



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGROECOLOGIA E DESENVOLVIMENTO
RURAL SUSTENTÁVEL**

RODRIGO MELLO FAGUNDES

**ENRAIZAMENTO SOCIAL NOS CIRCUITOS DE PROXIMIDADE DE PRODUTOS
AGROECOLÓGICOS**

LARANJEIRAS DO SUL

2017

RODRIGO MELLO FAGUNDES

**ENRAIZAMENTO SOCIAL NOS CIRCUITOS DE PROXIMIDADE DE PRODUTOS
AGROECOLÓGICOS**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-graduação em Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável da Universidade Federal da Fronteira Sul, como requisito parcial para a obtenção do título de mestre em Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável.

LARANJEIRAS DO SUL

2017

PROGRAD/DBIB - Divisão de Bibliotecas

Fagundes, Rodrigo Mello

Enraizamento Social nos Circuitos de Proximidade de
Produtos Agroecológicos/ Rodrigo Mello Fagundes. --
2017.

195 f.:il.

Orientador: Julian Perez Cassarino.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal da
Fronteira Sul, Programa de Pós-Graduação em Agroecologia
e Desenvolvimento Rural Sustentável (PPGADR),
Laranjeiras do Sul, PR, 2017.

1. Enraizamento Social. 2. Circuitos de proximidade.
3. Agroecologia. 4. Redes Sociotécnicas. I. Cassarino,
Julian Perez, orient. II. Universidade Federal da
Fronteira Sul. III. Título.

RODRIGO MELLO FAGUNDES

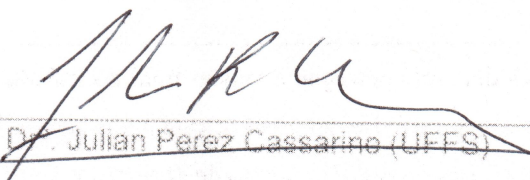
TÍTULO: "Enraizamento Social nos Circuitos de Proximidade de Produtos Agroecológicos".

Dissertação apresentada ao programa de Pós-Graduação em Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável – PPGADR da Universidade Federal da Fronteira Sul – UFFS para obtenção do título de Mestre em Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável, defendido em banca examinadora em 04/04/2017

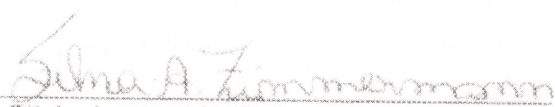
Presidente da Banca: Prof^º. Dr^ª. Rozane Marcia Triches

Aprovado em: 04/04/2017

BANCA EXAMINADORA


Prof^º. Dr. Julian Perez Cassarino (UFFS)


Prof^º. Dr^ª. Rozane Marcia Triches (UFFS)


Prof^º. Dr^ª. Silvia Aparecida Zimmermann (UNILA)

Laranjeiras do Sul/PR, abril de 2017

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a todos que contribuíram para a realização deste trabalho. Primeiramente a meus pais que me deram o incentivo e a ajuda em todo o processo de entrada na universidade, de modo que conciliaram uma viagem para as Cataratas do Iguaçu no período que compreendeu o processo seletivo, e ainda a família como um todo que me deram todo apoio na chegada e mudanças e marcaram toda a trajetória. Em especial ao meu pai que, já aposentado, dedicou-se em me levar e fazer companhia ao encontro de diversos agricultores próximos a Curitiba. Também ao meu orientador, que passou a integrar o programa em uma fase crucial, momento em que ainda tínhamos algumas indefinições no mestrado, e que ainda participou definitivamente na concepção do trabalho e teve paciência com meu aprendizado sobre o tema. Gostaria de agradecer a todos os agricultores e gestores das organizações que nos concederam entrevistas, e que foram muito amistosos e receptivos. E ainda aos agricultores que nos ofereceram sua hospitalidade ao me receberem para experiências mais prolongadas como as vivências durante as reuniões do Circuito Sul e também o mutirão no Recanto da Natureza e acompanhamento das rotas de entrega ao PNAE durante o retorno, situações estas em que pousei na casa de agricultores. Gostaria de agradecer aos professores do programa de mestrado da UFFS Laranjeiras do Sul, por toda a formação, e aos meus colegas com quem dividimos esta experiência. E, ainda a todas as pessoas com que convivemos nos últimos anos, no campus e na própria cidade, com quem também fizemos amizades, que fizeram da passagem desse período mais completa. E gostaria de agradecer a todos aqueles que de algum modo estão construindo a agricultura orgânica e agroecológica em nosso país, pela sociedade e futuras gerações.

RESUMO

Este trabalho descreve o embeddedness, como enraizamento ou imersão a partir das relações sociais envolvendo agricultores, no âmbito de circuitos de comercialização de produtos agroecológicos, contruídos à partir de laços de proximidade. O objetivo central do trabalho é identificar os modos do enraizamento social e sua relação com a própria imersão estrutural e pela qual os agricultores assumem uma relação mais forte com a organização dos circuitos, ou o modo pelo qual priorizam, acessam e se incorporam aos circuitos de comercialização e na agricultura orgânica ou agroecológica. A pesquisa foi realizada pelo meio de entrevistas conduzidas por roteiros semi-estruturados, adaptadas segundo cada caso. Os dados coletados passaram pela análise de conteúdo à partir do enquadramento em núcleos de sentidos. Como resultado identificamos a importância das relações sociais na formação de base para agricultura agroecológica, também no acesso e construção dos circuitos de comercialização ou em alguns casos a imersão de firmas em redes de agricultores. Além disso, a tomar como referência cada caso, podemos identificar diferentes valores e motivações, ou então caracterizar o enraizamento social à partir das virtudes que se destacam nas relações, como laços e relações de solidariedade, cooperação, parcerias, colaboração, responsabilidades, acesso e difusão de informação, etc. Deste modo, concluímos que as relações sociais são determinantes na imersão dos circuitos de proximidade, entre agricultores como também envolvendo organizações. Consideramos que instituições surgem em meio as relações e definem certos parâmetros como acordos, e funções, pela incorporação dos agricultores aos circuitos, e que a própria imersão dos agricultores em redes sociotécnicas, envolvendo distintas organizações e outros círculos sociais podem aprofundar o conhecimento e a difusão de métodos e sistemas de cultivos mais complexos e diversificados.

Palavras-chave: Embeddedness. Circuitos de Proximidade. Agroecologia. Redes Sociotécnicas.

ABSTRACT

This work discloses embeddedness, as rooting or immersion from social relationships involving farmers, concerning commercialization circuits for agroecological products, built from proximity links. The main object of the work is to identify modes of embeddedness and their relationship with the structural immersion itself, through which farmers assume a stronger relationship with the organization of the routes, or the way how they prioritize, access and incorporate themselves to commercialization routes, and in organic or agroecological agriculture. The research has been performed by means of interviews made with semi-structured scripts, adapted for each case. Data as collected had their content analyzed by placing them into context in sense cores. As a result, we have identified the importance of social relationships for the formation of a base for agroecological agriculture, also in the access and establishment of commercialization routes or, in some cases, the immersion of enterprises in farmers' networks. Furthermore, taking each case as a reference, we could identify different values and motivations, or characterize embeddedness from virtues as highlighted in the relationships, such as links and relations for solidarity, cooperation, partnerships, contribution, responsibilities, access and spread of information, etc. Consequently, we concluded that social relationships are a key for the immersion in proximity routes between farmers, and also involving organizations. We consider that institutions emerge among relationships and define given standards such as agreements and functions by incorporating farmers to the routes, and that the immersion of farmers in social/technical networks, involving different organizations and other social circles, may improve the knowledge and spread of more complex and diversified cultivation systems and methods.

Keywords: Embeddedness. Proximity circuits. Agroecology. Social/technical networks.

LISTA DE SIGLAS

AAFN	Alternative Agro-Food Network
AFELAR	Associação da Feira do Produtor Rural de Laranjeiras do Sul
ANVISA	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
AOPA	Associação para o Desenvolvimento da Agroecologia
ARFs	Agroindústrias Rurais Familiares
CAPA	Centro de Apoio e Promoção da Agroecologia
CATI	Coordenadoria de Assistência Técnica Integral
CEAGRO	Centro de Desenvolvimento Sustentável e Capacitação em Agroecologia
CEASAs	Centrais de Abastecimentos
CETAP	Centro de Tecnologias Alternativas Populares
COAOPA	Cooperativa de Agricultores Organicos e de Produção Agroecológica
CONAB	Companhia Nacional de Abastecimento
COOPERAFLORESTA	Associação Cooperafloresta da Barra do Turvo
CPRA	Centro Paranaense de Referência em Agroecologia
CSA	Community Supported Agriculture
ECOSERRA	Cooperativa Ecoserra de Lages
ECOTERRA	Associação Regional de Cooperação e Agroecologia
EMATER	Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural
EPAGRI	Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina
FESA	Feira de Economia Solidária e Agroecologia
FETRAF-Sul	Federação dos Trabalhadores na Agricultura Familiar do Sul do Brasil
FNDE	Fundo Nacional de desenvolvimento da educação
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MAPA	Ministério da Agricultura Pecuaria e Abastecimento

MAELA	Movimiento Agroecológico de América Latina y el Caribe
MDA	Ministerio do Desenvolvimento Agrário
MMC	Movimento de Mulheres Camponesas
MMTR	Movimiento de Mujeres Trabajadoras Rurales
MPA	Movimento de Pequenos Agricultores
MST	Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra
ONG	Organização não Governamental
PAA	Programa de Aquisição de Alimentos
POF	Pesquisa de Orçamentos Familiares
PNAE	Programa Nacional de Alimentação Escolar
PRONAF	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
REDE ECOVIDA	Rede Ecovida de Agroecologia
UFFS	Universidade Federal da Fronteira Sul

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	AGRICULTORES E O MERCADO	18
2.1	OS CAMPONESES E O MERCADO.....	22
2.2	AGRICULTURA FAMILIAR E MERCADOS	27
2.3	UMA QUESTÃO DE PROXIMIDADE	37
2.4	AGROECOLOGIA: DIALOGO E CONSTRUÇÃO DE IDENTIDADE.....	44
3	ENRAIZAMENTO SOCIAL COMO INSTRUMENTO DE ANÁLISE	50
3.1	ANTECEDENTES DO ENRAIZAMENTO (<i>EMBEDDEDNESS</i>)	50
3.2	ENRAIZAMENTO SOCIAL E SUAS CATEGORIAS	54
4	ORGANIZAÇÕES E CIRCUITOS DE PROXIMIDADE	62
4.1	O CASO DA FEIRA DE PRODUTOS AGROECOLÓGICOS EM LARANJEIRAS DO SUL.....	62
4.1.1	Histórico: caso de enraizamento dos produtores agroecológicos de assentamentos em Laranjeiras do Sul	62
4.1.2	Novos agricultores e organizações para agroecologia.....	67
4.2	ORGÂNICOS RIO DE UNA: UM CASO DE TRANSIÇÃO PARA ORGÂNICOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA	70
4.2.1	Histórico: imersão em orgânicos e mercado	70
4.2.2	Relações com agricultores: formas de enraizamento social.....	73
4.3	CIRCUITO DA REDE ECOVIDA: DIÁLOGO ENTRE ATORES E FORTALECIMENTO DE LAÇOS	78
4.3.1	Circuito Sul: circulação de produtos ecológicos da Rede Ecovida de Agroecologia	81
4.3.1.1	A experiência do circuito a partir de atores-chave	82
4.3.2	Reunião do Circuito	91
5	AGRICULTORES EM CENA: O ESTUDO SOBRE ENRAIZAMENTO SOCIAL NOS CIRCUITOS	100
5.1	ENRAIZAMENTO DOS AGRICULTORES NA AGROECOLOGIA E NOS CIRCUITOS DE PROXIMIDADE.....	100

5.1.1	Circuito da Feira Agroecológica de Laranjeiras do Sul.....	100
5.1.2	Circuito de alimentos processados Rio de Una.....	105
5.1.3	Circuito Sul da Rede Ecovida.....	109
5.2	IMBRICAMENTO ESTRUTURAL E ENRAIZAMENTO DA SOCIOTÉCNICA..	116
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	125
	REFERÊNCIAS	132
	ANEXO A – LISTA DOS ENTREVISTADOS	139
	APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA DE CAMPO SEMIESTRUTURADO – GESTORES / ORGANIZAÇÕES	142
	APÊNDICE B – ROTEIRO DE ENTREVISTA DE CAMPO SEMIESTRUTURADO – AGRICULTORES.....	144
	APÊNDICE C – NÚCLEOS DE SENTIDOS – AGRICULTORES.....	146

1 INTRODUÇÃO

Em um contexto global em que se discute o impacto da ação humana sobre o meio ambiente e questionamentos sobre os rumos do desenvolvimento, surge a Agroecologia, que, ao revisar os atuais padrões agrícolas, propõe uma agricultura viável ao alcance dos agricultores, em direção ao manejo adequado dos recursos ambientais e capaz de oferecer melhores padrões de alimentos (FAGUNDES, 2013). Nesse sentido, pela proximidade que mantém com a agricultura familiar e camponesa, e pelo diálogo com a proposta de diversificação da agricultura, de desenvolvimento local e o reconhecimento das dinâmicas dos ecossistemas, a agroecologia se fundamenta numa convergência para uma agricultura sustentável.

Um dos desafios das unidades que produzem alimentos agroecológicos é a construção de mercados e a criação de novos espaços, enquanto as condições do atual sistema agroalimentar hegemônico concorre com sua reprodução. Este trabalho surge da proposta de pesquisa sobre estratégias de mercado socialmente construídas, como os circuitos de proximidade (PEREZ-CASSARINO, 2012), juntamente com a abordagem da nova sociologia econômica na investigação do enraizamento social da ação econômica, de onde surgem questões envolvendo as dinâmicas locais e regionais, o caráter das próprias relações sociais e os desafios para o avanço da agroecologia.

O objetivo central desta dissertação é investigar os modos pelos quais o enraizamento social está presente na construção de circuitos de comercialização de proximidade de produtos agroecológicos. O problema inicial da pesquisa consistiu em relacionar as diferentes formas de enraizamento social ao alcance geográfico das propostas de circuitos estudados. Os objetivos específicos partem da descrição das experiências investigadas. Também, a caracterização dos circuitos de proximidade, a identificação de fatores relacionados ao enraizamento social que identificamos como modalidades, e a avaliação da singularidade de cada modelo organizacional de acordo com a imersão em cada proposta. Indagamos os agricultores sobre a sua imersão particular na produção de orgânicos e agroecológicos e também em seu envolvimento com as respectivas iniciativas de comercialização, além de questões

ligadas à estrutura e organização social. Dialogamos com atores envolvidos em posições de gestão ou atores-chave na construção dos circuitos, revelando, desse modo, o histórico e a particularidades deles.

Dessa forma, pela discussão em torno dos circuitos de proximidade viemos a identificar três experiências com diferentes características. Um circuito de comercialização local de feira com organização coletiva, cooperativa e comunitária, com dois grupos diferentes, de um assentamento outro de um acampamento, ambos se desenvolvendo através da agroecologia. O segundo circuito atua no varejo, um empreendimento no segmento de orgânicos processados que conecta agricultores de diferentes localidades e ampliou o número de agricultores parceiros à partir das localidades. Esse circuito é determinante no processo de conversão para orgânicos de diversos agricultores e estabelece relações de parcerias e acordos comerciais. Finalmente, o terceiro circuito atua interligando agricultores, que fazem parte da Rede Ecovida de Agroecologia, e canais de vendas na região Sul do Brasil. Este circuito parte de uma construção social mais complexa que as outras, pois envolve a estrutura e a instituição de rede. São grupos de agricultores interligados por estações que vendem e trocam produtos dos agricultores, e contam com uma logística que envolve os próprios grupos que são organizados em diferentes níveis de reuniões. Este circuito atua com o princípio de comércio justo, com participação dos agricultores na formação dos preços e processos de decisão com circulação de informações e com certa autonomia e distribuição de responsabilidades entre os grupos.

Sobre os circuitos estudados, começamos pela organização dos grupos de agricultores que deram início à feira de produtos agroecológicos de Laranjeiras do Sul, os quais, no decorrer da pesquisa, passaram a comercializar no âmbito do mercado municipal dos agricultores, o qual fora construído para atender a este fim e aos diferentes agricultores familiares do município. Os grupos envolvidos diretamente na construção da feira somam em torno de 18 famílias, ligadas aos assentamentos 8 de Junho e Recanto da Natureza, destacando o papel de suas comunidades e organizações próximas na construção desse processo. Aliadas a isso, suas cooperativas, a exemplo da Cooperjunho, levam também os produtos das famílias produtoras de orgânicos a pelo menos 15 pontos de venda na cidade.

A seguir, investigamos o circuito de comercialização de alimentos orgânicos processados para o varejo, da marca Rio de Una. A companhia leva uma proposta de produção orgânica aos seus agricultores parceiros, além de realizar o processamento em boa parte dos alimentos e faz ligação com grandes redes varejistas do Sul e do Sudeste do Brasil. Partindo de uma visão de mercado com o foco em atender a uma demanda por praticidade alinhada com a saúde alimentar dos consumidores, esta proposta conta atualmente com cerca de 120 agricultores familiares de diversas cidades, e tem sua sede no município de Tijucas do Sul, onde também estão localizadas as famílias, a quem tivemos acesso. Com uma estrutura logística de grande porte, os alimentos processados desse circuito alcançam 450 canais de comercialização.

Por fim, a terceira experiência, o circuito regional da Rede Ecovida de Agroecologia, denominado Circuito Sul. Este circuito nasceu da oportunidade de integração regional de diversas rotas envolvendo a estrutura de rede já existente, de modo que possibilitou de início a troca de excedentes de mercadorias entre estações levando maior diversidade aos pontos de venda locais, ligados às estações. O Circuito Sul conta com um número entre 1200 a 1500 agricultores, e o núcleo da estação de Curitiba que observamos mais de perto envolve cerca de 400 agricultores, sendo que destes contatamos famílias dos municípios de Rio Branco do Sul e Cerro Azul. Esta iniciativa está relacionada ao fortalecimento da agroecologia na região, a mecanismos de garantia e ao contato mais direto entre agricultores e consumidores.

Iniciamos a presente pesquisa estudando o fenômeno do enraizamento social, ou *embeddedness* (GRANOVETTER, 1985), passando pelos antecedentes que marcam a perspectiva do enraizamento, como princípios de integração e instituições a partir de Polanyi (2000). O trabalho também descreverá aspectos das relações sociais envolvendo os atores nos diferentes circuitos, e observará as diferentes modalidades ou atribuições a que se deve o enraizamento nas diferentes redes ou circuitos, além do modo de aplicação ao contexto dos mercados envolvendo a produção orgânica e agroecológica para agricultura familiar. Para identificar as características do enraizamento social, contrastamos os três casos de circuitos de comercialização de proximidade.

Ainda no âmbito do escopo teórico, optamos pela delimitação aos circuitos caracterizados por alguma forma de proximidade, de modo a relacionar este tema pela ligação dos atores em redes, por meio da força de laços sociais. Dessa forma, a abordagem eleita para o estudo amplia o sentido de proximidade geográfica e se distingue da característica estrutural dos circuitos curtos ao incluir o elemento que pressupõe certo enraizamento social, complementando-se, portanto, à visão e à característica de uma construção social.

A proposta de pesquisa é de caráter qualitativo e partiu de pesquisas exploratórias para delimitação e aproximação dos objetos e instrumentos de análise (MARKONI; LAKATOS, 2003). A execução do projeto ocorreu em três etapas sequenciais. Primeiramente, começamos pela pesquisa bibliográfica para dialogar com autores contemporâneos. Esta etapa levou cerca de seis meses à partir do início do ano de execução do trabalho.

A consecução do projeto considera as pesquisas exploratórias, a construção de roteiros de entrevistas e a descrição dos três casos. Esta etapa durou cerca de dois meses, exceto pela descrição que avançou até o fim da pesquisa de campo. A pesquisa exploratória partiu de um roteiro de entrevista construído com base em nossas impressões e considerações teóricas acerca dos diversos autores, sobre quais circunstâncias apontariam o fenômeno do enraizamento social. Para ser mais exato, elaboramos uma grande lista com perguntas referentes ao tema, e então dialogamos para encontrar aquelas que mais se aproximavam de nosso objeto de estudo. A partir da execução das entrevistas exploratórias, conseguimos compreender e observar o que seria necessário para o refinamento do roteiro para as entrevistas de campo definitivas. Os núcleos de sentidos trabalhados na pesquisa resultaram das perguntas elaboradas (ver apêndices), as quais foram selecionadas de acordo com nossa compreensão e abordagem sobre tema, considerando o tempo limite desejável para a duração das entrevistas.

Também partimos da identificação dos circuitos com distintas características de proximidade: a) comercialização de produtos agroecológicos por meio de feiras locais em Laranjeiras do Sul; b) Rio de Una, um circuito que atende o mercado de varejo de Curitiba com produtos produzidos na própria região metropolitana; c) Circuito Sul,

circuito de comercialização de produtos agroecológicos ligado a Rede Ecovida de Agroecologia, atende às localidades onde estão estabelecidas estações que são interligadas, e, desse modo, os produtos são distribuídos nos diferentes estados ao longo do circuito de acordo com as demandas locais.

Na escolha dos casos foram considerados os seguintes fatores: o primeiro, por envolver um circuito com gestão e funcionamento local pelo canal de feira; o segundo caso envolve uma gestão centralizada com integração local e pontas ou canais no varejo envolvendo as regiões Sul e Sudeste, e; o terceiro envolve uma integração regional descentralizada com atuações e gestões locais. Os casos identificados estão espacialmente localizados de acordo com a viabilidade da proposta. Para tanto, contamos com bolsa da Capes, vinculada ao programa de mestrado.

Nesta fase de identificação e também durante a pesquisa de campo, participamos de duas reuniões do Circuito Sul da Rede Ecovida para uma maior aproximação com a experiência devido a sua complexidade. Para tanto entramos em contato com alguns dos organizadores e fomos convidados devido ao caráter aberto da reunião para o público consumidor e comunidade externa. A participação envolveu observação e relatoria de modo que dedicamos um item em um dos capítulos. Foram destacadas, de modo impessoal, as características gerais das relações entre os atores e as organizações participantes como indicações dos desafios no processo de uma construção social com uma proporção relativamente maior. Outra situação, envolvendo participação, foi um mutirão para carpina no acampamento Recanto da Natureza, onde observamos mais de perto as relações comunitárias e entrevistamos dois agricultores. Sobre as entrevistas, procedemos entrando em contato com as organizações abordando os objetivos da pesquisa, em seguida marcamos entrevistas de acordo com a disponibilidade dos representantes e também recebemos a indicação dos agricultores, os quais também foram contatados.

A seguir, a segunda etapa, a pesquisa de campo e coleta de dados, durou cerca de quatro meses, de agosto a dezembro do ano de nossa pesquisa, extendendo o prazo inicial, em um mês, devido a imprevistos quanto a disponibilidade dos possíveis entrevistados. Sobre os procedimentos: pesquisa descritiva dos casos estudados (GIL, 2002) e um breve histórico, com a intencionalidade de registrar mudanças e inovações

nas organizações e estrutura institucional que as envolve (ABRAMOVAY, 2004). Nesta mesma etapa optamos por entrevistas com roteiros semi-estruturados e amostragem por vinculação significativa (MINAYO, 1999), a princípio: a) gestores, para esclarecer o quadro institucional interno; b) atores voluntários, para esclarecer o grau de correspondência interna, coesão, a compreensão sobre a organização, comunicação, etc.; c) agentes envolvidos em mudanças históricas, vinculados às próprias experiências. A construção dos roteiros envolveu criatividade (MINAYO, 1999), simulações prévias, orientações e consultas a propostas similares. A pesquisa foi complementada por observações, anotações e relatórios sobre as visitas.

Com relação a isto podemos relatar a construção dos roteiros semiestruturados, por sua adaptação a cada realidade. A razão de roteiros semiestruturados considera que as informações a serem obtidas em cada caso podem prescindir de diferentes perguntas ou colocações, para melhor compreensão dos entrevistados ou em função de diferenças nas próprias estruturas com as quais nos deparamos. As entrevistas foram gravadas em áudio e posteriormente transcritas e sistematizadas de acordo com a etapa seguinte.

A terceira etapa partiu dos dados reunidos. Propôs-se a sistematização dos dados qualitativos a partir da elaboração de núcleos de sentido por meio do qual avançamos para a análise do conteúdo e conclusões. Pela metodologia empregada nesta etapa devemos a referência à Bardin (1995 *apud* UNIVERSITÉ LUMIÈRE LYON 2), pela qual buscamos destacar por meio de um quadro de respostas as frases, parágrafos ou trechos das entrevistas que respondem mais objetivamente às perguntas em torno de núcleos de sentido ligados ao tema de pesquisa. Os entrevistados foram identificados no quadro resposta e ao longo do texto por uma letra que identifica o circuito em questão (ver apêndices) e um número que identifica a ordem dos entrevistados. No caso dos gestores além da letra para identificação dos circuitos há uma segunda letra que os identifica como gestores diferentemente dos agricultores para quem não houve a segunda letra. A sistematização durou cerca de um mês e meio, iniciados imediatamente após a coleta dos dados e simultaneamente foram realizadas as descrições e históricos. E posteriormente análises e conclusões para finalização do trabalho, durante um último mês. Os casos foram contrastados e

associados (MINAYO, 1999) de modo a se registrar evidências e permitir conclusões de acordo com a teoria em questão.

Neste primeiro capítulo, iniciamos pela introdução do tema e a descrição da metodologia. No segundo capítulo será apresentado um ensaio teórico relacionando diferentes categorias da agricultura familiar em sua relação com o mercado. Ainda, será relacionado o tema dos circuitos de proximidade e outras abordagens. E mais um subitem para a contextualização da agroecologia como uma identidade da agricultura orgânica e alternativa na América Latina. Já no terceiro capítulo haverá a nossa compreensão e os desdobramentos da tese do enraizamento social, *embeddedness*.

No quarto e quinto capítulos, será apresentada a pesquisa de campo de modo descritivo e histórico. O quarto capítulo será dividido em subitens onde apresentamos as experiências e o histórico do ponto de vista da organização e da formação de cada circuito, ressaltando características de cada caso. No quinto capítulo, haverá uma reflexão sobre o enraizamento na produção orgânica e agroecologia e em cada circuito de proximidade a partir dos agricultores. Questionamos a dinâmica, a interação e o progresso nas relações entre os atores e as organizações. Por fim, nas considerações finais, apresentar-se-á reflexões sobre o estudo e os avanços dedicados ao tema do enraizamento social a partir das propostas.

Por fim, antes de adentrarmos ao conteúdo, reforçamos que esta proposta se justifica na medida em que atende a uma perspectiva de desenvolvimento e apresenta uma abordagem que visa contribuir com as pesquisas na área. O fortalecimento de sistemas agroalimentares de bases sustentáveis e agroecológicas, e, também, originárias de movimentos de camponeses e agricultores familiares atende a uma perspectiva de construção de liberdade substantiva (SEN, 2000) no meio rural e também de segurança e soberania alimentar e nutricional (MALUF, 2007).

2 AGRICULTORES E O MERCADO

Quanto mais a produção agrícola se transformava em produção de mercadorias, menor era sua condição de conservar o primitivo nível da venda direta do produtor ao consumidor. Quanto mais distantes e extensos se tornavam os mercados para os quais produzia o homem do campo, mais difícil se tornava, para ele, a venda direta ao consumidor e tanto mais necessário se tornava o intermediário (KAUTSKY, 1986, p.20).

Caracterizado por grandes dimensões de terra em relação ao número de habitantes e em geral distanciada fisicamente do mercado, o ambiente rural apresenta uma heterogeneidade de respostas às condições oferecidas para a atuação e participação na sociedade (FAVARETO, 2006; LONG; PLOEG, 2011). Os processos de industrialização e modernização da agricultura levaram, até fins do século passado, grandes dimensões de terra a serem cultivadas em função das demandas do mercado internacional (DELGADO, 2012; GUIMARÃES, 1982).

Em um período em que o desenvolvimento era compreendido como uma consequência da industrialização, a principal função da agricultura no Brasil era entendida como geração de excedentes de alimentos e matérias-primas, e teria um papel auxiliar na economia. Outras funções como liberação de mão-de-obra, criação de mercados e transferências de capitais refletem experiências de outros países com os desdobramentos de diferentes modelos de agricultura. Os casos dos Estados Unidos e do Japão refletem o contraste. O primeiro parte de uma intensificação tecnológica e o segundo de uma maior eficiência técnica da mão-de-obra (CASTRO, 1988).

A agricultura representa um setor estratégico, obviamente por assegurar os alimentos necessários para a reprodução da sociedade. Economicamente também é determinante para o custo de reprodução da força de trabalho. Desse modo os alimentos têm um peso político significativo e constituem um dos elementos básicos para a subsistência. Em Abramovay (1992), o reconhecimento do caráter estratégico da agricultura é reforçado, sobretudo, pelas economias centrais. A redução do peso de itens alimentares nos orçamentos familiares dos assalariados permitiria o acesso ao consumo de itens não alimentares e, principalmente, bens duráveis, de modo que os diferentes mercados estariam visivelmente inter-relacionados.

Contudo, apesar das diversas tentativas de identificar a melhor forma de exploração da agricultura, muitos países desenvolvidos optaram por um amplo fortalecimento da agricultura familiar como estratégia de manter reduzidos os preços agrícolas. Nesse sentido, parte das discussões políticas confrontam a manutenção de baixos preços de alimentos com uma adequada remuneração do agricultor e a consequente retenção do trabalhador no campo, controle do fluxo de êxodo rural, e, conseqüentemente, do mercado de trabalho urbano (VEIGA, 1991). Apesar do debate sobre o tamanho ideal da propriedade agrícola e o modo de produção superior até certo momento inconclusivo, podemos reforçar a reflexão do autor nesse ponto (VEIGA, 1991, p. 203):

O que é nítido, entretanto, é a mudança de comportamento dos governos dos países capitalistas com relação à agricultura familiar, a partir da década de 1920. Se até ali eles haviam hesitado muito entre o incentivo à difusão do modelo inglês e o apoio à agricultura familiar existente (que em grande parte ainda era “camponesa”), a partir de então passam a colocar à disposição da agricultura familiar todos os meios que ela necessitava para poder se desenvolver. Montam uma imensa estrutura de apoio que vai da pesquisa à organização dos mercados, passando pelas mais diversas formas de assistência técnica, financeira, educacional, previdenciária, habitacional etc., com o objetivo estratégico de transformar as unidades camponesas em estabelecimentos familiares, não só viáveis, mas altamente eficientes em termos de respostas a uma das exigências básicas do processo de industrialização: alimentação farta e barata para as crescentes populações urbanas.

Nesse sentido, discutem-se as diferenças de modelos de agricultura. Devido a sua aplicabilidade para a formulação de políticas, a primeira distinção que tomamos como ponto de partida refere-se à separação entre agricultura familiar e patronal. Algumas das principais características destas categorias estão nas oposições, respectivamente, entre: a) diversificação e especialização; b) as práticas agrícolas que utilizam os recursos naturais e as práticas padronizadas; c) a ênfase na utilização do trabalho com destaque para a mão-de-obra familiar em oposição a utilização de tecnologias que reduzem as necessidades de mão-de-obra com trabalho assalariado; d) a utilização de recursos internos contra utilização e dependência de recursos adquiridos. (VEIGA, 1996). Esses elementos, entre outros, dizem respeito ao grau de

dependência do mercado de fatores, e são determinantes para o aporte de recursos necessários para cada modelo agrícola.

Outra importante referência, para se tomar por base a agricultura familiar, é a de Lamarche (1993; 1998). Esse autor identifica quatro modelos de unidades de produção diferenciados pelo grau de dependência em relação aos mercados e à utilização de mão de obra familiar. Dois modelos são bastante característicos, como o de 'subsistência' relacionado à agricultura camponesa, fundamentalmente menos dependente em relação ao exterior e baseado no trabalho familiar, e o modelo 'empresarial', notadamente mais distante da noção da terra como patrimônio familiar e mais dependente dos fatores externos. O termo agricultura familiar aponta para outros dois modelos. De um lado, a 'empresa familiar', que reúne a força de trabalho familiar, mas mantém-se dependente do mercado em suas relações de produção e consumo. De outro, encontra-se o modelo 'agricultura familiar moderna', pouco dependente de fatores externos, almejando certo grau de autonomia, porém menos centrado, no papel da família, do que a agricultura propriamente camponesa, buscando inclusive a redução da participação familiar na produção.

As diferentes concepções sobre camponeses e agricultores familiares apontam estes últimos como um conjunto amplo que envolve modelos produtivos em torno da noção da unidade de produção como patrimônio familiar, e aqueles ligados a ideia de subsistência. Desse modo, a agricultura familiar refletiria um modelo de desenvolvimento fortemente relacionado ao mercado, enquanto o campesinato estaria ligado a um modo de vida voltado para a reprodução do núcleo familiar, que será discutido no item seguinte.

Atualmente o campesinato assume uma dimensão mais ampla através dos movimentos de luta pela terra e por condições para agricultura, o que veremos pelo item posterior dedicado à agroecologia. O termo agricultura familiar, desse modo, continuaria envolvendo o próprio campesinato. Apesar disso, diversas políticas voltadas para o conjunto da agricultura familiar acabam por selecionar aqueles que oferecem melhores condições ao sistema financeiro, ou que representam menores riscos pela concessão de crédito. Isso acaba por excluir geralmente os agricultores identificados com a categoria do campesinato dentro da agricultura familiar.

Cada unidade de produção possui uma condição material própria e sofre algum tipo uma limitação de recursos específicos. Com inventividade, com criatividade imaginativa em empregar diferentes técnicas produtivas com várias combinações de recursos materiais, os agricultores familiares criam uma heterogeneidade de respostas que resultam em variedades de intensidades e escalas de produção. Os diversos estilos de agricultura são resultado de um “repertório cultural composto”, construídos a partir de respostas particulares a tendências. Os projetos de desenvolvimento são elaborados por atores específicos, identificados com estratégias, mas localmente as respostas variam em função de questões particulares e podem ser adotados, modificados, transformados ou contrapostos. Há agricultores que alinham seus projetos particulares de acordo com o que é propagado por agências estatais ou interesses no agronegócio. Há também aqueles que adaptam projetos a especificidades próprias da área onde atuam ou, até mesmo, criam seus projetos específicos. Há ainda aqueles que decidem seus projetos em função dos mercados, do desenvolvimento tecnológico ou da política agrária (LONG; PLOEG, 2011).

A agricultura familiar e camponesa representa uma importante forma de ocupação do campo brasileiro e uma alternativa para o emprego da força de trabalho de um grande número de famílias. Em 2006, ocupando uma área total de 24,3% da extensão das terras agrícolas brasileiras, a agricultura familiar representava 84,4% do número de estabelecimentos na agricultura. A área média dos estabelecimentos familiares, nesse mesmo ano, foi de 18,37 hectares (ha), o valor bruto da produção foi de 677 R\$/ha/ano contra 358 R\$/ha/ano da agricultura não familiar, e ocupou 15,3 pessoas para cada 100 hectares contra 1,7 pessoas da agricultura não familiar (MDA *apud* ZAMBERLAM & FRONCHETI, 2012).

Faz sentido falar em agricultura familiar e camponesa no interior da agroecologia, segundo Perez-Cassarino (2012), por se tratar de uma proposta que não exclui certas dimensões da agricultura familiar, e também diz respeito à convergência de parte dos movimentos camponeses. Essa acepção é voltada ao reconhecimento da trajetória de desenvolvimento da agricultura, que ao nosso entender, resulta na emergência dos movimentos de agricultura alternativa da qual a agroecologia faz parte.

Faremos referência a certas considerações sobre o que envolve a agroecologia nos itens seguintes.

2.1 OS CAMPONESES E O MERCADO

A absorção do camponês pela sociedade de mercado começa ainda no feudalismo quando lhe é imposto a imprescindibilidade de dinheiro para pagar tributos. Com a crescente necessidade de dinheiro pelo camponês, cresce na mesma proporção a dependência dele ao mercado. Através do intercâmbio com o modo de vida das cidades, como pelo recrutamento para o exército, os camponeses, principalmente os filhos deles passam a incorporar novos hábitos de consumo – como de tabaco, álcool e outros itens – e as necessidades tornam-se maiores que a capacidade da unidade de se suprir. (KAUTSKY, 1986).

A inserção do camponês na economia moderna ocorre através de seu vínculo pela venda de mercadorias e por sua caracterização como um produtor de mercadorias. O produtor camponês se depara com um mercado competitivo o qual imprime seus preços, como condição para sua inserção na divisão social do trabalho. A economia de mercado pressupõe certas relações sociais, que ocorrem de modo impessoal com agentes que agilizam e promovem a integração ao mercado através distribuição do trabalho social contido nas mercadorias. Esse mecanismo extrapola a lógica camponesa, marcada por vínculos pessoais e união do modo de produção com esferas não econômicas (ABRAMOVAY, 1992).

A continuidade da existência de unidades de produção camponesas diante do avanço do sistema de produção capitalista foi um tema debatido em diversas esferas do pensamento social (SCHENEIDER, 2003). A persistência de unidades familiares, incluindo as unidades camponesas, ocorre, entre outros fatores, pela inviabilidade do projeto capitalista em ocupar todas as áreas de atividades agrícolas ao se defrontar com as diferenças no tempo de produção e de trabalho. Os ciclos biológicos das plantações e a descontinuidade do trabalho torna limitada a capacidade de circulação de diversas mercadorias em um tempo desejável aos empreendimentos empresariais

(MANN e DICKINSON, 1987). Essas limitações naturais somam-se ao fato dos alimentos perecerem e tornarem o tempo necessário para comercialização um fator de risco adicional.

Schneider (2003) cita Abromovay (1992) para referir-se que a capacidade de reprodução e sobrevivência dos agricultores familiares no capitalismo moderno se deve de um lado ao *caráter estratégico* para a segurança alimentar que representa a base produtiva dessas unidades. Por outro lado, nos países capitalistas desenvolvidos, isso se explica devido à intervenção do Estado na manutenção dos preços baixos, de modo a estimularem diretamente a transferência de renda da agricultura para outros setores da sociedade.

O modo de produção camponesa se aproxima muito do que Chayanov (1981) chama de “economia natural”, cuja atividade é desempenhada com vista para as necessidades da unidade de produção. Nela, o consumo se mede em termos da suficiência ou da falta. Dessa forma, não se aplica uma comparação em vista da lucratividade. Diferentemente do desenvolvimento de uma economia monetária, que estabelece uma motivação puramente quantitativa, na economia natural a correspondência com as próprias necessidades transforma o intercâmbio qualitativo em uma relação objetiva. Ao utilizar um método de análise de sistemas econômicos que consideram categorias econômicas (preço, capital, salários, juros, renda e custos) interdependentes, Chayanov (1981) conclui que a ausência do salário na estrutura da unidade de produção familiar impossibilita atribuir o resultado da atividade em termos de outras categorias como lucro líquido e renda, comparada a empreendimentos capitalistas. Dessa maneira o produto do trabalho familiar camponês é valorado a partir de uma quantidade de produtos adquiridos através de trocas, deduzidas as necessidades ao longo de um dado período. A quantidade do produto familiar é, então, determinada pelo tamanho da família e o trabalho empenhado se define pelo número de membros com condições de trabalhar.

Por outro lado, o valor reflete as necessidades do trabalhador para reproduzir sua força de trabalho em cada unidade de mercadoria. Se o camponês consome uma parte do que produz e isso corresponde a maior parte das suas necessidades, de modo que a maior parte da produção é levada ao mercado em função de uma parcela

reduzida de necessidades, esse agricultor se torna susceptível a vender a maior parte da sua produção por um preço muito menor do que ela vale (BARTRA, 2015). Sobre isso, Servolin (1989 *apud* SCHNEIDER, 2003) argumenta que o agricultor familiar, e isso inclui o camponês, emprega a força de trabalho disponível na família sem contabilizar o tempo necessário para a produção. Desse modo não associa o tempo necessário com valor da mercadoria, tornando-se tomador de preço, além de aceitar um valor monetário muito inferior em comparação a uma empresa capitalista.

Abramovay (1992) considera que por trás das relações de como o camponês realiza seus intercâmbios, entendidos como processos de trocas de seus produtos por mercadorias necessárias, estão contidos os elementos explicativos da racionalidade camponesa. Além disso, sua participação nos mercados é parcial e incompleta, pois parte do que produz é para autoconsumo e sua reprodução social é frequentemente independente do mercado. O camponês é capaz de se retirar do mercado se achar necessário, e detém “flexibilidade entre o consumo e venda”. Seria também reduzida a participação do agricultor com certo grau de autonomia no mercado para consumo, ele se diferencia, portanto, dos grupos sociais que dependem desse mercado. De qualquer maneira sua reprodução no capitalismo seria vista como limitada pela condição de hostilidade do meio. Abramovay (1992, p.117) reflete essa asserção no seguinte trecho:

As sociedades camponesas são incompatíveis com o ambiente econômico onde imperam relações claramente mercantis. Tão logo os mecanismos de preço adquiram a função de arbitrar as decisões referentes a produção, de funcionar como princípio alocativo do trabalho social, a reciprocidade e a personalização dos laços sociais perderão inteiramente o lugar, levando consigo o próprio caráter camponês da organização social.

Schneider (2003) enfatiza a capacidade de adaptação dos agricultores para garantir sua *reprodução social*. Ele aponta diversas linhas pesquisadas que demonstram o suporte de atividades não agrícolas e a pluriatividade, dado a própria capacidade de reprodução material do produtor. Essas questões sinalizam a pressão sobre a capacidade de autoreprodução no interior das unidades de produção.

Os agricultores familiares e os camponeses possuem uma interpretação da realidade formada a partir de suas perspectivas de mundo e de um sistema de valores

próprio que estabelece prioridades para enfrentar as situações concretas do uso de recursos, da disponibilidade de fatores, de decisões de consumo e produção, de comercialização, da capacidade de reprodução, ou até adversidades e imprevisibilidades.

Nesse sentido Scott (*apud* MENEZES; MALAGODI, 2011) aponta três elementos que orientam as ações de camponeses, de modo a lastrear suas decisões: a autopreservação primando por segurança ao evitar riscos; a consideração à justiça na base de suas relações numa perspectiva de reciprocidade; a garantia da “subsistência como uma reivindicação moral” em consonância com valor dado a segurança.

Esses elementos constituem a orientação do camponês, com valor heurístico, na conquista e conservação de dignidade e autonomia como forma de resistência a uma condição hostil, presente no meio econômico que ameaça a sobrevivência dos agricultores.

Outra característica se refere à relação de agricultores com o mercado financeiro a partir das condições ligadas às diferentes formações agrárias. As unidades familiares, em geral, direcionam uma parte da produção para o autoconsumo e demandam uma quantidade reduzida de insumos externos. Nessa situação, a produção é voltada para permitir o consumo de itens não produzidos no interior da unidade. Outra formação pode ser associada a um modelo empresarial, no qual operam em um sistema de maior intercâmbio com o mercado de fatores, adquirindo insumos e a produção é dirigida para reproduzir os recursos. Enquanto na primeira formação as necessidades de crédito são menos determinantes a própria inserção no sistema de crédito geralmente é periférica, a segunda formação é afetada pela falta de liquidez durante o processo produtivo, por causa da soma de capital imobilizado e empregado, tornando maior, desse modo, a necessidade de crédito para capital de giro (DELGADO, 2012). Esta comparação resulta na própria diferença de acesso ao crédito pelas diferentes categorias o que acaba por afetar o modo camponês de produção, e que pode vir a ser distinto dentro da própria categoria, mais ampla, da agricultura familiar.

A questão sobre “como produzir” (GRAZIANO-SILVA, 1985), há muito traz direcionamentos para o desenvolvimento rural a partir da produção. Em diversas obras, o enfoque da questão abordava temas como: sistema de produção, abastecimento e

relações de trocas, questão fundiária e capital necessário, tecnologia, etc. Atualmente a compreensão do rural não se limita à atividade produtiva, mas estende-se à natureza, às famílias, às paisagens, às tradições e ao patrimônio cultural, além de muitas outras ligações através de representações sociais, as quais vão além dos sentidos dados pela própria questão agrária. (SCHNEIDER, 2003; FAVARETO, 2006). Nesse sentido, percebe-se questões ligadas ao modo de vida, à sociedade vista a partir desses espaços, ao meio ambiente e à ecologia, à saúde e à nutrição, e, por que não, questões ligadas à *equidade*.

Bartra (2015) considera que para a unidade de produção camponesa a comercialização não tem como fim os ganhos em si. Os meios de produção servem à reprodução do camponês e dão condições à estabilidade e continuidade. Caso a unidade não alcance o necessário para sua reposição ou para o “consumo vital”, ela estará fadada ao risco do desaparecimento. Com a necessidade de assegurar antes de tudo sua subsistência, o camponês não se iguala em condições com o capital ao adotar uma alternativa mais rentável. Ele “não pode transformar seus meios de produção em dinheiro e tampouco transferir seu trabalho a outras atividades mais rentáveis à custa de desfazer sua célula econômica e se proletarizar” (BARTRA, 2015, p.23).

A orientação camponesa para a produção assume um caráter defensivo em relação ao mercado. É por isso que ao tratar da condição camponesa Ploeg (2008) elenca, entre outros fatores, a redução da dependência pela qual o camponês se resguarda de termos de trocas desiguais e decadentes, como através do fortalecimento da sua base de recursos. Outro fator importante da condição camponesa, nesse mesmo sentido, é a constante luta por autonomia como uma forma de serem livres em relação à exploração e à submissão, aliados com a oportunidade de agir por interesses e aspirações próprios. Outro elemento da condição é a pluriatividade que constitui uma fonte alternativa de recursos e de financiamento (PLOEG, 2008).

As alternativas agrícolas de “o que produzir” (GRAZIANO-SILVA, 1985) tanto para agricultores familiares como camponeses assumem uma importância estratégica para a agricultura devido às próprias barreiras impostas pela forte concorrência em torno das principais variedades comerciais, aquelas que atendem às integrações com a indústria e comércio internacional. Por essa razão a própria diversificação representa

uma estratégia, pela produção de variedades que a exploração capitalista pouco consegue adentrar. E é nesse sentido que práticas como a agroecologia e a produção de orgânicos aparecem como oportunidades potencializadas ao colocar em xeque as disposições dos diferentes modelos de produção para atender as necessidades de alimentação segura.

2.2 AGRICULTURA FAMILIAR E MERCADOS

A agricultura familiar representa um modelo de desenvolvimento em que a diversidade e a heterogeneidade de situações refletem de igual maneira uma variedade de graus de integração com os mercados. A partir de um receituário convencional não é possível assegurar ou garantir uma renda adequada pelo acesso ao mercado através do sistema agroalimentar hegemônico. Isso porque a diferença dos preços aos consumidores nos principais canais de comercialização, e os preços recebidos pelos produtores contrasta de tal maneira, que as discussões políticas voltadas à questão do modo de alcançar uma proposta de desenvolvimento rural não estão definidas. Por isso estudos dedicados à agricultura familiar procuram encontrar uma solução no desenvolvimento para a pressão que sofre a produção de alimentos e matérias-primas a partir da agricultura. De outro modo, há uma corrente de pensamento que discute a disposição de mão-de-obra familiar na agricultura e sua relação com o mercado de trabalho e atividades não agrícolas, como o caso da pluriatividade. Além disso, discute-se também a possibilidade de integração da agricultura familiar nas cadeias que se desdobram da produção agrícola. Neste caso, verificam-se a articulação agroindustrial em torno do núcleo familiar, como em Agroindústrias Rurais Familiares (ARFs) e casos de agricultores conectados por associações e cooperativas, ou ainda, em “circuitos commoditizados”, a integração com grandes cooperativas e agroindústrias (WILKINSON, 2008; PLOEG, 2000; SCHNEIDER, 2003; AGNE, 2010).

A promoção da agricultura familiar e o seu respectivo acesso aos mercados estão relacionados a uma maior diversificação da oferta de alimentos e a estratégias de inclusão social e equidade por assegurar os interesses dos consumidores das diversas

faixas de renda na promoção da segurança alimentar e a ocupação e geração de renda para um *sem número* de agricultores. Até certo ponto, segurança alimentar seria uma referência a uma concepção primária de segurança do abastecimento e da suficiência alimentar, mas que nos termos da alimentação propriamente dita, de modo subsequente, envolve a dimensão nutricional pelo acesso a alimentos fundamentais e básicos (MALUF, 2004; MALUF, 2007).

Uma tipologia bastante característica dos mercados relevantes para agricultura familiar pode ser encontrada em Wilkinson (2008): a) Commodities (produtos agrícolas e matérias-primas básicas destinados cadeias agroindustriais e mercados globais); b) Especialidades (produtos típicos com traços regionais ou apelo tradicional); c) Orgânicos (sustentáveis com técnicas agrícolas especificadas ou não, segurança química e saudáveis); d) Artesanais (beneficiados, sem grandes engenhos, produtos como resultado de concepções próprias ou características); e) Solidários (reconhecimento do lado frágil na relação produtor-consumidor, consumo político, sustentabilidade econômica), e; f) institucionais (abastecimento e compras públicas). Wilkinson (2008, p.16) discorre sobre o que se segue às formas acesso aos mercados:

Podemos identificar pelo menos quatro formas tradicionais de acesso aos mercados: acesso direto, sobretudo no caso do mercado local (informal); intermediação via atravessador; integração com a agroindústria e compras por parte do poder público. Hoje o acesso ao mercado local passa por uma maior fiscalização e pela necessidade da legalização com base em inspeção oficial. O atravessador continua, mas é crescentemente substituído pelo supermercado com exigências maiores em termos de classificação e logística. A agroindústria, por sua vez, exige patamares mais altos de qualidade e volume. Às compras do Governo federal acrescentam-se licitações para atender mercados públicos locais, com destaque para a merenda escolar. Assim, supermercados, poder local, ONGs e associações de consumidores são os novos intermediários estratégicos para a agricultura familiar.

Abertura de novos mercados, mudanças estruturais, novos padrões de regulamentação, adequações tecnológicas e ambientais, mudanças no comportamento e exigências dos consumidores, novos entrantes com perfil investidor e acirramento no padrão de concorrência, pressões na produção por escala e menores custos, são alguns dos fatores notados como causas de instabilidades e mudanças nos mercados agrícolas, à partir dos anos de 1990. Nesse mesmo período, com as discussões sobre

modelos produtivos baseados na agricultura familiar e o marco político-institucional dedicado à agricultura familiar, o Pronaf¹ abre espaço para novas maneiras de organizar a produção e acessar mercados (WILKINSON, 2008). Todavia, o quadro institucional para a inovação em novas cadeias ainda é precário. Parte das dificuldades envolvem a obtenção da escala necessária para assegurar a competitividade ou viabilizar novos empreendimentos. Algumas das alternativas para a agricultura familiar envolvem a coletivização da produção, como no caso de alguns assentamentos rurais, associações e cooperativas, novas formas de organizações, exploração de novas tecnologias, reapropriação de atividades agroindustriais no interior das unidades familiares, flexibilização e policultivo com atividades sazonais. Tais questões dependem da capacidade de empreendimento, *de conhecimentos e capacidade de lidar com o mercado, de identificar e negociar com organismos financiadores, de lidar com organismos intermediários como ONGs, etc.* (WILKINSON, 1999, p. 36; WILKINSON, 2008).

A venda por parte dos agricultores para mais de um tipo de canal de comercialização é muito comum e pode ser uma realidade para a maioria dos agricultores, como aponta Craviotti e Palacios (2013). A diversidade de canais acessados envolve a possibilidade ou a oportunidade dos agricultores em estabelecer vínculos de modo que possam acessar novos mercados. A partir do caso da produção de frutas estudado pelas referidas autoras, a produção se dirige para exportação, para o mercado interno ou doméstico e mercado local. Parte da produção é comercializada para a indústria voltada ao processamento. Esse estudo aponta ainda para a fragilidade nas relações entre agricultores e atravessadores. Outra questão comum que afeta esse mercado se refere à oscilação dos preços que podem variar entre o momento da negociação até a cobrança, devido a fatores que podem ser diversos, como, por exemplo, a produção em nível territorial afetada pelo clima, pragas, interrupções nos transportes, imprevistos na comercialização, ou até mesmo

¹ Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar. Programa que disponibiliza crédito dedicado a agricultura familiar e assentados de reforma agrária. Crédito voltado para o custeio, como capital de giro, e investimentos, em infraestrutura. Atualmente o programa segue com diversas linha e inclui a produção agroecológica e custos com comercialização (MDA, 2017).

sazonalidades, como entrada e saída da estação e período de colheitas (CRAVIOTTI; PALACIOS, 2013).

Não é possível tratar completamente dos mercados para a agricultura familiar sem fazer referência ao cenário do sistema agroalimentar ocupado pelas grandes redes de supermercados. A crescente participação dos supermercados como estrutura central do sistema agroalimentar determina novas condições de acesso aos circuitos de comercialização. Muitas dessas redes, organizadas através de centrais de distribuição próprias, surgem como nova forma de distribuição independente das Centrais de Abastecimentos (CEASAs) e operam com condições favoráveis às exigências de qualidade e garantias. (WILKINSON, 2008).

O sistema agroalimentar responsável pela ligação entre a produção e consumo, hoje em dia, opera em escala global. A comercialização de alimentos passou a envolver processos logísticos complexos, no que toca às grandes redes organizadas em escala mundial, e assim passou a requerer maior durabilidade dos produtos para que possam percorrer grandes distâncias. Essa forma de estruturação do sistema agroalimentar favoreceu cadeias industriais para a sustentação do consumo em massa, distanciando o consumidor da realidade da produção, o que se traduz em muitos casos na divergência entre o que é consumido e a produção local (TRICHES; SCHNEIDER, 2015).

Esse fenômeno em escala global refere-se a uma nova fase pela qual está passando o sistema agroalimentar em que as grandes redes de supermercados varejistas passam a operar os papéis centrais nas cadeias de distribuição. Nesse sentido, Guivant *et al.* (2010) enumeram as consequências desse processo, que envolve grande concentração de poder de mercado. A indústria de processamento passa a depender das redes oligopolizadas para a distribuição de suas mercadorias. Os supermercados assumem deter a proximidade com os consumidores e passam a atuar na construção da qualidade, inspirando a própria legitimidade perante o consumidor. Essas redes ainda se colocam a frente das principais tendências do consumo e são capazes de acionar novos produtores que melhor atendem às novas exigências. As principais redes operam em escala global e assim monitoram os fluxos das principais cadeias em diversos países. Os autores ainda afirmam que essas redes

em expansão, para além da capacidade de lojas independentes ou canais alternativos, são determinantes no regime alimentar e co-responsáveis na emergência de alimentos processados e na redução da importância de alimentos básicos e tradicionais.

Para um breve retrato do mercado consumidor no Brasil, a Pesquisa de Orçamentos Familiares traz uma imagem do consumo *per capita* anual no país, na imagem e quadro a seguir:

QUADRO 01 - Aquisição alimentar domiciliar *per capita* anual (Quilogramas) total e por classes de rendimento - Brasil – 2008

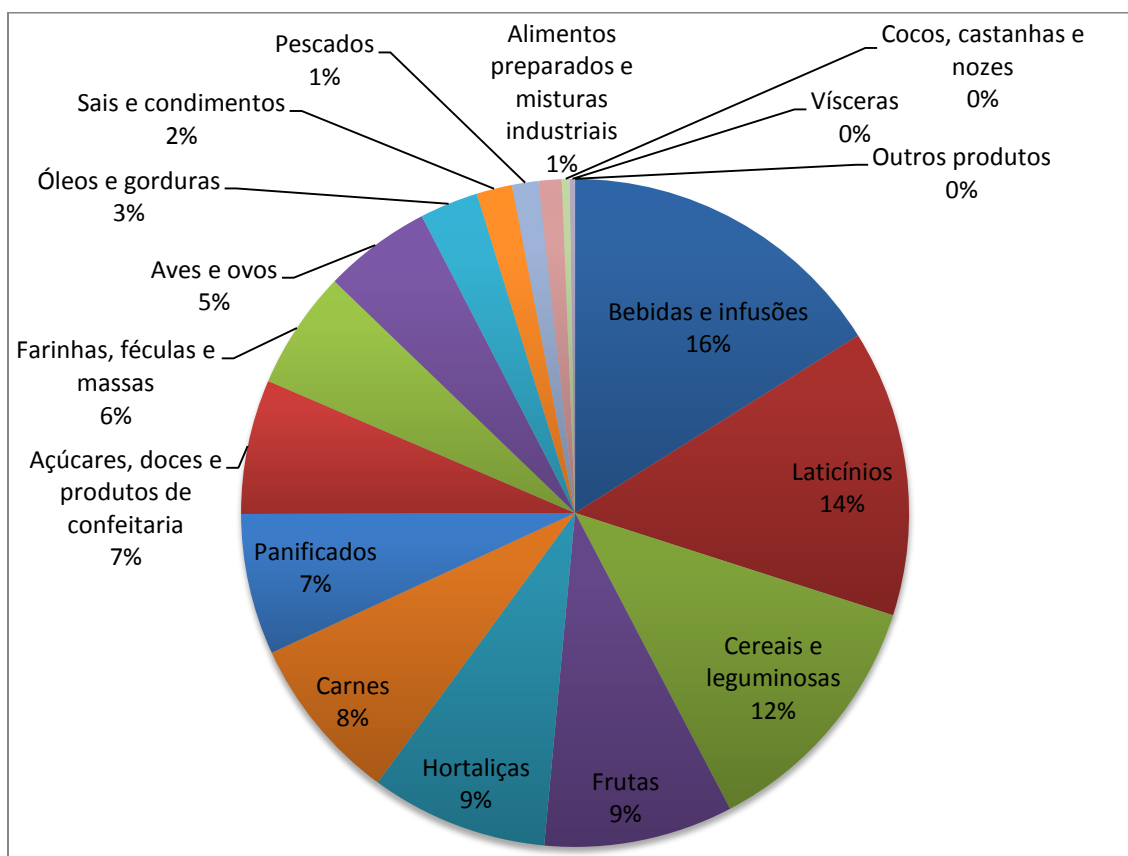
Grupos Alimentares	Total	Até 830 Reais	Mais de 830 a 1.245 Reais	Mais de 1.245 a 2.490 Reais	Mais de 2.490 a 4.150 Reais	Mais de 4.150 a 6.225 Reais	Mais de 6.225 Reais
Bebidas e infusões	50,7	21,6	34,1	46,5	67,1	76,9	107,7
Laticínios	43,7	25,1	36,0	43,8	53,8	60,8	66,3
Cereais e leguminosas	39,0	40,9	41,7	41,2	36,3	35,6	30,0
Frutas	28,9	14,3	20,4	27,2	35,8	41,1	59,3
Hortaliças	27,1	15,4	22,6	27,1	32,6	35,1	44,3
Carnes	25,4	17,9	22,2	25,5	30,3	33,7	31,9
Panificados	21,5	15,3	19,2	21,4	24,7	26,0	30,4
Açúcares, doces e produtos de confeitaria	20,5	19,3	20,5	21,1	19,0	21,2	23,4
Farinhas, féculas e massas	18,1	21,1	19,4	18,2	15,7	14,9	15,7
Aves e ovos	16,4	14,0	15,9	16,8	17,9	17,3	18,2
Óleos e gorduras	8,9	7,6	8,7	9,2	9,4	9,8	9,9
Sais e condimentos	5,4	4,2	4,9	5,6	5,9	6,2	7,1
Pescados	4,0	4,5	4,3	3,7	3,5	3,2	5,1
Alimentos preparados e misturas industriais	3,5	1,4	1,8	2,9	4,9	6,5	8,4
Cocos, castanhas e nozes	1,3	1,4	1,4	1,5	0,8	0,8	1,0
Vísceras	0,7	0,6	0,8	0,8	0,7	0,7	0,5
Outros produtos	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1
Total	315,2	224,7	274,0	312,5	358,4	390,0	459,3

Fonte: IBGE - Pesquisa de Orçamentos Familiares.

Sobre esse breve retrato é importante destacar que esta dimensão do consumo equivale à demanda por categoria alimentar, e que somado a informações populacionais (dados censitários) municipais específicas, podem fornecer uma imagem

do perfil do mercado consumidor local. Especificamente sobre esses dados, a mudança no padrão alimentar das pessoas em classes de renda mais baixas para faixas de rendas mais altas fica evidente na ordem dos alimentos mais consumidos para cada classe de renda. Enquanto nas faixas de renda mais baixas a ordem, decrescente, se estabelece a partir de cereais e leguminosas, laticíneos e farinhas, féculas e massas, etc. Na medida em que avança para as classes de rendas mais altas, a ordem se esbatece a partir de laticíneos e aumenta a importância de frutas, hortaliças e carnes – em outras palavras, alimentos mais frescos (IBGE, 2008). Essas informações são de grande relevância quando consideradas a partir da inserção de novos atores no mercado.

GRAFICO 01 – Participação por categoria alimentar no consumo per capita - Brasil - 2008



Fonte: IBGE, elaboração própria.

Considerações econômicas da mudança estrutural pela qual vem passando o mercado de alimentos podem ser encontradas em Reardon *et al.* (2013). Esses autores descrevem a transformação no sistema agroalimentar como uma transição entre atacados e varejos tradicionais, fragmentados e locais para grandes redes centralizadoras. Esse processo teve início a partir da comercialização de grãos e posteriormente avançou para produtos frescos, como frutas, vegetais, carnes, laticínios, etc. Essa campanha na forma de distribuição está ligada também à transformação de grandes áreas com produções especializadas ligadas pelas redes. Somado a isso, vantagens comparativas (como escala, estrutura, logística, custos reduzidos) centralizadas viabilizam a conexão de diferentes regiões. A emergência dos supermercados, para esses autores, está em concordância com as necessidades dos consumidores pelas grandes concentrações urbanas, capacidade de negociações em escala com redução dos preços de alimentos. A expressividade dessas redes é um fenômeno recente, e no Brasil já alcançam 75% das vendas no varejo para produtos alimentares. Na relação com os produtores, o poder de mercado das grandes redes permite maiores exigências no cumprimento de prazos e requisitos de qualidade (REARDON *et al.*, 2013).

Niederle *et al.* (2014, p.15-21) apresentam a trajetória das pesquisas voltadas à agricultura familiar no Brasil, na qual sobre a relação com os mercados se pode destacar:

Ao mesmo tempo, à medida que a agricultura familiar afirmava-se e conquistava espaço enquanto segmento produtivo no meio rural, inúmeros pesquisadores começaram a dedicar esforços para analisar o lugar destes produtores nos modernos mercados agrícolas e as consequências da reestruturação do sistema agroalimentar em um contexto de globalização. Nesta discussão, um longo e inacabado debate foi desencadeado sobre os possíveis caminhos que a agricultura familiar poderia trilhar no que tange ao mundo dos mercados, seja a via da entrada (subordinada) nas cadeias globais de valor, seja a inserção (limitada) em novos mercados de nicho e especialidades. Junto a isso se constituiu ainda o debate sobre as estratégias de especialização ou diversificação produtiva. Em face das mudanças ocasionadas, por um lado, pelo novo cenário de integração global dos mercados agrícolas e, por outro, pelas rápidas transformações na estrutura demográfica das famílias, associadas ao impacto dos processos de mecanização, um ávido debate se estabeleceu sobre as alternativas viáveis de reestruturação dos sistemas de produção agrícola familiares.

A via de acesso aos mercados por atravessadores é responsável pelo escoamento de grande parte da produção, mas possui medidas desiguais na determinação das transações, pois envolve de um lado um número reduzido de grandes redes com poder de monopólio; e do outro, um elevado número de agricultores com poucas opções de acesso aos mercados. Os intermediários centralizam grande parte das operações de comercialização e, desse modo, dispõem de grande liberdade para realizar transações de mercadorias, inclusive de cunho especulativo. A importância desse fato consiste no peso que os intermediários, ou atravessadores, têm nos preços finais. Produtores/agricultores e os consumidores acabam por tomarem preços, enquanto as principais matérias-primas necessárias em todo o mundo têm seus preços determinados por *traders* com grande concentração de poder, e que controlam a maior parte dos fluxos econômicos (DOWBOR, 2014).

Dessa maneira, a colocação dos produtos para a agricultura familiar enfrenta o desafio da valorização da produção. Assim, um possível enfoque passa pela combinação de estratégias: 1) a definição do modo como os produtos serão acessados, que envolve perspectivas, como diferentes circuitos regionais, aproximação da produção e consumo, inserção em diferentes cadeias produtivas, articulações territoriais em rede ou novos espaços e aglomerações para comercialização; 2) a orientação do público consumidor através de decisões no âmbito da produção como especialização em produtos voltados a diferentes mercados de nicho, como orgânicos, produtos artesanais ou com denominação de origem; 3) a agregação de valor seja pela conservação de produtos, transformação, beneficiamento, assimilação de processos agroindustriais e a construção de identidade e marcas próprias (MALUF, 2004). Essa abordagem trata de uma perspectiva de construção de mercados, pela qual, em Maluf (2004), identifica-se o papel central que assume o agricultor como agente econômico, envolvendo um maior conhecimento sobre processos, valores, distribuição da produção e relações e associações próprias. Esse autor (2004, p. 307-308) ainda identifica a diversidade de canais de comercialização que compõem os circuitos regionais:

Os circuitos regionais de produção, distribuição e consumo de alimentos formam-se no âmbito das regiões no interior do País ou no entorno dos núcleos urbanos de pequena e média dimensões. Além dos produtores agrícolas, esses circuitos são integrados por cooperativas ou associações de pequenos

agricultores, constituídas para beneficiar ou processar as matérias-primas agrícolas, e por empreendimentos urbanos industriais e comerciais, também de pequeno porte, ligados à transformação, à distribuição e ao consumo de produtos alimentares, a saber: pequena indústria alimentar, pequenos supermercados, um conjunto diversificado que compõe o varejo tradicional e o comércio especializado de alimentos e de refeições prontas (armazéns, empórios, quitandas, padarias, açougues, rotisseries, casas de frios, etc.), equipamentos de abastecimento (feiras livres, varejões, sacolões, etc.). Nos circuitos regionais, está incluída, ainda, a venda direta aos consumidores realizada pelos próprios agricultores.

O mercado de produtos agroecológicos e orgânicos, ligadas às experiências aqui estudadas, já são antecipadas pelas grandes redes como tendências do consumo ligadas a qualidades intrínsecas e seguridade desses produtos. Sejam eles, resultados de um aprofundamento do manejo de agroecossistemas, ou pela promoção da fertilidade do solo sem adição de produtos químicos, esses produtos representam uma alternativa ligada a um modo de vida para agricultura familiar e estão fortemente ligadas a estratégias de venda direta. Mercados de especialidades ou de nicho ainda podem representar um desafio para a adesão de novos agricultores. Essas oportunidades envolvem em grande medida acesso a informações, conhecimentos, tecnologias e técnicas que impõem barreiras à entrada para agricultores convencionais e acabam sendo acessados por produtores com perfil empreendedor (WILKINSON, 2008). Em Wilkinson (2008, p.167-168), encontramos uma síntese de análise sobre esses mercados que avalia as condições de inserção para os agricultores familiares:

Mesmo nesse clima altamente desfavorável, existem muitos exemplos de reinserção de grupos de pequenos produtores com base em inovações organizacionais e tecnológicas. Por outro lado, a transição para uma “economia de qualidade” cria um prêmio para valores diretamente associados às tradições da pequena produção: atividades artesanais, produtos “naturais”, a organização familiar das atividades econômicas, assim como associações positivas entre a pequena produção e o meio ambiente e o rural. Mas, ainda, o choque entre noções de sustentabilidade e a valorização dos recursos genéticos a partir dos avanços da biotecnologia reposiciona a pequena produção situando-a como guardiã central de uma biodiversidade posta em risco.

É em meio a um ambiente marcado por essa forte concentração de mercado, que se fala em redes agroalimentares alternativas (*alternative agro-food network*), as quais temas sobre barreiras institucionais para mudanças políticas e questões de

interesse público que esbarram em forças conservadoras e domínios privados. O enfoque de redes agroalimentares alternativas se tornou central para ampla série de estudos, como segurança alimentar, desenvolvimento endógeno e políticas agrícolas, pois consiste na alternativa ao quadro estrutural hegemônico (GOODMAN, 2003).

Ainda sobre as pesquisas relacionadas ao mercado envolvendo a agricultura familiar Niederle *et al.* (2014, p.15-21) discorre sobre os novos mercados alimentares:

[...] nota-se uma proliferação de pesquisas sobre os chamados “novos mercados alimentares”. O foco desses trabalhos é a análise das condições de inserção da agricultura familiar em circuitos alternativos de comercialização que se abrem a partir da revalorização de alguns atributos do mundo rural que favorecem, por exemplo, o reconhecimento dos processos tradicionais, ecológicos, orgânicos e artesanais de produção alimentar. Os debates abordam o potencial desses mercados para constituir uma alternativa viável de inclusão produtiva, sobretudo para aqueles agricultores familiares que foram mantidos à margem das cadeias globais.

Destaca-se a limitação dos mercados de nicho para agricultores familiares pela concorrência de agricultores patronais mais capitalizados e o papel da certificação para melhor identificação e visibilidade desses produtos diante de novos nichos de mercado (SABOURIN, 2014). Sabourin (2013, p. 23) ainda considera a relevância do camponês resguardar relativa autonomia e se adaptar pela diversificação dos mercados:

A verdadeira diversificação passa pelo acesso a uma diversidade de mercados, sejam eles locais, de proximidade, regionais, nacionais. Passa também pela pluralidade das modalidades de acesso aos consumidores via cadeias curtas que são mais fáceis de controlar pelos produtores (venda direta na propriedade ou nas feiras, festas para produtos típicos, venda às cooperativas de consumidores etc.). [...] O conjunto dessas práticas apresenta a característica comum de diminuir o efeito da concorrência capitalista, reduzindo o cumprimento da cadeia. Trata-se de mercados naturalmente, socialmente ou geograficamente protegidos e territorializados. Mas nada impede o Estado de criar também mercados politicamente protegidos.

Por essa perspectiva, surgem novos modelos de circuitos, que conectam as redes, do produtor ao consumidor, fundados dentro de diferentes modelos organizacionais. Desse enfoque, destacaremos a questão da construção social do acesso aos mercados pelos circuitos de proximidade, pelo que tratamos no item seguinte.

2.3 UMA QUESTÃO DE PROXIMIDADE

Uma importante obra de referência para o nosso estudo é a de Agne (2010) que aborda o tema dos mercados de proximidade envolvendo as agroindústrias rurais familiares. Esta pesquisa considerou diversos autores que fazem a ligação desses mercados com relações definidas pela proximidade social. Dentre as diversas dimensões estão aquelas que compreendem nessas relações: o mutualismo, a reciprocidade, a confiança e a troca de informações que definem laços fortes. Também verifica que se liga ao conceito de proximidade questões envolvendo redes sociais locais e atividades que consideram o espaço local. Outra importante concepção nessa obra, que também examinamos, é a de Wilkinson (2002, p. 814) para quem “esses mercados podem ser vistos, fundamentalmente, como o prolongamento de relações familiares, ou, diretamente, como consumidores ou como canais de comercialização”. Agne (2010) defende a importância das redes sociais como mobilizadoras ou meio para estabelecer ligações e novos mercados de proximidade. Radomsky e Schneider (2007, p. 251-252), acrescentam uma importante pontuação:

Passando a investigar mais precisamente o problema de pesquisa, à medida que se descobria o modo de funcionamento dessas redes, verificava-se que as relações de proximidade eram fundamentais para a sua constituição e operação. É a proximidade entre os atores sociais se mesclava, muitas vezes, com atributos tais como o parentesco ou a amizade. Portanto, a complexidade é que a rede pode envolver atores sociais heterogêneos, ligados por características diversas, tais como: o parentesco, a amizade, a etnia e a identidade. Em meio a esse processo, um aspecto chamou mais a atenção do que todos os outros: o papel das relações de reciprocidade para a manutenção dos laços que fundamentam as redes. A noção de reciprocidade parecia explicar a trama que se sucedia, pois uma economia moral fornecia as bases do funcionamento da economia material, recursos sociais disponíveis no território para aqueles que partilham os códigos sociais e que estão inseridos na história local.

Wilkinson (2002) proporciona um aprofundamento sobre o papel dos laços nas redes quando explica a própria concepção que Granovetter realiza ao longo de diversas obras sobre o tema. Nas relações em que os laços são fortes, notadamente marcadas por relações mais próximas como familiares e de confiança, a ocorrência do contato entre os atores se dá com maior frequência. Por isso estão sujeitas a caírem na

rotina ou na falta de novidade. A partir desse aspecto, encontra-se a importância dos laços fracos, que envolvem um número maior de atores, ao transitarem pelas diferentes redes, e promovem o intercâmbio entre as redes, possibilitando o avanço em diversas questões quando uma determinada rede envolve uma forma organização social, ou seja, o poder de transferência de informação a partir de laços fracos (WILKINSON, 2002). Comparativamente, os laços fortes estariam sujeitos a rotinas e apresentam um limite quanto ao surgimento de novidades, embora as relações mantidas nessa intensidade forte representem maior nível de confiança.

Ainda assim, pode-se concluir que os laços fracos ocorrem com maior frequência na vida em sociedade, pois resultam de relações sem necessariamente um aprofundamento do contato pessoal entre as partes. Desse modo permite que as trocas de informações sejam interessadas e mais objetivas. Assim, o agente que circula por diversas redes oferece um efeito dinâmico ao movimentar a "energia" ou a informação. Uma rede marcada por laços fortes quando isolados de outras redes, ou com menor frequência das relações de laços fracos, podem apresentar limitações quanto às possibilidades de expansão, questão de ordem social, pois, ao invés de se adaptarem quanto aos mercados pessoais, permanecem imersos em circuitos sociais conhecidos e reproduzem conhecimentos já existentes. Isso também aponta para o desafio do relativo isolamento da vida no meio rural e convida a repensar a estrutura social (WILKINSON, 2002). Nesse sentido, cabe salientar a importância de eventos comemorativos que promovem o contato entre as famílias de agricultores e outras realidades, além do contato com instituições, como a de assistência social, bem como a importância da extensão rural às unidades de produção para informação, que permite a atualização das famílias, em benefício das atividades rurais e de seus desdobramentos para o mercado.

A modernização da agricultura é um fato que ainda pode ser considerado recente, o qual impulsionou o crescimento da agricultura no mundo, principalmente através da intensificação tecnológica. Ploeg *et al.* (2000) acreditam que esse paradigma da modernização já alcançou os limites intelectuais e práticos apontando

como exemplo disso o *squeeze on agriculture*²; fenômeno que consiste na elevação dos custos de produção acompanhado de uma pressão para baixo sobre os preços recebidos pelo agricultor.

Nesse sentido Ploeg *et al.* (2000) abordam a importância da redução de custos como uma estratégia de assegurar uma margem, cuja importância pode ser vital para o agricultor. Esses autores vão identificar novos processos de adaptação e reorientação da dinâmica produtiva em uma direção contrária ao paradigma modernizador, como de verdadeiro interesse para o desenvolvimento rural.

Alguns desses processos podem ser identificados a partir de evidências empíricas, por meio dos quais Ploeg (2000) elenca os princípios que diferenciam essa abordagem. O autor nomeia esse sistema, que opera no nível da unidade de produção, de *Farming Economically*, ou 'lavar economicamente' (livre tradução), como uma resposta ao *squeeze on agriculture*. Primeiro, as unidades que nessa proposta operam num circuito não 'comoditizado'³, de modo que este circuito prevaleça sobre um eventual circuito paralelo de produção de commodities. Segundo essas unidades empregam maiores proporções de trabalho se comparado aos demais fatores, o que implica em maior eficiência técnica em relação ao capital disponível. E terceiro, esses agricultores participam de redes sócio-técnicas para mobilizar recursos e estabelecer conhecimentos, de modo que reduzem a dependência em relação ao mercado.

A ideia de proximidade nas ciências econômicas em princípio considera o ambiente das firmas, "os conjuntos nos quais essas empresas se inserem, sejam eles sistemas produtivos ou redes de produção e inovação" (TORRE, 2003, p. 27). A compreensão do que é próximo à empresa, de forma ampla, incluindo as relações e a estrutura institucional permite avaliar os resultados muitas vezes expressos em termos da efetividade nas transações, tal como nas relações de troca, ou então na concorrência ou cooperação. As relações entre atores e agentes econômicos que se colocam a diversas distâncias, podem ser situadas em função de variáveis estratégicas para a economia das empresas. A proximidade, nesse caso, pode ocorrer nas redes de

² Em uma tradução literal significa "aperto na agricultura" e faz referência à pressão sofrida pelos agricultores tanto nos preços recebidos quanto nos custos de produção.

³ Referência à commodities.

informação que operam, devido às tecnologias, como se as distâncias quase não existissem (TORRE, 2003).

O princípio econômico da reciprocidade ocorre entre as pessoas ao partilharem os objetos que faltam às outras. É um princípio pelo qual ocorreria uma ação mútua. Ligados a esse princípio, os mercados de proximidade ocorrem a partir de necessidades locais e “são caracterizados pela complementaridade entre os atores, a intercomunicação, a sociabilidade e a preocupação com a subsistência” (SABOURIN, 2013, p. 8). Esses mercados seriam distintos, do comércio de longa distância e dos mercados como um espaço. As relações de proximidade estão ligadas à noção de equivalência, em um sentido de correspondência das expectativas, entre o que venha a ser trocado (SABOURIN, 2013). Perez-Cassarino (2012, p. 146):

[...] as relações de reciprocidade constituem-se, então, em importante elemento de construção de uma relação autônoma das unidades familiares em relação a sociedade global. Manter relações solidas de solidariedade e reciprocidade possibilita não só uma melhor condição técnica e econômica - dada pela troca de alimentos, insumos e saberes - , mas também constrói e reforça a sua identidade como categoria social, bem como possibilita e fortalece processos de organização coletiva.

A questão da proximidade pode ser visualizada basicamente de duas maneiras. A partir proximidade geográfica, como resultados da situação da localização, pela disposição das interações intencionais, considerada a dimensão espaço. Se a distância for pensada em termos de capacidade de mobilização ou contingenciamento, como pode ser a necessidade de infraestrutura, o transporte, a distância pode ser avaliada em termos econômicos e de viabilidade. Por outro lado, se a capacidade de organização depender de fatores como vínculo ou ao pertencimento à um quadro para que se estabeleça relações sociais, como de cooperação, ou interações para a inovação, conectividade de informações, relações mutuas, então, fala-se de proximidade organizada (TORRE, 2003).

Torre (2003) revisa os principais aspectos ligados noção de proximidade nas ciências econômicas. Esse autor aponta questões como as vantagens da localização, o comércio de proximidade, as economias ligadas à aglomeração, o acesso à

informação, os contatos interpessoais, a proximidade mútua entre agentes, entre outros.

Ainda é interessante destacar que a proposta de análise de Torre (2003) considera a importância dos custos de transporte, integração a montante e a jusante, processos de concorrência a partir de preços e diferenciação (devidos à proximidade com os mercados e concorrentes). Em geral estas dimensões, que se ligam ao universo da firma e as redes de informação e comunicação, podem ser entendidas como extensões, para além das questões espaciais.

A dimensão de proximidade, a partir da construção de mecanismos alternativos de mercados é refletida em Perez-Cassarino (2012, p. 112-113):

A proximidade com o público consumidor atribui ao setor de distribuição um papel determinante no conjunto do sistema agroalimentar, definindo padrões de qualidade dos produtos e procedimentos de produção, beneficiamento e transporte em todas as atividades a jusante do consumo final. Neste sentido, a agricultura como setor básico, passando por todas as demais etapas da cadeia agroalimentar, passa a ter suas características de produção (seleção de culturas, padrões de qualidade, volumes, periodicidade) determinadas a partir da ponta final do consumo. Tal processo resulta na exclusão daqueles grupos e setores da produção que, por falta de capital, nível de informação e capacitação e outros aspectos, não se adequam aos critérios impostos desde fora. Particularmente no âmbito da agricultura familiar, as exigências de volume, frequência e regularidade de entrega levam a um considerável comprometimento de sua inserção nesta nova dinâmica de mercado.

Pelas redes de agricultores os bens necessários podem ser intercambiados mais economicamente a preços mais acessíveis (PLOEG *et al.*, 2000). A produção econômica prevê a construção de mercados, de modo a se desvencilharem dos preços pagos aos produtores estabelecidos nos mercados convencionais e, ainda, somados à menores necessidades de recursos externos, capacitam níveis de renda líquida mais aceitáveis para o agricultor (PLOEG, 2000). Guzman (2011, p. 14-15), reflete as redes produtivas como uma forma de estruturação da ação social:

Este processo desempenha um papel central, o estabelecimento de redes entre unidades de produção para gerar sistemas de intercâmbio de diversas formas de conhecimento tecnológico produzidos nelas. Da mesma forma, essas redes devem se estender a processos de circulação, estabelecendo, assim, mercados alternativos nos quais aparecem formas de intercâmbio solidárias, como resultado das parcerias estabelecidas entre produtores e

consumidores. [...] as redes de produção geradas culminam em formas coletivas de ação social, pretendendo adquirir a natureza dos movimentos sociais. (Tradução nossa)

Numa perspectiva de criação de mercados pela aproximação de agricultor e consumidor, fala-se da importância dos vínculos sociais entre os atores (PEREZ-CASSARINO; FERREIRA, 2016), tal como a própria participação em redes de relações sociais podem determinar a persistência das firmas em situações de instabilidades dos mercados, acima das relações comerciais (GRANOVETTER, 2007). Perez-Cassarino (2012, p.431) considera uma nova dinâmica de comercialização, expressa como Circuitos de Proximidade:

[...] a partir da perspectiva de construção de mecanismos alternativos de mercado desenvolvida no âmbito da Rede Ecovida - falar em 'Circuitos de Proximidade'. Em outros termos, a ideia da proximidade necessária ao redesenho dos sistemas agroalimentares não se restringe a dimensão espacial ou geográfica. Trata-se de construir espaços e relações de mercado que priorizem a proximidade espacial, mas que articulados a esta proximidade possibilitem a informação interpessoal, gerem e fortaleçam sociabilidades, bem como as relações de solidariedade e reciprocidade entre os atores envolvidos. Os Circuitos de Proximidade estão orientados pela busca fundamental da promoção da soberania e segurança alimentar e nutricional, para o qual considera-se que, atrelada a uma busca permanente pela aproximação geográfica entre produção e consumo, encontra-se a busca pela proximidade social entre seus integrantes e a adequação cultural e ambiental a sua realidade e história de vida. A construção de Circuitos de Proximidade visa a geração de processos autônomos e socialmente enraizados de produção, beneficiamento e circulação de alimentos, que se orientam pela construção coletiva de processos de emancipação social no âmbito dos sistemas agroalimentares, baseados na solidariedade, transparência, horizontalidade e confiança.

Alguns elementos evidentemente relacionam circuitos de proximidade a circuitos curtos. Talvez a proposta de correspondência entre essas duas ideias ocorra de uma fundamentação a partir da noção de proximidade geográfica, ou de um tratamento como sinônimos. A definição de circuitos curtos em Darolt (2013) trata de circuitos com até no máximo um intermediário entre os produtores e consumidores e que pode ser desdobrado em formas de comercialização direta e indireta.

De um modo mais amplo, a aproximação de agricultores/produtores e consumidores se visualiza além dos mercados locais, a proposta de circuitos proximidade, a partir da concepção de Perez-Cassarino (2012), caminha para uma

compreensão diferente de circuitos curtos. Está para uma proximidade em que a própria organização de agricultores, ou quando, a rede se entrelaça para reunir os elementos complementares, como informações, técnicas, tecnologia, estrutura, a própria organização, e viabiliza uma comercialização em que os limites se dão pela própria capacidade socialmente organizada. Visualiza-se nesse sentido, que comparativamente à definição de circuitos curtos, os circuitos de proximidade reúnem atores em uma estrutura organizativa capazes de representar os interesses e as disposições dos agricultores em relação aos mercados, e, desse modo, podem estabelecer novas relações.

É importante destacar quando o encontro com o produtor é realizado por consumidores, dessa forma existem as cooperativas de consumo, ou modelo como Agricultura Apoiada pela Comunidade ou pelo Consumidor - CSA⁴. Em tais situações a busca por determinados produtos, como os ecologicamente corretos ou os orgânicos, se dá por uma questão de insatisfação de consumidores com a atual situação da agricultura, ou então por questões ambientais ou ainda simplesmente pela identificação da oportunidade de consumir produtos mais saudáveis. A aproximação com os produtores ocorre, nesses casos, a partir de uma correspondência com a realidade que vem sendo construída em unidades de produção que atendem a tais expectativas, aqui a própria certificação é um mecanismo de garantia que qualifica os produtos orgânicos e agroecológicos, e o contato direto com os agricultores/produtores é uma forma de atendimento que garante maior credibilidade à relação (DAROLT, 2013).

Soler e Calle (2010, p. 260-264) destacam as estratégias de comercialização de canais curtos pelo cruzamento com a agricultura ecológica e alternativa, constituindo uma alternativa para novas redes de abastecimento alimentar, e também à mudanças no hábitos do consumidores que buscam “ciertos atributos de calidad y seguridad asociados a lo natural, local, artesanal, ecológico o auténtico”. Estes autores (2010, p. 262) se apoiam em uma classificação de canais curtos que prevê:

[...] Os canais curtos de comercialização em três categorias básicas: face a face, proximidade espacial e espacialmente estendidos observando que o "encurtamento" do canal ocorre não só fisicamente, mas em termos de

⁴ Community Supported Agriculture, da sigla em inglês.

distância organizacional e cultural através de informações, confiança e valores compartilhados em torno da qualidade regional ou valores ecológicos e naturais. (Tradução nossa)

O conceito de circuitos de proximidade não é, portanto, concorrente ao de circuitos curtos, mas propõe uma nova dimensão sociocultural, a construção social do circuito de modo que compreendemos a perspectiva de fortalecimento dos laços sociais. A proximidade pode envolver uma medida de alcance relacionada com a capacidade de organização de um grupo reunido por interesses em comum, ou de uma articulação de atores que podem representar uns aos outros, e pode ser de produtores e consumidores. E como aponta Torre (2003, p.7) a proximidade compreende uma variedade de relações que podem ser “de cooperação, de confiança, de conflitos, de trocas de informações técnicas, de consolidação de parcerias, etc”. Essas relações podem então tomar sentido a partir das próprias relações corporativas, ou no âmbito da própria firma, em que cada conexão possui uma importância própria.

O item a seguir expõe questões presentes na agroecologia em seus princípios ligados a comercialização. Consideramos que a construção social de mercados por iniciativas a partir da agroecologia são fortemente marcadas pela presença de circuitos de proximidades. Por esta razão, exploraremos essa identidade sobre o que podemos visualizar em diferentes movimentos pela América Latina.

2.4 AGROECOLOGIA: DIALOGO E CONSTRUÇÃO DE IDENTIDADE

Em um contexto evolutivo da trajetória do desenvolvimento rural, a Agroecologia surge como uma resposta de reconhecimento dos valores camponeses por seus conhecimentos e relações sociais próprias. Esse movimento transcende os limites da ciência ao propor uma nova abordagem prática, metodológica e epistemológica através da ação social, pela investigação, ação e participação nos processos sociais e ambientais e envolvem articulações e redesenho de agroecossistemas para a estruturação de novos sistemas alimentares ligados a um modo de vida que integra a natureza em todas as suas dimensões. Essa concepção, ligada a um movimento que alcança todas as áreas da vida humana, é fundamentada em um processo de

recampenização que propõe o fortalecimento dos modos de vida ligados ao meio rural em sua base. Dessa forma compreende a necessidade de novas formas, novas metodologias, novas propostas, novas estruturas que valorizam as relações sociais que promovem o conjunto da sociedade (GUZMAN; SOLER, 2009).

Entre as estratégias, como pilares que sustentam e alicerçam a construção da agroecologia a partir dos movimentos de luta camponesa na América Latina, está o papel da autonomia em relação aos mercados mundiais. A autonomia que se fala nesse contexto não nega o papel do mercado como meio para o fortalecimento da luta camponesa pela sobrevivência, como uma base para intermediação de relações com o restante da sociedade e a reciprocidade e a redistribuição de alimentos para o conjunto da sociedade. A ideia de autonomia, aqui, está ligada à relação com as estruturas de poder que acentuam as desigualdades, obscurecidas pela distância da própria realidade do camponês (VIA CAMPESINA, 2015).

Os princípios que orientam a agroecologia são fundados em práticas que valorizam os fatores locais como detentores de características próprias, como são o clima e vegetação específicos, os conhecimentos camponeses e indígenas. Os grupos imersos na realidade local são capazes de uma visão de conjunto sobre quais elementos da vida humana precisam ser desenvolvidos em uma lógica que se difere da simples operação de processos produtivos. Nesse sentido, vão além do consumo como fim para suas práticas e a integração social se torna um elemento constitutivo para o acúmulo de conhecimentos e transmissão de saberes. Tais conhecimentos, que constituem uma grande riqueza do desenvolvimento das populações em suas localidades, representam que as comunidades são “portadoras de potencial endógeno”, capazes de promoverem e contemplarem o desenvolvimento com o que está ao seu alcance, ou à disposição no local (GUZMAN, 2011).

Existe uma forte relação entre os mecanismos de mercado propostos a partir de iniciativas agroecológicas com a trajetória da própria agricultura familiar e camponesa. Perez-Cassarino (2012, p. 115), aponta para essa convergência a partir das lutas por autonomia camponesa, e soberania alimentar dos povos, como alternativas à concentração do sistema agroalimentar:

A agroecologia, como proposta alternativa de organização das atividades agroalimentares, funda-se a partir desta racionalidade camponesa que, em diálogo com o saber científico, se propõe a construir alternativas técnicas, organizativas e econômicas que possibilitem a viabilização da agricultura familiar e camponesa, portanto, garantir sua reprodução social. Abrem-se, nesse sentido, as possibilidades da agroecologia constituir-se em um campo de possíveis respostas as atuais crises da modernidade, notadamente as crises alimentar e ambiental.

A definição de soberania alimentar como um direito dos povos é uma perspectiva que traz novos sentidos para a discussão acerca dos desafios enfrentados pelas populações (MEIRELLES, 2004), sejam urbanas ou rurais, as quais têm por objetivo em comum a qualidade de vida, em que o acesso e a diversificação desde a produção de alimentos podem ser considerados parâmetros básicos das conquistas do desenvolvimento. Nesse sentido, de acordo com Meirelles (2004), as próprias relações comerciais estão associadas às garantias, e ao atendimento às necessidades associadas a várias dimensões. E a agroecologia se insere nesse contexto procurando completar sistemas mais complexos que os próprios agroecossistemas, repensando os próprios sistemas agroalimentares.

No conjunto de práticas se inserem propostas de manejos que identificam a realidade dos ecossistemas locais, mas também a integração da produção e a circulação de produtos. A agroecologia representa um acúmulo de conhecimentos, que vai além da transmissão pelo meio científico e por isso está ligada a realidade de sobrevivência do camponês e do campesinato. Está para uma proposta que revisa a forma como vem sendo empregada a agricultura, sobre os modos como se viabilizam a reprodução do agricultor em uma perspectiva que envolve qualidade de vida. Ainda, assegura o reconhecimento pela atividade de produção de bens necessários, e é envolvida na construção de alternativas de distribuição ao conjunto da sociedade. Redes de troca, estratégia de comercialização, criação de mercados, estão entre as dinâmicas práticas, já internalizadas por movimentos sociais e estruturas organizativas ligadas a ações sociais envolvendo agricultores e consumidores em torno deste movimento (GUZMAN, 2011).

Pela autonomia camponesa, que os movimentos de luta camponeses realçam, está a redução da dependência de fatores que tiram do agricultor a capacidade de determinação da sua própria produção. Nesse sentido, conjuga-se a discussão no

próprio campo da agroecologia, o da importância de uma transição agroecológica como forma do agricultor reduzir a necessidade de insumos externos e convergir no sentido de espelhar os agroecossistemas a partir dos próprios ecossistemas (VIA CAMPESINA, 2015; ALTIERI, 2009). Por esse princípio são reforçados processos comunitários que incluem novas práticas de mercado, como o comércio justo e solidário, cadeias curtas e novas estruturas em um sentido de alcançar maior transparência entre produtor e consumidor (VIA CAMPESINA, 2015).

São notórias as alternativas de mercado para a consolidação de práticas associadas a sustentabilidade dos sistemas produtivos. Nessa perspectiva a mudança de um paradigma produtivista para alternativas sustentáveis (FAGUNDES, 2013) é uma discussão que envolve questões amplas como as estruturas existentes, as políticas, os limites da terra, as articulações de movimentos sociais, e fluxos de recursos em que os mercados se inserem como uma via. Algumas perspectivas podem ser acrescentadas em Perez-Cassarino (2012, p. 116):

[...] a compreensão da relação entre os diferentes mercados acessados e(ou) construídos e a construção da autonomia no âmbito da agricultura familiar e camponesa se constituem em elemento-chave para a análise dos diferentes mecanismos de mercado desenvolvidos no âmbito das iniciativas agroecológicas, permitindo uma melhor compreensão sobre as possibilidades de enfrentamento, contraposição e construção de alternativas aos padrões sociais, econômicos e culturais hegemônicos pela globalização do capitalismo, neste caso, na configuração do sistema agroalimentar.

Também é possível falar em um conjunto de propostas alternativas que representam um enfrentamento às ciências convencionais. Estas propostas são resultado de lutas populares e processos de resistência, como pela ação social coletiva de movimentos camponeses e indígenas e outros movimentos sociais. Exemplos disso são movimentos que valorizam a sabedoria andina, os conhecimentos locais e o manejo sustentável de recursos naturais, movimentos de agricultores, de mulheres, andinos, indígenas, movimentos agroecológicos, pelo que podemos fazer referência a Guzman (2011)⁵. Estamos falando de propostas que reconhecem as desigualdades

⁵ Para citar alguns: Movimiento Agroecológico de América Latina y el Caribe (maela); “los movimientos campesinos de Bolivia, los indígenas mapuches de Chile, los campesinos indígenas de Chiapas”; “MMTR

inerentes ao atual modelo de desenvolvimento econômico, e se associa a emergência de movimentos de resistência camponesa e indígena no campo. Podem ser chamados de “propostas libertadoras do chamado terceiro mundo” (tradução livre, p. 98). São propostas que reconhecem o potencial endógeno e também podem ser vistos como processos de “acumulação de conhecimento que culminam na agroecologia” (tradução livre, p. 99) (GUZMAN, 2013).

Numa perspectiva evolutiva a partir dos movimentos de agricultura alternativa é visível o reconhecimento da agroecologia como um movimento de agricultura de base ecológica e orgânica típico da América Latina (KHATOUNIAN, 2001). Os movimentos camponeses e indígenas nessa extensão continental são reconhecidos como representantes da agroecologia (GUZMAN, 2011), trata-se de movimentos que marcam a luta por autonomia e resistência no campo, no continente, e ainda estão na base da construção dos conhecimentos que redefinem a agricultura de clima tropical.

Dito isso, a ideia de agroecologia como ciência do campo da complexidade nos permite reforçar a disposição, em todas as suas frentes, para a construção de um sistema alimentar que reflita a realidade de reprodução das condições ambientais ligadas aos ecossistemas. A oferta de alimentos, nesta proposta, deve envolver elementos socialmente desejáveis em uma perspectiva ampla de nutrição, qualidade, diversidade acessível que possa beneficiar todo o conjunto da sociedade. Caporal et al. (2009, p. 35 e 36) ilustram como é pensada a base da produção em termos agroecológicos:

[...] ao trabalhar-se com Agroecologia aplicada, a noção basilar de uma intervenção agroecológica deverá orientar-se, primeiramente, pela busca de maior complexidade ecológica dos sistemas de produção. Quanto mais diversificados e integrados forem os sistemas de cultivos e criações mais próximos estarão da sustentabilidade ambiental desejada e possível. Logo, um dos primeiros passos da aplicação da Agroecologia aos sistemas produtivos deve ser a ampliação (ou manutenção) da diversificação, da biodiversidade.

Assim, a agroecologia surge como uma resposta alternativa com uma identidade própria. É uma proposta de desenvolvimento de dimensão ecológica, que reconhece

(Movimiento de Mujeres Trabajadoras Rurales), MST (Movimiento de los Sin Tierra) y MPA (Movimiento de Pequeños Agricultores)”; Movimiento Indígena Mexicano; Via Campesina (GUZMAN, 2011).

uma matriz de conhecimento comunitário e de valorização dos fluxos energéticos naturais gerados pelo ecossistema. Contemplando também uma dimensão socioeconômica cultural que valoriza os processos de produção, circulação e troca, pelos quais se propõe um projeto de integração do agricultor em que se visualiza uma reconfiguração do mercado a partir de dinâmicas locais para um desenvolvimento que inclua e valorize o camponês e lhe possibilite acesso à diversidade cultural equitativamente ao conjunto da sociedade. E, além disso, aborda uma dimensão política como instrumento de afirmação de uma identidade local e articulação de projetos que valorizam os recursos/organizações em uma dinâmica para o desenvolvimento endógeno (GUZMAN, 2013).

3 ENRAIZAMENTO SOCIAL COMO INSTRUMENTO DE ANÁLISE

Diferentemente do que a maior parte dos trabalhos que tivemos acesso, estudos sobre *embeddedness* envolvendo os mercados agrícolas, nossa abordagem não se voltou para os consumidores finais, mas para as organizações por trás dos circuitos em suas relações com os agricultores. Assim viemos a observar a importância dos princípios de integração para o *embeddedness*, pela existência desses princípios nas organizações em sua relação com os atores sociais. Dessa forma consideramos o *embeddedness* tanto à partir de Polanyi (2000) como também à partir de Granovetter (1985) de acordo com o que abordaremos nos subitens a seguir. Adiantamos que a compreensão da ação econômica no interior das organizações forneceu os subsídios necessários para a observação do *embeddedness* nas experiências estudadas nos capítulos seguintes.

3.1 ANTECEDENTES DO ENRAIZAMENTO (*EMBEDDEDNESS*)

O progresso dos estudos sobre o funcionamento das sociedades primitivas demonstra que o homem, um ser social, possui razões para permanecer no meio organizado, e pela sua própria natureza é capaz de compreender os mecanismos de funcionamento da sociedade e assegurar sua sobrevivência. Desse modo as relações sociais aparecem como a intermediação do homem com o meio, e ao mesmo tempo em relação a outros homens. A economia se realiza em função das relações sociais, e, a partir dela, os homens se organizam em sociedade. A vida do homem, correspondente a uma situação social particular, possui importância em seu ambiente. Dessa maneira, o homem é motivado por fins específicos, correspondentes a sua vida social. Por isso, naturalmente, os bens materiais funcionam como meios para realizar estes fins (POLANYI, 2000).

Polanyi (2000) discorre sobre as sociedades primitivas para tornar possível a compreensão da organização econômica da vida em sociedade. Surpreendentemente, longe de encontrar sistemas atrasados, o que ele verifica são sociedades ordenadas

por princípios e capazes de assegurar a sobrevivência de seus membros. Os mecanismos de reconhecimento mútuo e a manutenção dos laços entre os indivíduos estão ligadas ao cumprimento das obrigações sociais, em uma base de relações recíprocas. A sobreposição da função social acima de interesses individuais é reforçada por atividades comuns a todos. “O prêmio estipulado para a generosidade é tão importante, quando medido em termos de prestígio social, que não compensa ter outro comportamento senão o de esquecimento próprio” (POLANYI, 2000, p.66).

A partir da fundação de um sistema de mercado, a organização da sociedade passa a acontecer por meio da centralidade das relações de trocas, pelo mecanismo de preços. A venda da produção, neste caso, equivale a um rendimento ou à capacidade de intercâmbio por outras mercadorias. O intercâmbio de mercadorias ocorre através de ações compra e venda delas. Por isso o indivíduo passa a ser condicionado a obter um determinado rendimento para realizar seus intercâmbios. Ao invés de participação na produção, a necessidade de ofertar ou vender algum tipo de mercadoria acaba por transformar a própria força de trabalho em mercadoria. Os diferentes tipos de rendimento como salário, renda e juros correspondem a distintas formas de associação ao processo produtivo, ou de emprego e remuneração dos fatores disponíveis aos indivíduos. A própria terra também se transforma em mercadoria (POLANYI, 1978). Apesar de parecerem contrárias, as evidências de Polanyi, apontam para uma nova abordagem dos mercados no interior das ciências, como indica Abramovay (2004, p. 55):

[...] nos mercados, os vínculos sociais concretos, localizados, são determinantes de suas dinâmicas e que, portanto, sua autorregulação depende da própria maneira como a interação social ocorre.

Através da concepção de Polanyi, o homem não age economicamente, senão por razões sociais. Ele busca resguardar sua posição, age em função do interesse social motivado pelo objetivo de obter status social. Por isso “os esforços produtivos são consequências meramente secundárias deste objectivo” (POLANYI, 1978, p.7). Acima da necessidade de obter bens materiais, o homem, como ser social, encontra a necessidade de permanecer e ser reconhecido, e assim busca assegurar os meios. A

vida em sociedades primitivas estipula que para pertencer ao conjunto se cumpram obrigações sociais, através de um sistema que organiza as relações através de princípios que asseguram a reciprocidade e a redistribuição entre os membros. Pela economia de mercado, um sistema pensado para governar a vida em sociedade em uma dimensão mais ampla, as relações sociais passam a ser encobertas, aparentemente, pelas relações de troca, modificando a imagem que se tem do próprio homem (POLANYI, 2000; 1978).

Onde Polanyi (2000, p. 67) identifica “a ausência do princípio de trabalhar por uma remuneração” ele coloca que os sistemas econômicos destas sociedades são coordenados pelos princípios de comportamento da reciprocidade e redistribuição. A reciprocidade estabelece um código de honra nos quais as obrigações sociais são cumpridas por um reconhecimento mútuo entre os indivíduos, que modera o esforço de cada um em função dos demais e que prestigia aquele que age além da conveniência. A redistribuição assegura a própria distribuição da produção social entre os membros da sociedade. Ambos os princípios funcionam a partir de regulações e padrões como simetria funciona como uma contrapartida nas operações, para a reciprocidade e, a centralidade que resulta em uma organização da sociedade pela separação de funções, para a redistribuição (por exemplo: coleta ou arrecadação, armazenamento e redistribuição) com direcionamento e redirecionamento do resultado do esforço coletivo, considerando a própria reciprocidade. Por sua vez, “quanto maior for o território e quanto mais variado o produto, mais a redistribuição resultará numa efetiva divisão do trabalho, uma vez que ela ajudará a unir grupos de 'produtores geograficamente diferenciados” (POLANYI, 2000, p. 69). Um terceiro princípio, a domesticidade, seria voltado a produção para uso próprio, e estaria relacionado à uma base de consumo e termos de autossuficiência (POLANYI, 2000). Em outras palavras (POLANYI, 2000, p. 75):

De forma mais ampla, essa proposição sustenta que todos os sistemas econômicos conhecidos por nós, até o fim do feudalismo na Europa Ocidental, foram organizados segundo os princípios de reciprocidade ou redistribuição, ou domesticidade, ou alguma combinação dos três. Esses princípios eram institucionalizados com a ajuda de uma organização social a qual, inter alia, fez uso dos padrões de simetria, centralidade e autarquia. Dentro dessa estrutura, a produção ordenada e a distribuição dos bens era assegurada através de uma

grande variedade de motivações individuais, disciplinadas por princípios gerais de comportamento. E entre essas motivações, o lucro não ocupava lugar proeminente. Os costumes e a lei, a magia e a religião cooperavam para induzir o indivíduo a cumprir as regras de comportamento, as quais, eventualmente, garantiam o seu funcionamento no sistema econômico.

A partir de estudos sociais que conduziram a pesquisa de Polanyi, a percepção de que lucro e remuneração não constituíam as motivações humanas reais, mas seriam secundários, apontou para a conclusão de que as motivações nãoeconômicas não seriam somente mais determinantes, como também capazes de dirigir o sistema econômico. Os princípios de integração, apontados, moviam as sociedades pré-capitalistas por interesses sociais e asseguravam a sobrevivência em conjunto. Nessa visão, o homem não agiria economicamente motivado pela posse material, mas pela permanência social, pela reivindicação social e pelos ativos sociais, portanto motivado por interesses sociais (VINHA, 2003). De acordo com Vinha (2003, p. 5-6):

“Polanyi concluiu que a economia humana está **enraizada em instituições** econômicas e não econômicas e que ambas são igualmente vitais para a sua estruturação e funcionamento. Logo, para se entender como as economias são instituídas, é necessário estudar a maneira pela qual o processo econômico é instituído em diferentes tempo e lugares, isto é, como se manifestam, empiricamente, as formas de integração, a saber: reciprocidade, redistribuição e o intercâmbio”. (grifo nosso)

Vinha (2003, p.9) faz uma leitura sobre enraizamento a partir das obras que originam esta concepção, também aponta o seguinte:

Mark Granovetter e Richard Swedberg sugerem que a visão de Polanyi sobre enraizamento [embeddedness] é parcialmente limitada, válida para explicar as motivações não econômicas e a ausência de competitividade nos sistemas econômicos pré-capitalistas, incluindo o mercantilismo, mas inadequada por não reconhecer que no sistema de mercado essas características também estão presentes, embora não sejam predominantes.

A despeito dessa crítica, a visão de Polanyi (2015) compreende que os princípios de integração, como a reciprocidade, a redistribuição e o intercâmbio, atuam na organização da economia a partir de estruturas institucionais distintas como “organização simétrica, pontos centrais e sistemas de mercado”. O papel central de um

desse princípios na integração da economia resulta em diferentes arranjos. Assim como para haver reciprocidade, Polanyi defende que é necessária uma organização simétrica correspondente, e para haver distribuição é necessário centralidade, o mercado constitui um sistema de preços necessário para operar o princípio de integração do intercâmbio. As relações econômicas de produção e distribuição são estabilizadas a partir dos três princípios, nos termos de Rendueles (2015, p. 167):

A redistribuição é um processo centrípeto que requer alguma classe de autoridade de gestão burocrática. A reciprocidade consiste em um conjunto de movimentos simétricos e só ocorre quando há relações comunitárias fortes. Por último, a permuta é um processo competitivo poliédrica que ocorre no mercado. (Tradução nossa)

3.2 ENRAIZAMENTO SOCIAL E SUAS CATEGORIAS

A visão de enraizamento na proposta de Granovetter (1985) reconhece a limitação do contexto social imediato das relações do indivíduo como fator decisivo para a ação econômica. Dessa forma ele questiona duas correntes de pensamento: a que superestima a influência da socialização do indivíduo nas decisões econômicas e a que subestima o valor das relações sociais em favor de interesses individuais. Essas duas correntes são denominadas como concepções supersocializadas e subsocializadas, respectivamente.

Na concepção supersocializada, a decisão econômica resulta da influência da socialização em diferentes situações sobre o indivíduo, o qual é sensível a um conjunto de instituições informais que promovem um sistema de consenso ou conformidade. Isso compreenderia o papel de motivação pessoal do indivíduo em respaldar o contexto de relações sociais nos quais se insere através do que lhe é internalizado como o próprio aspecto psicológico das relações (GRANOVETTER, 2007). Dessa forma Granovetter (2007) argumenta que as atitudes de colegas de trabalho, por exemplo, podem ser mais determinantes para o papel do ator do que seriam incentivos econômicos para seu comportamento econômico. Granovetter (2007, p. 8) reforça a limitação dessa concepção pelo seguinte argumento:

O comportamento dos atores resulta de suas posições formais e do conjunto de papéis exercidos; assim, as teorias versam sobre a maneira como os trabalhadores e supervisores, maridos e esposas, ou criminosos e agentes da lei interagem entre si, mas não se pressupõe que essas relações tenham um conteúdo individualizado além do fornecido pelos papéis formais.

Na concepção subsocializada, a ação humana seria atomizada a partir de interesses individuais. A racionalidade econômica e o comportamento maximizador de firmas e indivíduos assegurariam as forças de mercado⁶ necessárias para o equilíbrio e autorregulação dos mercados. A crítica de Granovetter (1985, 2007) à chamada tradição utilitarista está mais ligada aos pressupostos econômicos que envolvem os mercados. Dessa forma ele menciona a perfeição da informação e a concorrência perfeita como mecanismos que definem os mercados como estruturas rígidas enquanto as relações sociais seriam contraposições à autorregulação. Aos indivíduos seria assegurada a competição pelo mercado, possibilitando a eles em situações de conflito recorrer livremente a concorrentes, os quais seriam capazes de oferecer condições mais aceitáveis.

Sobre a crítica ao comportamento maximizador, que seria o utilitarismo atomizado na visão supersocializada, caberia ainda destacar que no interior das ciências econômicas a discussão aponta para uma área de pesquisa que questiona a validade desse pensamento, originando a economia comportamental. Discute-se questões como a limitação da racionalidade dos agentes, ideia que se contrapõe a uma suposta racionalidade substantiva necessária para a maximização, ligada a capacidade de processamento de informação, apontando para a complexidade do ambiente econômico. Os indivíduos, para enfrentar tais situações, fariam uso de heurísticas; formas de simplificar a tomada de decisão por meio da adaptação e do aprendizado, que envolvem a busca por informações e alternativas, considerando o nível da própria

⁶ Os modelos de utilidade que fundamentam a teoria da demanda, ou teoria do consumidor, consideram o valor atribuído à utilidade de um bem é de caráter subjetivo, e, portanto, individual, o que Marx chamou de valor de uso. As variações dos preços de mercado, a partir dessa teoria, seriam uma confrontação, a princípio dupla, do valor trabalho, dado pelo equivalente de trabalho necessário para a produção de um bem, relacionado à oferta, e o resultado do valor das utilidades individuais apresentadas ao mercado como demanda. Até o momento em que surgiram esses modelos que fundamentam a teoria do consumidor, o preço era visto pela economia clássica como resultado do valor trabalho (VASCONCELLOS, 2011).

aspiração a que se daria a satisfação e situações de indiferença. Tais formas de simplificar as decisões reduziram a pressão da complexidade do meio sobre o indivíduo. As firmas por sua vez enfrentariam a barreira associada aos custos para obter informações e, também, a dificuldade de estimar parâmetros precisos para decisões que requerem a previsibilidade do futuro ou sobre as variações que se desdobram no tempo (SBICCA, 2011).

As evidências que sugerem a limitação nas concepções subsocializada e supersocializada, resultado de análises realizadas por Granovetter (2007) sobre situações empresariais, envolvem questões como a estrutura hierarquizada, o mercado de trabalho como ambiente heterogêneo, preferência por fornecedores, decisões sobre internalizações de processos, como integrações verticais, ou ainda a internalização de auditoria e controles de qualidade. Essas situações avaliadas por Granovetter consideram questões como os custos da obtenção de informações, a confiabilidade da informação e a possibilidade de conflitos interno e externo, entre indivíduos e organizações, refletindo, portanto, um ambiente de complexidade para a tomada de decisões, em especial, ao que apontam suas evidências, no que se refere ao mercado de fatores, principalmente o de trabalho, a partir da perspectiva das firmas.

A partir de Granovetter a ação econômica é considerada socialmente situada, o que aponta para a imersão, ou o enraizamento, em redes de contatos e conexões, entre indivíduos e grupos que estabelecem relacionamentos pessoais, pelos quais os indivíduos estabelecem laços (VINHA, 2003), ou ainda, “significa que os indivíduos não agem de maneira autônoma, mas que suas ações estão imbricadas em sistemas concretos, contínuos, de relações sociais, ou seja, em redes sociais” (RAUD-MATTEDI, 2005, p.5). Isso representa uma superação da atomização do indivíduo, implicando em uma ação motivada pela racionalidade econômica na concepção subsocializada, ou pela psicologia humana internalizada em resposta ao meio de convívio, que afasta de uma explicação baseada em ações econômicas que possam ser determinadas através da trajetória social dos agentes. Os indivíduos são, na realidade, envolvidos por um conjunto de situações e contextos sociais que ganham e perdem força relativa ao longo do tempo através da imersão em distintas redes que representam, e, dinamicamente, apresentam, diferentes valores sociais e conduzem o indivíduo para o reconhecimento

de diferentes propostas e possibilidades de organizações sociais e ações econômicas.

Situando essa a tese do enraizamento no percurso dos estudos sobre mercado, Abramovay (2004, p. 44) reforça um aspecto central:

A sociologia econômica contemporânea tem justamente essa característica de conceber os mercados como resultados de formas específicas, enraizadas, socialmente determinadas de interação social, e não como premissas cujo estudo pode ser feito de maneira estritamente dedutiva.

Diversos autores transitaram pelo instrumental de análise proposto desde Polanyi até Granovetter e Swedberg, que marcam a fundação da Nova Sociologia Econômica. As diversas abordagens que surgem a partir da tese do enraizamento social consideram importantes aspectos nas relações econômicas e assumem dimensões mais amplas a partir desse conceito. O próprio Granovetter (1985) considerou a questão da confiança em oposição ao oportunismo e a incerteza nas relações referentes ao mercado de trabalho. Nierdele e Radomsky (2007) apontam a relevância dos paradigmas da dádiva e da reciprocidade como princípios que definem formas de retribuição e valoração das relações, de maneira não mercantil. Fløysand e Sjøholt (2007) desdobram a questão em enraizamento geográfico e cultural, e identificam questões como persistência nas relações, colaboração, cooperação, confiança, trocas de informação e gerenciamento de risco, reorganização, convenção, além da compreensão do espaço e do ambiente. Feagan e Morris (2009) utilizam como instrumento três categorias de enraizamento, social, espacial e natural, e encontram elementos como confiança, responsabilidade, conectividade, pertencimento, conhecimento, comunidade, tradição, lealdade, local (localidade, “localmente situado”), e ainda padrões de segurança, saúde e conformidade ambiental.

Dentre alguns autores que abordam esse tema através de estudos empíricos no Brasil, temos Silveira Martins *et. al.* (2014), os quais sugerem que a imersão em redes envolve relacionamentos e a dinâmica organizacional de modo que seja possível substituir mecanismos de governança formais através da coesão na rede, onde se reforçam laços de confiança e acesso à informação pelo que se chama imersão

relacional. Há também a imersão estrutural, na qual os canais de comunicação, a tomada de decisão, as relações comportamentais e a frequência de trocas ou intercâmbios são avaliados. Regras explícitas e o quadro institucional se destinam a reduzir incertezas e prevenir comportamentos desviantes. Por outro lado, relações frequentes, como trocas mercantis, reforçariam laços que envolvem reciprocidade e confiança e substituem mecanismos formais de controle.

A abordagem do enraizamento pode ser associada à perspectiva de laços sociais na medida em que se distinguem como relações capazes de modificar as interações econômicas. Para tanto, Hinrichs (2000) explora o contraste entre a ação econômica socialmente situada (ou o enraizamento) em laços de confiança e reciprocidade, portanto nãoeconomicamente motivados, com padrões de comportamento ou decisões baseados em preços ou autointeresse. As ações motivadas economicamente, nesses termos, não são, necessariamente, moralmente negativas. No caso dos produtores elas podem refletir preocupações como assegurar uma renda mínima ou a manutenção da unidade de produção. O autor coloca a ação situada em termos de diferentes graus de *embeddedness*, relacionado a pesos complementares de dimensões como *marketness* e *instrumentalism*, sendo estas duas últimas nas quais se assumem as motivações por preços e autointeresse, respectivamente.

A relação entre consumidores e sistema agroalimentar também apresenta questões para refletir a construção social dos mercados. Novos espaços e formas de comercialização as quais são oportunizadas por novos moldes de organizações e redes agroalimentares alternativas estabelecem vínculos com os consumidores por razões próprias em cada caso. Valores como qualidade, circulação da economia local, valores culturais territoriais, ou então reivindicações políticas, de saúde, ambientais, conhecimento de origem, ou forte vínculo e afinidade por tradição e relações diretas e pessoais com os produtores, estão entre as razões que assumem variadas formas de imersão que conectam consumidores e produtores (CASSOL; SCHNEIDER, 2015). Esse tema envolve a criação de espaços e reunião de argumentos contestatórios e apontamentos, como opções e direitos dos agentes, associados aos modos de produção e acesso aos alimentos, o qual pode ser tratado em uma perspectiva de

soberania alimentar frente às cadeias globais de alimentos processados e convencionais agroquímicos. A assertiva de Goodman (2003, p. 2) reforça o papel dessas redes:

Ao reincorporar práticas alimentares rurais nas relações eco-sociais regionais, sugere-se que as AAFNs⁷ criem "novos espaços econômicos" mais capazes de resistir, compensar e desenraizar⁸ as forças da globalização, do livre mercado, uma incrivelmente complexa divisão do trabalho e poder corporativo. (Tradução nossa)

É dito que sociologia econômica se difere das visões da sociologia e da economia atomizadas, separadamente. Krippner (2001) alerta para as consequências da mudança na abordagem do enraizamento de Polanyi para Granovetter, pelo fato da primeira situar o emprego de enraizamento a partir de instituições desdobradas em múltiplos processos sociais, ao passo que a segunda é voltada para os laços estabelecidos nas relações sociais como um fator determinante da ação no mercado. A autora também chama atenção para falta de uma teoria definitiva acerca dos mercados para esta disciplina. As intervenções, nesse sentido, são apresentadas pela autora como um conjunto de tentativas incompletas em estabelecer os parâmetros concretos. Em algumas colocações, apresentam-se os mercados não como estruturas sociais, mas como espaço para resolução de conflitos, repetindo o dilema da economia ao tratar das relações sociais como externas às relações econômicas. Noutra, as relações de mercado são vistas a partir do grau das relações como "sociais", em contraste ao *marketness* (tratado acima), em que o fator "social" resulta de uma completa abstração do mercado. E em um terceiro exemplo as transações variam de acordo com o grau de incerteza e são substituídas pelas organizações através da integração, onde as hierarquias surgem como mecanismos de controle e governança, e os mercados são tidos como precedentes a estas estruturas.

A despeito disso, essa autora sugere que, ao escolher o tratamento das relações sociais como objeto mediador da economia, Granovetter abstrai a complexidade da

⁷ Redes Alimentares Alternativas (Alternative Agro-Food Networks).

⁸ Desenraizamento (*Disembedding*).

realidade econômica, assim como a própria economia e sociologia isoladas. Para alguns autores essa nova linha reconstrói o conceito de mercado como uma estrutura em rede no qual se estabelecem laços, que são dados a partir de uma força, medida em termos do enraizamento, e desafiam a lógica convencional dos mercados (KRIPPNER, 2001).

Swedberg (2004) sustenta que apesar de o enraizamento se tratar de um dos principais enfoques da sociologia econômica, essa disciplina ainda carece de um corpo teórico consistente e suas limitações esbarram em dificuldades em lidar com questões estruturais e a complexidade de uma ampla variedade de fenômenos ao exemplo da cultura, instituições e política.

É conhecido pela sociologia econômica que a ação econômica, que gera resultado econômico, é socialmente situada e, dessa forma, é enraizada em “redes de relações pessoais” (GRANOVETTER, 1992). Pela ação econômica podemos compreender produção, distribuição e consumo de bens e serviços (PLEIN, 2010) e também pelo que podemos incluir: mudança, inovação, aprendizado, aprimoramento, pesquisa, organização, etc.

No que toca diferença da abordagem, percebe-se que para Granovetter, diferentemente de Polanyi, as relações sociais permeiam as instituições, econômicas ou não, determinando a imersão e a própria ação, sejam as instituições dadas por normas, convenções, acordos, condições técnicas, condições de mercado, investimentos e estruturas físicas, barreiras econômicas, estrutura organizacional e hierarquia, códigos morais e de conduta, ensinamentos de modos de ação, etc. Em outras palavras, para Granovetter (1992), as instituições são socialmente construídas, e, portanto, determinadas pelas relações sociais.

Goodman et al. (2012) utilizam também o termo *embedded* para se referir ao que está imerso em cadeias globais de suprimentos, como o que é hegemônico em Reis (2012). Em contraste a valores ligados a alimentos produzidos localmente com relações culturais e tradicionais próprias. Tais valores já seriam capturados como novas orientações de consumo e mudanças. Além disso, as adaptações têm sido operadas como estratégias de mercado das grandes redes varejistas. As redes

alimentares alternativas são fortemente imersas em relações com normas locais. A percepção do localismo até mesmo sugere tratar-se de uma abordagem contra-hegemônica, mas critica-se isso pelo argumento de que pode envolver em alguns casos relações autoritárias ou elitistas. Por isso Goodman et al. (2012) propõe o localismo reflexivo: movimento social e político de relocalização da alimentação como forma de compreensão ligada à alimentação correta e à justiça social (GOODMAN et al., 2012).

Por isso propomos que a abordagem do *embeddedness* pode ser considerada a partir da imersão, ou pela incorporação nas redes, como aprofundamento na construção e participação em alternativas ao sistema agroalimentar convencional. Trata-se de uma abordagem que contrasta com o domínio do sistema agroalimentar, ao revisar o papel do mercado como único fator determinante na operação dos circuitos. Com isso seguiremos para as experiências, traremos descrições complementadas de observações segundo cada caso.

4 ORGANIZAÇÕES E CIRCUITOS DE PROXIMIDADE

Neste capítulo abordaremos as experiências dos circuitos de proximidade de modo histórico e descritivo acordo com os atores representantes e responsáveis pela organização, considerando as particularidades de cada caso. Ainda fizemos referências a um subitem para cada uma das iniciativas que indica a situação em particular que associamos à razão da proximidade existente nestes circuitos.

4.1 O CASO DA FEIRA DE PRODUTOS AGROECOLÓGICOS EM LARANJEIRAS DO SUL

O histórico da feira de produtos agroecológicos em Laranjeiras do Sul passa por mudanças estruturais e institucionais marcantes. Os relatos das experiências percorrem fases difíceis e tentativas frustradas de estabelecer uma feira de produtos hortifrúti na cidade. Algumas rupturas levaram à tentativa de novos arranjos na organização, que avançou através de esquemas coletivos de várias famílias para viabilizar um circuito de feira em meio a agenda de trabalho no campo. Através do conteúdo de entrevistas exploratórias e de campo, definidas com gestores e agricultores, serão tratadas as linhas centrais para o conhecimento do caso.

4.1.1 Histórico: caso de enraizamento dos produtores agroecológicos de assentamentos em Laranjeiras do Sul

Durante o período de acampamento, o grupo de agricultores do Assentamento 8 de junho conversou sobre a coletivização do trabalho, o trabalho das mulheres, que no início se dividiam para cuidar das crianças, e conversas, entre os homens reunidos, sobre a produção agroecológica. Depois serem assentados em 1999, o tema da produção agroecológica foi deixado de lado pelo grupo, decorrência da falta de

incentivo, como aprovação de recursos para esta finalidade, frustrando aqueles que possuíam vontade em produzir orgânicos.

Após alguns anos de produção convencional, um grupo começou a produção de agroecológicos com cerca de 18 famílias. Logo que começou a transição da produção convencional para a produção de agroecológicos, organizou-se a primeira tentativa de feira em um bairro de Laranjeiras do Sul, porém sem sucesso devido: à falta de transporte para os produtos e ao baixo retorno. Como alternativa a esse impasse e alguns prejuízos, houve a comercialização no próprio assentamento, tornando a experiência mais frutífera.

Com a chegada da Universidade Federal da Fronteira Sul à região e incentivados pelo apoio de professores, o grupo conseguiu espaço para comercializar na feira do centro de Laranjeiras do Sul. Assim que estavam trabalhando na feira, a comercialização de agroecológicos, dos produtores identificados como da Rede Ecovida, dividiam espaço com os produtores de hortifrúti convencionais, a Associação da Feira do Produtor Rural de Laranjeiras do Sul (AFELAR). As relações apresentaram conflitos que só foram resolvidos para os produtores de agroecológicos com a separação em duas feiras em dias diferentes. Isso para a cidade representou um maior número de dias com feira no centro da cidade.

Institucionalmente, a feira de orgânicos se tornou possível em 2013 com o apoio da Secretaria de Agricultura. No início a Secretaria estava em conformidade com uma única feira. Os agricultores tiveram de sinalizar a necessidade de separar os produtos agroecológicos dos convencionais. Até aquele momento, mesmo os agricultores não certificados se diziam produtores de orgânicos, quando eram indagados, mesmo sem mecanismos de garantia ou certificação. Esse foi o principal motivo de conflito entre os agricultores resultando na divisão da feira em duas distintas.

O entrevistado A02 narrou a dificuldade de relações com o outro grupo (os colonos), motivada pela não aceitação deste grupo das razões da divisão da feira. Segundo o entrevistado, começou a tornar-se perceptível para a população da cidade a diferença entre os produtos convencionais e os agroecológicos: “Hoje já tem uma consciência melhor dentro de Laranjeiras, ainda falta muito, mas já tem uma

consciência das pessoas sabem: o que é orgânico e o que é convencional. Porque a maioria do povo acha que o que vem da agricultura familiar é orgânico”.

Além da Cooperjunho, do grupo Luta Camponesa e do Assentamento 8 de Junho, a feira de agroecológicos de Laranjeiras do Sul também teve participação de agricultores do acampamento Recanto da Natureza. Os grupos tanto do assentamento quanto do acampamento formaram-se por volta de 2008. O grupo Terra Nobre criado para produção de agroecológicos certificados no acampamento Recanto da Natureza, conta com cerca de 12 famílias, eles foram convidados para participar da feira, pois também estavam trabalhando de forma agroecológica e já possuíam um grupo organizado para a certificação participativa pela Rede Ecovida. Os dois grupos encontraram a melhor maneira de trabalhar em bancas separadas, pelas condições diferentes que cada grupo enfrenta, como a própria disponibilidade de veículos e a distancia da cidade. A fala do Entrevistado A04 trata da relação com os demais agricultores sob certos aspectos e do apoio de uma organização de assistência técnica na cidade, o CEAGRO, ou Centro de Desenvolvimento Sustentável e Capacitação em Agroecologia:

[...] em outros momentos, que teve a feira regional [...] a gente participou com todos os feirantes aqui do município. Mesmo a gente trabalhando nessa atividade, diferenciado, que é o orgânico [...] a gente vê que todos temos a mesma atividade, lógico que estamos trabalhando em diferentes modelos. [...] O Ceagro, também como parceiro, sempre nos ajudou, até com veículos no início, para a gente estar iniciando. Hoje a gente tem algumas coisas, mas a gente tem eles, e teve sempre, como parceiros.

Atualmente a situação da feira foi modificada, uma vez que foi inaugurado na cidade um mercado municipal dedicado aos agricultores. Agora as duas feiras que aconteciam no centro da cidade, Afelar e a feira de orgânicos, passaram a ocupar um espaço físico, onde os agricultores foram distribuídos e os grupos abrem suas bancas de acordo com a conveniência. O grupo do assentamento 8 de Junho passou a abrir diariamente distribuindo as famílias, que hoje são cinco, para comercializar os produtos do grupo. Já o grupo do assentamento Recanto da Natureza, sincronizam os dias de

feira com suas entregas nas escolas pelo PNAE⁹. A organização do grupo do assentamento 8 de junho fica descrita na fala do entrevistado AG01:

A venda na feira é de total responsabilidade nossa, como produtores. Então, é feita uma reunião mensal para discutir, rever alguns problemas, algumas coisas. Toda venda que faz, cada dia tem uma família diferente que vai vender, então nós fizemos um acordo entre as famílias que cada dia uma família vai lá fazer a venda, mas todas as famílias podem mandar produtos todos os dias. Então essa logística, essa organização é definida, uma vez por mês a gente senta, conversa sobre isso. E uma vez por semana, tem uma pessoa que fica responsável para isso, ela pega as anotações de todos os produtos que foram levados para serem comercializados durante a semana de cada família, soma isso tudo, confere o dinheiro, faz a separação e paga cada família. Toda sexta-feira ele pega e fecha a semana. Então é fechado por semana, e uma reunião mensal para resolver alguns probleminhas a própria questão do preço “ah, tal produto acho que agora agente tem que vender com um preço maior, ou menor”, discute e encaminha. Mas todas as decisões são tomadas em conjunto com todos que participam da feira.

Ao tratarmos do circuito da feira de orgânicos, que agora ocupa o espaço físico do Mercado municipal do agricultor em Laranjeiras do Sul, não temos exatamente uma integração por meio de centralização que opere algum tipo de redistribuição. Isso ocorria quando o formato da comercialização era de feira, propriamente dita, pois a cooperativa organizava e dava suporte aos agricultores. Agora, no atual mercado, os agricultores se revezam para trabalhar nas bancas e mantêm o formato das reuniões de grupos para se organizarem – a centralização ocorre no local de contato direto com o consumidor. Nesse sistema, os agricultores podem enviar produtos todos os dias e as vendas são discriminadas com a identificação do produtor, embora o representante do grupo não deva fazer distinção sobre qual produto vender primeiro de acordo com a reciprocidade entre os agricultores. Não está bem estabelecido se os agricultores destinam conjuntamente seus produtos para outros canais, a não ser venda institucionais pelo PAA¹⁰ e PNAE, por meio da associação e cooperativa.

⁹ *O Programa Nacional de Alimentação Escolar (Pnae), implantado em 1955, contribui para o crescimento, o desenvolvimento, a aprendizagem, o rendimento escolar dos estudantes e a formação de hábitos alimentares saudáveis, por meio da oferta da alimentação escolar e de ações de educação alimentar e nutricional* (FNDE, 2017).

¹⁰ *Criado em 2003, o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) é uma ação do Governo Federal para colaborar com o enfrentamento da fome e da pobreza no Brasil e, ao mesmo tempo, fortalecer a agricultura familiar. Para isso, o programa utiliza mecanismos de comercialização que favorecem a aquisição direta de produtos de agricultores familiares ou de suas organizações, estimulando os processos de agregação de valor à produção. [...] Os produtos destinados à doação são oferecidos para entidades da rede socioassistencial, nos restaurantes*

Desse modo ao entrevistarmos um ator que possa falar à frente da organização fomos colocados diante da cooperativa, Cooperjunho, no caso do 8 de junho. Embora saibamos que haja uma coordenação dentro dos grupos, cada grupo apresenta uma dinâmica própria e algumas informações serão mais bem analisadas no item que se refere à correspondência entre os agricultores mais adiante.

Sendo assim, ao abordarmos o enraizamento de modo estrutural a partir dos canais de comercialização acessados de maneira integrada pela organização do circuito, tomemos como ponto de partida a própria cooperativa.

A Cooperjunho atualmente estabelece relações com cantinas, a feira, venda direta no próprio endereço, venda institucionais como o PAA e PNAE, vendas a alguns supermercados e também promove eventos tradicionais. Ao todo distribui produtos para 15 pontos de venda no município, o que é pela cooperativa e independente da feira. A cooperativa compra alguns produtos dos próprios agricultores para o processamento, e o preço praticado segue o correspondente preço ao consumidor final de mercado. Já pela feira, os preços são definidos coletivamente pelos próprios agricultores e procuram manter a decisão do grupo como parâmetro para seus produtos individuais.

A cooperativa também conta com um espaço próprio separado dos agricultores no mercado municipal do agricultor, mas esta organização é independente dos agricultores, embora na prática algumas famílias participem em ambas (Entrevistado AG01). Também, pela abrangência das famílias do assentamento, nesta situação não apenas pela produção agroecológica, o entrevistado A03 assinala algumas categorias de canais acessados: atravessadores, grandes cooperativas, indústria, comunidade local, pequenos mercados, feira livre, associação e cooperativa local, cantinas e compras institucionais.

O enraizamento, a partir das relações sociais, pode ser bem visualizado a seguir no caso da formação do grupo Recanto da Natureza. Esse grupo se formou após constituição do Núcleo Luta Camponesa na região de Laranjeiras do Sul. A coordenação do núcleo teve uma aproximação e acompanhou as famílias do

assentamento, com objetivo de verificar o interesse de começar a organização do grupo e encaminharam em conjunto as reuniões com as famílias interessadas. Com a formação do grupo passaram a discutir a comercialização, as normas internas do grupo, exigências para certificação. O ponto de partida para a agroecologia nasceu do acúmulo de conhecimento e das experiências dos agricultores que até certo momento ainda não contavam com assistência técnica (entrevistado A06).

4.1.2 Novos agricultores e organizações para agroecologia

A entrada de novos agricultores para o grupo passa por algumas condições. Por exemplo, para o grupo de agricultores que trabalham com agroecologia no Assentamento 8 de Junho, a entrada de novos agricultores tem como requisito um processo de transição agroecológica.

Desse modo, é necessário que novas famílias devam optar pela produção orgânica para se juntarem ao grupo. No caso do acesso à feira, as famílias produtoras de agroecológicos têm de acesso a uma das bancas no novo mercado municipal do agricultor, a qual está sujeita a organização de seu grupo. Não está clara a procura pelo acesso por outras famílias. Esse espaço é condicionado a gestão pública do espaço municipal, a qual define a distribuição dos agricultores segundo os horários e posicionamento das bancas.

Pela Entrevista AG01, compreende-se que a situação das famílias no assentamento envolve as razões próprias dos agricultores para a escolha do modo, e das variedades a serem produzidas. O modo de produção convencional é resultado de processo hegemônico (REIS, 2012) na agricultura é fruto de uma trajetória de implementação e adoção de práticas com endosso tecnológico (FAGUNDES, 2013). As consequências desses processos tecnológicos, que resultam da modernização da agricultura estão sendo mais bem conhecidos agora, mas sua contestação remonta a história dos diversos movimentos de agricultura alternativa desde meados do século passado (KHATOUNIAM, 2001). Pela agricultura agroecológica, serão conhecidas algumas razões para sua adoção a partir das falas dos agricultores em item posterior.

Por aqui cabe o olhar do nosso Entrevistado AG01, o qual lança sua visão pessoal sobre o setor e o aspecto psicológico que envolve o agricultor:

[...] para o agricultor é muito mais cômodo ele plantar o convencional que está dando resultado financeiro, do que trabalhar com a agroecologia que é um pouco mais complexo, não é uma coisa simples. Então eu diria assim, é um momento difícil de trabalhar com a questão da agroecologia, mas passando essa fase, e isso a gente sabe que não vai longe, já vai ter uma crise grande nisso, aí sim, nesse momento de crise que você consegue organizar as famílias. Enquanto está tudo ótimo você não consegue organizar nada. Isso está claro em qualquer setor da sociedade. Na agricultura ninguém está reclamando, estão valorizados os produtos, então é difícil trabalhar a questão da agroecologia, mas eu acredito que não vai durar muito tempo e nós vamos conseguir retomar forte isso. [...] Se deu resultado financeiro, se o teu vizinho está indo bem você irá querer fazer o que ele faz também. Então eu diria isso começou a dar resultado. Talvez mais um ou dois anos para os outros começarem a ver que de fato aquelas famílias estão melhor, e aí sim talvez virão para a agroecologia. Eu sou contra esse discurso demagogo de que tem que vir para a agroecologia, porque tem que parar de produzir veneno e cresce se dar lucro ou não dar. As famílias precisam sobreviver, ou dá resultado financeiro ou ninguém ficará. Eu sempre fui muito adepto a isto.

Chegamos a um ponto importante que se refere ao papel das organizações na construção da identidade do agricultor para uma agricultura ecológica, sustentável e correta. Tomemos como referência a constituição do acampamento Recanto da Natureza. Este acampamento, o qual já se visualiza como um assentamento, já que os agricultores têm residências e instalações, também fôra visitado e surpreende pela paisagem preservada e ausência de cercas e o cenário parece uma volta no tempo. Isto é dito, porque a comunidade segue algumas normas internas que foram criadas no início da ocupação e estabelecem importantes relações para o modo de vida comunitário e a preservação do meio ambiente que os rodeiam. Entre as normas está a proibição da venda e do arrendamento de áreas, a proibição do cultivo de soja e de qualquer espécie de transgênico, a proibição à caça e por fim ao desmatamento ou a derrubada de qualquer árvore da área de reserva sem consentimento da comunidade. Estas instituições surgiram dos princípios do próprio Movimento dos trabalhadores rurais Sem Terra e foram com estas normas que a comunidade estabeleceu o patrimônio natural como valor central para a qualidade de vida do conjunto. Entende-se que com este passo a comunidade estabeleceu a base para o dialogo sobre agroecológicos e a adesão de metade do grupo de 26 famílias, no acampamento, à proposta (Entrevista A06). Outra perspectiva sobre a organização dos grupos ocorre

por parte do trabalho que é coletivo ou em cooperação, o qual as famílias ligadas pela produção de agroecológica realizam em conjunto. Um reflexo dessa perspectiva, ilustra-se pela fala do Entrevistado A04:

Temos o trabalho de cooperação internamente, que as famílias que trabalham com orgânico-agroecológico, eles trabalham juntos num sistema de cooperação, pra se ajudar, pra você tirar as máquinas e o dinheiro, quanto uma ferramenta também forte que ajuda na produção e que num curto espaço de tempo você consegue atender um trabalho, uma atividade que você tem. E a unidade entre as famílias, esse é o fundamental, que garante, suporta qualquer situação. Porque se você está sozinho, você é presa fácil, mas se você está reunido, você fica mais resistente, mais forte.

Entre as famílias de assentados, que já conquistaram a posse da terra, é comum duas situações conforme o Entrevistado AG01. Um, as famílias procuram não mais se identificar como “sem terra”, e assumem uma identidade camponesa, ou relacionada à agricultura familiar, e em certos casos se desvinciliam do movimento. Ou, como no caso envolvendo algumas famílias do assentamento, a comunidade mantém sua ligação com o Movimento dos trabalhadores rurais Sem Terra, e da mesma forma também se identificam com as categorias de agricultores. A persistência da ligação e identificação com o movimento social tem razões próprias do histórico e do enraizamento social dos atores com estas organizações. De acordo com o entrevistado, podemos citar o reconhecimento do movimento pelo histórico de luta que resultou no assentamento das famílias, a ideologia e o apoio à causa do movimento e da reforma agrária como a luta política pelo direito do acesso ao fator de produção terra, e também podemos dizer em função da estrutura de apoio e suporte aos assentados, como pela inclusão em projetos, acesso a canais de comercialização, assistência, e a manutenção dos laços através da continuidade de participação em eventos do movimento. Pela integração, como colocados por Rendueles (2015), as organizações sociais podem envolver os atores em relações comunitárias mais estreitas. Desse modo o enraizamento ou a imersão social nestas organizações podem definir a persistência ou a continuidade por estas relações.

Por fim aparece a questão ligada ao imbricamento, como justaposição, da agroecologia. Pela fala dos diferentes atores é comum aparecer alguma formação ligada a sistemas de produção agroecológicos, o papel da comunidade e da atuação de

liderança de alguns agricultores junto a seus grupos, e também casos em que a relação com orgânicos são principiadas por familiares. O desenraizamento, como colocado por Goodman (2003), do modo de produção convencional, ou globalmente difuso, é promovido, neste caso envolvendo a maior parte dos atores entrevistados, situações envolvendo envenenamento ou intoxicação do próprio agricultor ou algum familiar. Também aparece a mudança de perspectiva da comunidade ao imergirem na realidade ao se estabelecerem na terra. Cumpre-se destacar e reforçar que o presente item deve ser aprofundado e complementado, segundo o olhar dos agricultores, no capítulo posterior, inclusive sobre que diz respeito às demais organizações neste processo.

4.2 ORGÂNICOS RIO DE UNA: UM CASO DE TRANSIÇÃO PARA ORGÂNICOS NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA

4.2.1 Histórico: imersão em orgânicos e mercado

A Rio de Una surgiu da entrada no mercado de orgânicos pela Ecoaxial Alimentos S.A. no ano 2000, com a entrada de investidores-chave e as instalações de uma planta industrial para o processamento de alimentos. A marca surgiu tendo como foco inicial o mercado de vegetais processados para cozinhas industriais. Com a constatação de que esse segmento visado conhece o *trade off*, ou o conflito na escolha, entre internalizar o processamento, a partir de matéria-prima barata, e comprar processado, quando os preços estão altos, a empresa direcionou a marca, quase completamente, para o varejo. O novo foco no processamento e comercialização de orgânicos se tornou então a principal atuação da empresa. A visão, ao lidar com o mercado industrial, fica bem clara nestas palavras (Entrevista CG01):

Fazíamos alguns pedidos para cozinhas industriais quando era do interesse deles e nosso. Porque a cozinha industrial oscila muito, na seguinte condição. Se o chuchu no Ceasa está mais barato do que o chuchu processado, ela não compra o chuchu processado, ela compra o chuchu a

granel no Ceasa, in natura. Quando o chuchu está barato no convencional, no Ceasa, a matéria prima chuchu está barata ela comprava in natura, quando a matéria prima chuchu estava cara ela pedia processado. Ou seja, era uma parceria que para nós, a gente só ficava com o prejuízo.

A partir da formação de uma base, no início, de cerca de 40 produtores orgânicos, a Rio de Una se voltou para as grandes redes de supermercados de varejo. Entre os principais produtos processados havia saladas, um *mix* para sopas, *yakisoba* orgânico e, um dos principais, as bandejas de produtos vegetais. As relações comerciais também passaram por negociações com *fast-foods*. A Ecoaxial chegou a produzir em uma área de 100 hectares até 2008 quando não houve mais a necessidade, pois já contava com mais de 100 agricultores parceiros. Lidar com a sazonalidade e as estações do ano se tornou um dos grandes aprendizados da empresa, pois a manutenção das relações comerciais passou por difíceis momentos em períodos que faltam produtos no mercado, como no outono. Atualmente a marca Rio de Una está presente, com orgânicos, em cerca de 450 canais de comercialização, além de manter o atendimento de produtos convencionais para *fast-foods*.

A concepção da oportunidade com o mercado de orgânicos surgiu de um plano de negócios, pelo qual o objetivo da empresa seria centrado no processamento e comercialização de vegetais e hortaliças. O acúmulo de experiência no processamento resultou em um grande *know how* na produção de saladas e grande credibilidade no mercado. O foco da Rio de Una seria voltado para a venda de produtos semiprontos e para conveniência, para um consumidor preocupado com alimentação saudável, orgânica e “sem tempo”. Entrevista CG01:

E por aí, a gente deu de cara com um mercado que não estava tão acessível ao processado. Eu lembro até que em 2001 a gente fez uma entrevista através da universidade federal, pessoal de comunicação lá, a gente fez uma entrevista de mercado com o consumidor, e o que percebemos foi uma coisa interessante. O consumidor orgânico era em torno de 4-5% da população, e este não agregava para si a salada pronta, o produto processado não agregava muito valor, porque normalmente o consumidor orgânico é um cara mais romântico, ele gosta de fazer a sua comida em casa, então ele gosta de sentar com um filho no sábado e descascar batata, de processar o seu alimento em casa. É um povo... Uma pessoa mais voltada às formas mais naturais [...] Então, demos de cara que para crescermos, nós precisávamos entrar nas bandejinhas. Nesse momento nós sentimos que nós nascemos antes da necessidade do mercado. Hoje, de 2002 para cá, o consumidor

orgânico também mudou, e hoje você tem um mercado bastante propício que fala de crescimento de até 25% no segmento do varejo.

Com atuação de mais de 10 anos no varejo de orgânicos, a Rio de Una se encontra nas gondolas de grandes redes do Sul e do Sudeste, de Minas Gerais ao Rio Grande do Sul. A atuação comercial envolve o planejamento comercial alinhado com os clientes, uma grande logística e representante ou vendedores que atuam diretamente com os clientes. Assim o planejamento com os agricultores reflete as vendas da empresa. A própria empresa se apresenta aos supermercados e, de acordo com a entrevistada, geralmente conseguem fechar contratos, ou ter as portas abertas, por oferecerem justamente orgânicos. Pela Entrevista CG01, ilustra-se a situação e pode-se ter uma ideia do mercado de orgânicos no varejo:

Então a gente tenta casar com que o campo e o comercial, as duas pontas da empresa, aonde começa e aonde termina, trabalhem muito a forma, muito junto. Tanto é, que você vê que o comercial tá aqui e a agrícola também, na mesma sala. [...] Varejo que agente diz é supermercados. São as grandes redes. A gente está em Pão de Açúcar, Wal-Mart, redes locais como Zaffari (RS), Verdemar (MG), Zona Sul (RJ), Carrefour (em São Paulo e Paraná) então a gente está nestas grandes redes. [...] Hoje o que encarece muito o orgânico é você não ter escala. Então tem muitas vezes no ano que você trabalha com o caminhão indo para o Rio de Janeiro com menos caixas, onde o frete te chega a custar 30% do produto e você não tem como repassar isso na tabela porque o orgânico no varejo, hoje, não tem esse formato de convencional que sobe e desce preço. O orgânico é negociado numa tabela de preços uma vez por ano, aonde a gente trabalha aqueles preços. Você não pode subir, você só pode descer. Então você está cheio de matéria-prima, de alface no campo, você faz uma promoção no mercado para desovar um maior volume do alface.

Difícilmente se consegue permanecer como fornecedor exclusivo de algum grande canal ou ter forte imersão estrutural. As relações comerciais não podem evitar isso, e sempre há concorrentes. Nestes casos o mercado, *marketness*, funciona através de suas próprias leis e os agentes, canais de comercialização, operam de acordo com a saída de produtos que está sujeita às condições de mercado. De outro modo, a existência de feiras e mercados locais oferecem a oportunidade dos agricultores negociarem mais diretamente seus produtos, mas isso não é sempre possível, e veremos algumas alternativa no caso adiante. A Rio de Una nos oferece a reflexão sobre o desenvolvimento rural e local. O grupo hoje conta com cerca de 120 agricultores parceiros e promove a circulação de cerca de 300 toneladas de produtos

por mês. No item a seguir, avançaremos na relação deste circuito de orgânicos com os agricultores.

4.2.2 Relações com agricultores: formas de enraizamento social

O acesso aos agricultores funciona para a empresa de duas maneiras, basicamente. Primeiramente a empresa identifica uma região que tenha interesse, geralmente em função do período de plantio, as sazonalidades, e da adequação das variedades para aquela região. A partir disso, procuram-se associações, ONGs, empresas de assistência técnica, como Epagri (Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina), Emater (Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural), Cati (Coordenadoria de Assistência Técnica Integral, SP), para acessar o contato dos agricultores. Então a empresa busca o reconhecimento da situação dos produtores, como se há certificação, contato e telefones e cria um plano de desenvolvimento para o local. Dessa forma, a muitos agricultores é oferecido um plano de conversão para orgânicos e o planejamento da produção, de acordo com os próprios interesses da empresa e também do produtor. Como se verifica pela Entrevista CG01:

Isso funciona assim. Geralmente você procura uma porta de entrada numa cidadezinha numa comunidade que te interessa uma época, porque você tem as grandes sazonalidades. Você não consegue produzir tudo em Curitiba. Então temos um grupo de produtores no “norte”, tem alguns produtores em São Paulo, tem alguns produtores em Santa Catarina, para a gente tentar fechar o mix todo, o ano todo. Essa é a grande exigência de você estar no varejo e em grandes redes, a gente hoje tem 42 referências de produtos, tipos de hortaliças. [...] São Joaquim (por exemplo), produção de alface americana no verão, excelente no alto da serra, altitude, noite mais fria, a planta respira menos, processo fisiológico, você tem um ganho de produção, então a gente tem uma base de 12 produtores em São Joaquim que só planta no verão, é um acerto com eles, eles começar agora em novembro e encerram em abril porque, São Joaquim, você não consegue plantar nada depois. Os plantios, as colheitas vão de novembro até abril. Os plantios acontecem de agosto até fevereiro. Depois de fevereiro é só colher e encerrar a programação. Através da Epagri, a gente ligou lá na Epagri, conversou com um agrônomo de lá, marcamos uma reunião e aí você começa um processo de parceria, de conhecimento, de conhecer, de certificação e depois de planejamento.

Isso deixa muito claro a importância de o agricultor fazer parte ou ter o acompanhamento de uma organização, que nesse caso vai funcionar como instituição, ao registrar a localização do agricultor, sua identificação, a aclimação de variedades agrícolas possíveis de serem plantadas na região, de modo que essas informações estarão disponíveis à empresa, ao empreendedor ou aos consumidores interessados em acessar o agricultor. Como um mapeamento, onde o contato é intermediado por um organismo de desenvolvimento ou assessoramento e assistência técnica.

A proposta ao agricultor é levada a partir de um processo de negociação. Com o conhecimento das condições locais e a situação do agricultor, a empresa leva uma proposta considerada adequada e própria para o local. Ao agricultor é oferecido o acompanhamento e também são exigidas algumas condições. Com o estreitamento da relação, ambas as partes passam a firmar compromissos como o próprio planejamento da produção. Outro exemplo, Entrevista CG01:

Geralmente, quando você leva uma proposta, você leva uma proposta para atender aquele momento dele. Por exemplo, eu estou desenvolvendo um grupo em Umuarama para produzir legumes no inverno. Eles têm uma produção de orgânicos, já são certificados e produtores de acerola. A acerola, normalmente, ela dá um pico de colheita de novembro até janeiro, depois eles param de trabalhar. A gente está entrando lá com as produções de fevereiro até agosto. A gente está tentando achar uma coluna, aonde o cara que tem a mão-de-obra para colher a acerola fica o resto do ano dispensado tentando manter essa mão-de-obra na propriedade, e trabalhar nas janelas aonde eles não têm capitalização. Os preços pagos, hoje, são iguais no estado todo mesmo que produza fora, a gente trabalha com uma única tabela.

A segunda maneira pela qual a empresa acessa novos agricultores é através dos próprios agricultores. A troca de contatos entre os agricultores ou pessoas próximas ligadas a empresa são as formas mais comuns de contato estabelecido com a empresa pelos próprios agricultores. A indicação de vizinhos ou familiares levam à procura da empresa que oferece as mesmas condições a todos os agricultores. Seja pela reputação da empresa ou pelo interesse de agricultores que após a ligação da empresa com pessoas em sua região encontra razões para procurar o contato. Certas relações resultam do *embeddedness* (Granovetter, 1985), como pelo exemplo (Entrevistado CG01):

[...] tem muito esse negócio na região onde você está, principalmente aqui em São José, aqui na região metropolitana de Curitiba, tem muito isso “olha, fulano me falou de vocês, eu queria plantar para vocês”. Um pouquinho antes de conversarmos, entrou um produtor novo aqui e a gente estava conversando sobre estufa, que foi um produtor nosso que deu a dica para ele. Hoje de manhã eu fui visitar outro produtor que também foi um produtor nosso que “olha, fala com a Rosangela, lá da Rio de Una, que eles estão pegando parceiro”.

Pelas duas formas de conexão entre a organização, que integra o circuito com o varejo, e os agricultores, podemos verificar que o acesso a uma rede de contatos e relações é imprescindível. Neste caso, a primeira forma referida de acesso é mais fortemente institucional como afirma Polanyi (2000), através de organizações que reúnem informações e atuam até certo ponto de modo imparcial, oferecendo o contato dos diversos produtores e a possibilidade de imersão social para a organização. Pela segunda forma, verificamos que as relações pessoais através dos agricultores, oferecem novas ligações ao circuito e esta prescinde de anterior enraizamento social, como base para confiança, estabelecida a partir de relações sociais Granovetter (1985). Um breve esclarecimento quanto à utilização das diferentes traduções que o termo *embeddedness* oferece refere-se somente às compreensões que cada termo possibilita e com isso procuramos reforçar algum aspecto de como isso nos parece.

A relação, neste circuito ligado ao varejo, progride da seguinte maneira. O agricultor precisa primeiramente atender às exigências de certificação. Para isso a empresa conta com a própria certificadora, mas também aceita agricultores com outras certificações, como a participativa, conforme o relato dos próprios agricultores. A Ecoaxial, ou Rio de Una, também se submete a adequação quanto a diversas normas, e passa por inspeções e análises de resíduos para processar os alimentos com selo de orgânicos. A entrevistada CG01 afirma que a empresa tem muita credibilidade no mercado e vista como referência.

A Rio de Una exige dos agricultores cursos, como de ‘boas prática agrícolas’, de ‘agricultura orgânica’, oferecidos gratuitamente pela empresa, e condições para *packing*. Além do processamento de alimentos, são levados também ao varejo produtos apenas embalados. Este processo de embalagem é realizado pelos próprios agricultores, os quais recebem um valor combinado pelo serviço adicional por produto.

Após a certificação, os agricultores têm tempo, como de uma transição, para se adequarem.

Durante a parceria, que é firmada com a empresa, os agricultores passam pelo planejamento de suas produções, definido com base no que se pretende colher. De acordo com a agrônoma (Entrevista CG01): “a vida nos ensinou que a relação é mais sadia com o produtor negociando aquilo que ele vai colher”, pois as próprias expectativas variam quanto às estações do ano e com isso precisam que os agricultores reconheçam as diferentes situações e riscos:

Hoje você tem nas propriedades uma ou mais empresas, uma empresa ou feira. Então assim, quando você monta o planejamento com eles você abre o preço, “eu vou pagar tanto”, e aí, eles escolhem o que eles querem fazer com você. [...] se eu vendo 15.000 bandejas de alface americana [...] eu não vou combinar 20.000 para sobrar no campo deles e nem para pôr a empresa numa condição de tranquilidade, serenidade porque ela não vai ter falta. Por isso eu digo para eles “não me deixe sem, porque se você me deixar sem agora, eu te deixo com na primavera”. A coisa é bastante justa. Você tem seis meses no ano que falta produto, que as empresas padecem de produto, que a gente vai daqui ao Rio de Janeiro, ao invés de ter 600 caixas no caminhão, às vezes são 300 para manter com cliente vivo, e você tem os outros seis meses no ano, que vão de agosto à dezembro, de julho à dezembro, basicamente, com a produção muito favorável, a primavera ajuda muito, aumenta muito a produtividade e esse diferencial ainda é muito forte no orgânico [...] Então temos que buscar regiões com climas diferenciados para você manter esse mix e poder deixar o teu agricultor na tua região tranquilo e sereno plantando aquilo que condiz com a infraestrutura dele e as condições dele.

Ao agricultor são apresentadas as condições e isso inclui a formação dos preços, que são definidos com base em um longo estudo da gerente de produção, considerando as variáveis, como custos, e a rentabilidade do agricultor. É visto que os termos em que se efetivam as transações fornecem subsídios para que se avalie se há reciprocidade, e isto podemos ver com base em respostas dadas pelos próprios agricultores (ver apêndices). O agricultor gerencia a própria produção e também não tem nenhuma restrição quanto a estabelecer outras relações comerciais, pelo contrário é incentivado para que esteja seguro. A participação do agricultor passa pela decisão do planejamento, quando lhe é apresentado a tabela de preços pagos ao produtor e as demandas da empresa, consideradas a partir do conjunto de agricultores em condições de atender ao pedido. Dessa forma, o agricultor tem autonomia para decidir sua produção em função das variedades agrícolas necessárias ao processamento ou para

embalagem. Por fim, a decisão de produção é executada sob a forma de um acordo, em que a empresa se compromete a comprar pelo menos a maior parte da produção definida no planejamento. Nas palavras da Entrevistada CG01:

[...] normalmente o número que a gente põe no acordo (a gente chama de acordo, não contrato, é um acordo de parceiros), acordo dá previsão de colheita, normalmente o número que a gente põe nisso 80% é comprado. É garantido. Às vezes acontece o seguinte. Chove demais, chove duas semanas. Ele recebe a muda do viveiro toda semana, então ele combinou lá com a gente que ia entregar 2000, e estava plantando 10 bandejas toda semana, choveu duas semanas, ele não plantou, daqui a pouco ele planta 30. Essas variáveis ocorrem no nosso segmento. Essas 30 bandejas, se na época favorável, produzirão 6000, eu tenho no papel 1000, como eu faço? Nesse momento, existe uma relação, uma parceria, se a empresa tiver condição ela vai absorver. Absorver para jogar fora, para agradar o parceiro isso não existe. Isto aqui é um negócio. Normalmente, é isso.

A relação de parceria resulta da reciprocidade de que ambas as partes honrarão, dentro do possível e com as condições previstas, a maior parte do acordo. Os agricultores sabem que podem contar com a saída de pelo menos 80% da produção, geralmente, quando tudo sai de acordo com o previsto. E a empresa sabe que terá como honrar os contratos e manter os clientes do varejo, uma vez que lidam com uma margem com o conjunto de agricultores, podendo, dessa maneira, lidar com alguns desvios. O relato dos agricultores demonstra que a relação tem sido frutífera e chegam mesmo a expressar credibilidade por como suas transações têm ocorrido.

Por fim, uma outra forma de enraizamento social, sobre a forma de uma decisão mais simples do agricultor, envolve a compra de insumos, que pode ser diferente em cada circuito. A Ecoaxial, sob a marca da Rio de Una para o circuito de orgânicos, encontrou na região uma situação ainda em fase inicial para o suporte da produção de orgânicos. Por isso a empresa teve de apresentar a demanda de insumos ao comércio e indicar aos produtores os produtos aceitos ou certificados para utilizarem na produção. A fala da Entrevista CG01 atravessa a evolução do cenário de orgânicos, a conformidade de qualidade enquanto a IN46 (Instrução Normativa nº 46) confere uma lista de substâncias e práticas permitidas para sistemas de produção orgânicos (MAPA, 2015):

Eu não tenho insumos aqui. No passado a gente tinha insumos aqui porque não existia. Por exemplo, você queria comprar um “boveria”, você não

tinha. Você queria um “metarril”, não tinha. Você queria um óleo de “nim”, não tinha. Hoje, aqui na região metropolitana, cresceu muito na revenda. Porque houve uma procura, a gente foi fazendo um trabalho há 10 anos atrás, 15 anos atrás, “olha tem aí, vai ter produtor, compra um caixinha” e a gente foi indicando os produtores ao ponto de que hoje eu nem preciso ter insumos aqui, eu só recomendo e ele compra. [...] No orgânico tem muita variação de qualidade, então infelizmente, infelizmente você tem que recomendar a empresa. Por exemplo, óleo de “nim”, você tem “n” marcas de óleo de “nim” no mercado, mas tem apenas um registrado no Ministério da Agricultura que é o “nim” lá de Santa Catarina. Os restantes estão todos clandestinos. Só isso já me salienta o seguinte: “Vou trabalhar com o que tá legal”. Ai a gente já orienta: “Olha, o “nim” de lá, que você compra em tal loja, tá para trabalhar, os outros “nim” não dá”. Antes de existir a lei do Ministério, que obrigou os registros dos produtos orgânicos, que não existiam, você trabalhava muito também com eficiência de produto, qualidade do insumo. No orgânico cresceu muito rápido a cadeia de insumos e é uma cadeia muito informal, nasceu de uma maneira muito informal. Então a gente viu muito, por exemplo, óleo de “nim” com cheiro de óleo de soja. [...] Então eu acho que quando a lei entrou em 2011, ela trouxe exatamente essa segurança para o agricultor. Apesar do agricultor não entender, e dizer... Mas eu acho que trouxe a condição dessas empresas informais que não eram sérias serem descartadas e cresce ao lado, em paralelo, uma cadeia séria de insumos. A gente precisa recomendar um produto bom não um produto que não vai funcionar.

Sobre estes processos destacados, visualizaremos no próximo capítulo a perspectiva dos agricultores, para todos os casos. Os elementos presentes nas falas dos agricultores forneceram subsídios para observar e reforçar as condições destas relações bem como detectar a presença de princípios de integração como a reciprocidade. Assim, observaremos que as falas dos agricultores respaldam em diferentes graus os termos das relações estabelecidas com a organização.

4.3 CIRCUITO DA REDE ECOVIDA: DIÁLOGO ENTRE ATORES E FORTALECIMENTO DE LAÇOS

A Rede Ecovida de Agroecologia – uma organização social pioneira na criação do processo de certificação participativa da produção agroecológica, que articula e organiza a aproximação de agricultores com objetivos em comum – é uma rede que transforma processos ligados à produção e o consumo de produtos ecológicos em um novo modelo de ação social. Nesta perspectiva a troca de informações, a compreensão de processos (podem ser logísticos) para a união em sistemas de distribuição

otimizados, o desenvolvimento e a difusão de técnicas no âmbito da produção agroecológica, a própria transição agroecológica como um aspecto fundamental para a redução da dependência de insumos externos (também como elemento necessário para a certificação participativa no âmbito da Rede Ecovida), a facilitação da troca de insumos como sementes crioulas e outros tipos de bens de produção, a melhora na eficiência técnica e de processos, caracterizam uma experiência e um modelo riquíssimo em inovações como uma rede sociotécnica (MAGNANTI, 2008; ALTIERI, 2009; PLOEG, 2000, 2008).

A Rede Ecovida, pela definição encontrada e desenvolvida por Meirelles (2004), insere-se no desenvolvimento da organização social que vai desde a produção e o assessoramento da produção até a comercialização e o consumo de produtos agroecológicos, estabelecendo o vínculo entre agricultores e mercados. Em uma dinâmica que se difere da própria tendência de produtos ecológicos de serem exportados, ou destinados a um consumo mais elitizado, a rede busca se inserir nos mercados locais democratizando o acesso a produtos de qualidade (MEIRELLES, 2004).

A reunião de agricultores de diferentes movimentos e organizações, ligadas principalmente ao campo, no sul do Brasil, como o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), a Federação dos Trabalhadores na Agricultura Familiar do Sul do Brasil (Fetraf-Sul), o Movimento de Mulheres Camponesas (MMC), além de ONGs, cooperativas, grupos de agricultores organizados, garante à rede amplas possibilidades de ação social integrada a articulações mais amplas, convergentes e sinérgicas, além da própria capacidade interna de mobilização para trocas, complementação e cooperação na produção e serviços, este último principalmente ligado a distribuição de mercadorias (ROVER, 2011). Em Meirelles (2004, p. 13) se fala de alguns mecanismos pelos quais a Rede se constrói:

É visando o estabelecimento de relações de mercado dessa natureza que a Rede Ecovida tem estimulado a construção de uma Rede Solidária de Produção e Circulação de Produtos Ecológicos. As células de comercialização desta Rede são fundamentalmente feiras livres, cooperativas de consumidores, mercados institucionais, pontos de abastecimento popular, pequenas lojas e comerciantes.

É importante destacar que as articulações da rede incluem, além das feiras e mercados institucionais, entregas de cestas de produtos e/ou alimentos, também a criação de canais de comercialização em bairros considerados pobres, que dentro dos mercados institucionais a entrega de alimentos é dirigida a chamadas públicas municipais que atendem principalmente escolas municipais e tais fazem parte de uma estratégia de criação de mecanismos alternativos de mercados. A própria dinâmica de troca ou distribuição interna na rede constitui um elemento importante da consolidação dos avanços em uma perspectiva de qualidade de vida e da soberania alimentar dentro da luta camponesa e de agricultores (MEIRELLES, 2004; PEREZ-CASSARINO, 2012) e um conjunto mais amplo de elementos de economia solidária.

A viabilização da comercialização pela planificação da própria rede é uma estratégia para a absorção de custos operacionais, e até mesmo de transações, e esta ao equilíbrio e a reciprocidade com os consumidores entre oferta de produtos a preços acessíveis e o escoamento da produção. A consequência geral desse sistema é uma distribuição diversificada a preços compatíveis com as necessidades de produtores e expectativas de consumidores (MEIRELLES, 2004).

Segundo Rover (2011), a Rede Ecovida se enquadra em um perfil de rede multidirecional, que não possui um centro de decisão definido, mas a ação coletiva resulta da articulação dos nós que compõem a rede. Por isso os núcleos que compõe a Rede Ecovida respondem ao todo em função das informações que dispõe das localidades mais próximas e têm condições de avaliar o que está sendo proposto no conjunto amplo em função das particularidades das unidades locais. As formas de representações e reuniões serão descritas, posteriormente.

Ainda que a representação diante do conjunto de agricultores do sul do Brasil não alcance 1% do total, a Rede Ecovida se destaca como transformadora social, que tem pela proposta de estruturação em rede uma saída e a superação das limitações individuais (ROVER, 2011). O aprofundamento ou a imersão da experiência da Rede extrapola os limites da ação motivada por interesses puramente econômicos ao possibilitar a cada integrante a oportunidade de vivenciar experiências de relações sociais em diferentes níveis. Seja pela ação produtiva do dia a dia, pelas feiras, pelas reuniões dos grupos de agricultores ou pelos encontros da Rede, aos indivíduos se

abre uma dimensão de contato com a realidade pelo vínculo com a organização. Nesse sentido, a estrutura interna permite a reprodução de valores ligados ao campesinato e a agricultura familiar, no sentido do contexto de atividades relacionadas aos interesses coletivos, mas também ligados à vida dessas famílias. Basicamente, o que se pretende deixar claro são as trocas das famílias com o todo, o mutualismo, em que as ligações de fraternidade e pertencimento permitem a construção de realidade distinta numa plataforma que preza pelo interesse e a compreensão dos grupos a ela ligados. Aqui o que se visualiza são relações para além das trocas de mercadorias, são trocas de visões de mundo, e para além das próprias trocas, a inclusão para o conhecimento mútuo, convivência, construção, sociabilização (POLANYI, 1978; ROVER, 2011; ECOVIDA ONLINE, 2015). Refletido isso, Rover (2011), fala de um significado para a existência social pelos esforços múltiplos no rompimento de processos de dominação, o que resultam em maior horizontalidade e autonomia, que abrem espaço para a capacidade de inovação.

4.3.1 Circuito Sul: circulação de produtos ecológicos da Rede Ecovida de Agroecologia

Dentro de uma proposta de redesenho dos sistemas agroalimentares alinhado à uma maior diversificação da oferta de alimentos nos canais de comercialização, é que foi desenvolvido o modelo do Circuito Sul da Rede Ecovida de Agroecologia. O circuito se denomina dessa forma, embora a iniciativa seja única no âmbito da rede. Pela articulação de agricultores combinado a ampliação dos circuitos de comercialização e a interligação do acesso a canais de comercialização, o Circuito Sul avança ampliando os limites locais. É nesse contexto que a ideia de um circuito que conecta os agricultores, os distribuidores da própria rede e consumidores, em um vínculo de proximidade (MAGNANTI, 2008; PEREZ-CASSARINO, 2012), com enfoque ao atendimento das necessidades e expectativas, dos atores envolvidos, em uma base de relações de reciprocidade e redistribuição.

Dentro da rede de agricultores, a articulação do circuito funciona através da interligação entre estações que reúnem grupos de agricultores de cada área. Essas estações funcionam como núcleos da própria Rede Ecovida e operam o circuito promovendo trocas entre as estações, com canais de comercialização e com os próprios agricultores. A redistribuição através dos núcleos promove uma ampliação da diversidade ofertada nos canais de comercialização, sendo impulsionada pelo princípio de integração de reciprocidade (POLANYI, 2000), pois as organizações que vendem dentro do circuito devem também comprar produtos das demais organizações participantes (MAGNANTI, 2008).

Sobre está proposta, Magnanti (2008, p. 26), circunscreve e contextualiza os pontos ligados dentro deste sistema:

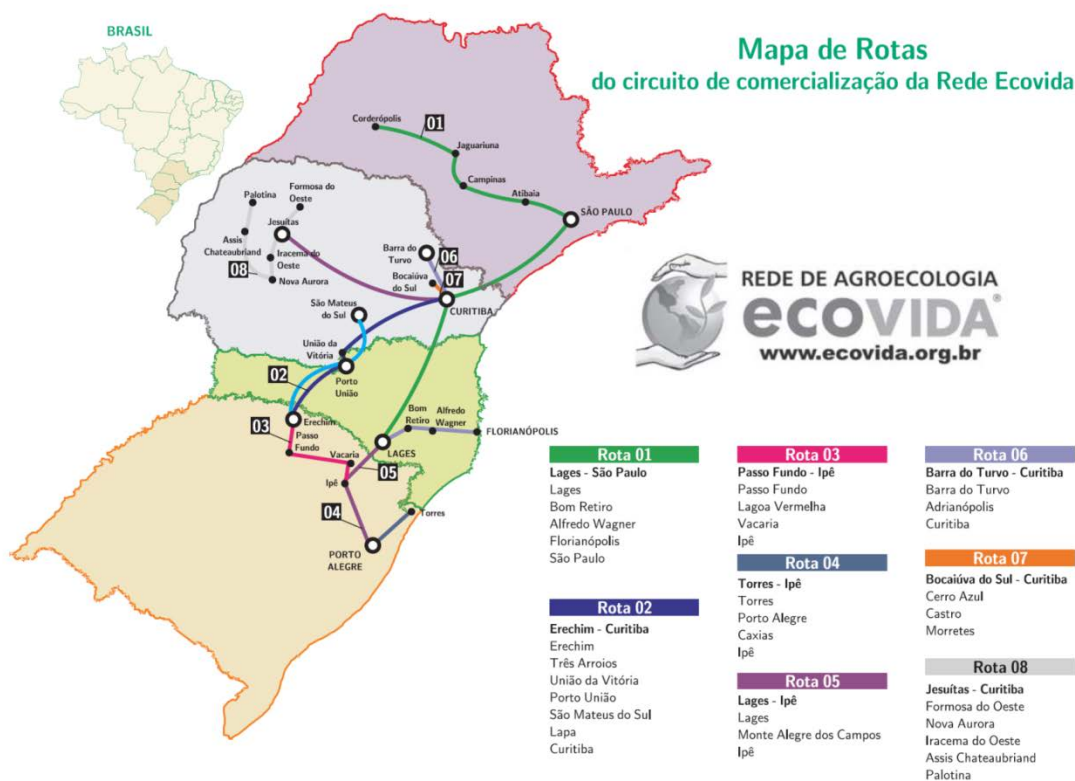
Em meados de 2006, a Cooperativa Ecoserra de Lages (SC), a Associação Regional de Cooperação e Agroecologia (Ecoterra) de Erechim (RS), a Associação para o Desenvolvimento da Agroecologia (Aopa) de Curitiba (PR) e a Associação Cooperafloresta da Barra do Turvo (SP) se articularam para desenvolver a proposta de um sistema de comercialização baseado nos princípios da economia solidária e da Agroecologia. Essa iniciativa deu sequência a encontros realizados anteriormente em Chapecó (SC), envolvendo dezenas de organizações vinculadas à Rede Ecovida de Agroecologia e a outras instituições promotoras da Agroecologia no Sul do Brasil, para debater e encaminhar uma proposta conjunta de comercialização. A partir dessa idéia original, o grupo realizou diversas rodadas de reuniões, assumindo o desafio de conduzir a discussão teórica e, ao mesmo tempo avançar na efetivação de estratégias comerciais para o escoamento de alimentos agroecológicos. Dessa forma nasceu o Circuito Sul de Circulação de Alimentos da Rede Ecovida que, atualmente, conta com a participação de entidades dos três estados do Sul e de São Paulo [...].

4.3.1.1 A experiência do Circuito Sul a partir de atores-chave

O circuito teve início em 2006, com quatro organizações: Aopa de Curitiba com forte mercado local, Ecoserra com produção de maçã, Ecoterra com produção de variedades de citrus e Cooperafloresta com forte produção de banana (imagem abaixo). Essa articulação partiu do princípio de que era necessário acessarem o mercado de modo diferenciado. A partir disso criou-se um novo tipo de organização entre estas organizações, mantendo os princípios da própria Rede Ecovida.

Dentro do período de cerca de um mês até um mês e meio, representantes de cada uma das estações se reúnem, sendo que cada estação possui um representante, e estes são responsáveis pela logística e articulação das estações. As próprias estações funcionam como nós da rede, onde os agricultores articulam o volume ofertado de suas produções e a demanda de suas unidades familiares, e também dos canais de comercialização locais. Desse modo os representantes das estações podem comprar, trocar e vender entre os agricultores e outras estações. Algumas estações podem ser compostas por pessoas físicas/jurídicas com seu próprio ponto de venda. Algumas estações compram para realizar o volume necessário para atender as chamadas públicas de compras institucionais, ao passo que podem ao mesmo tempo comprar para atenderem às feiras. As estações nesse caso surgem a partir dos núcleos da rede, os quais possuem autonomia para criar uma nova estação quando se dispõem a comprar e vender.

Imagem 01 – Mapa das Rotas do Circuito Sul de comercialização da Rede Ecovida



Fonte: Magnanti (2008).

A Rede não tem papel na distribuição, como instituição, pois ela se destina à articulação entre os atores que a compõe. Contudo o circuito foi formado dentro da rede, pelos representantes dos núcleos que compreenderam as possibilidades que a estrutura abria para a comercialização. O circuito leva o nome da rede, ainda que a rede não tenha resultados econômicos pela comercialização.

Pelas palavras do Entrevistado CG02, temos o ângulo de uma estação:

O circuito surge de uma discussão de quatro instituições que trabalhavam com a produção orgânica e comercialização por volta de 2006. São a Ecosserra de Lages/SC, a Aopa de Curitiba/PR, a Cooperafloresta de SP e a Ecoterra de Erechim/RS. Eram organizações que já vinham trabalhando a questão da produção e comercialização e vinham tendo excedentes de alimentos. Então, começamos a fazer intercâmbios, começamos a pensar como poderíamos acelerar a produção. A produção, mas também, principalmente, a comercialização que estava "afogando". Então, de alguns intercâmbios e reuniões entre essas instituições, nasceu o Circuito. Aqui que hoje agente chama de Circuito. Por volta de 2006, 2007 fizemos as primeiras trocas de produtos entre essas regiões, produtos que uma região tinha e outra não tinha, então experiências de intercambiar agente ia trocando no início. E depois, numa sequência, fomos abastecendo as feiras de cada local. [...] Nós éramos uma das regiões que de 2004 a 2006 passamos por uma crise de superprodução e não tínhamos mercado para essa produção. Chegamos a perder até 70% da produção, perdemos 70% das famílias que estavam no sistema, porque agente produzia e não conseguia comercializar esses alimentos e isso acabou gerando um desânimo na organização toda da Ecoterra em Erechim. Então o Circuito nasce com esse intuito, de fazer circular alimentos em volumes maiores entre as regiões que produziam num primeiro momento e naquelas que mais poderiam consumir. No caso, na época foi Curitiba que absorvia muito mais do que produzia, na sequência abrimos rotas também para Florianópolis e depois para São Paulo, junto com o Iran aqui em Santa Catarina, e aí, já começou a entrar também a produção do grupo deles aqui de Santa Catarina, a cooperativa deles a Orgânicos Serrano. Enfim, fomos expandindo essa comercialização para os centros maiores, aonde tem consumo maior de alimentos orgânicos. E junto com isso começou a surgir o interesse de diversas outras organizações, de outras regiões que foram se integrando.

Outra questão, diz respeito ao que é comercializado: o excedente dos agricultores é transmitido no circuito. Os agricultores podem priorizar suas necessidades alimentares com o que é produzido dentro da rede conseguindo preços mais baixos do que seriam no mercado, pois trocam pelos preços de custo. Juntamente com isso funciona a dinâmica da circulação, que está ligada à troca dos excedentes das estações que articulam a comercialização de boa parte da produção do conjunto de agricultores associados, ou conectados. As estações aproveitam todas as viagens

dos caminhões, pela logística, para levar e no retorno trazer alimentos, realizar as trocas e, assim, diminuir os custos. Desse modo são feitas trocas. Primeiro circulam as mercadorias na 'rede' ou no circuito, com o objetivo de que todos os agricultores e todos os consumidores tenham acesso a todos os produtos. Depois de realizadas as trocas, são levantados os "câmbios" e a diferença entre as quantidades trocadas é acertada em dinheiro, isto entre as estações. Para os consumidores os preços seriam acrescidos, além dos custos de transporte e de produção, com custo referentes à impostos e custos dos espaços de comercialização.

Dentre as mudanças ocorridas por causa do Circuito para uma das estações que tivemos acesso, a Aopa, o volume comercializado cresceu consideravelmente com o passar dos anos. O entrevistado visualiza isso pelo fluxo de mercadorias que passou a fazer parte do dia a dia das estações e isso melhorou as condições para a diversificação dos canais de comercialização locais, além das compras governamentais o que impulsionou todos os processos. As estações passaram a contar com a diversidade e excedentes dos agricultores do circuito para atenderem chamadas públicas e outros canais, além de ofertarem os produtos dos agricultores associados. Entrevistado CG01:

Antes trabalhávamos mais dando assessoria aos agricultores para eles estarem vendendo para o PAA. No começo, em 2009/2010, nos primeiros anos, nós utilizamos o circuito para organizar um tanto de produtos para as vendas governamentais, principalmente o PNAE, ao fazer isso ajudou na diversidade. Sempre fechamos contratos como das vendas com o estado visando o circuito, e vendo essa articulação para fornecer. Tem essa proposta de articulação do Circuito, a entidade tem a projeção de fechar o contrato, é discutido nesse coletivo de organizações pra ver se é viável ou não.

Pelos núcleos da Rede Ecovida, como é o caso do núcleo Maurício Burmeister do Amaral, onde a Aopa, de Curitiba, atua como uma entidade de assessoria, agricultores representando cada grupo se reúnem periodicamente, a cada dois meses aproximadamente, e ficam sabendo das chamadas públicas ou de novos canais em contato com a estação. Nestas ocasiões são levantadas as capacidades dos grupos para o atendimento, os níveis de preços que viabilizam as novas rotas, e se há o interesse do conjunto. Complementarmente, Entrevista CG02:

Se tu pega cada organização, de cada região tem um processo de organização interno. Por exemplo, nós, em Erechim, temos assembleias anuais, sendo duas ou três, pelo menos por ano de todos os agricultores juntos, em um local por um dia no mínimo. E tu tens reuniões dos grupos de agricultores que vão acontecendo conforme a necessidade, mensal, semanal, dependendo da época do ano. E temos toda uma equipe que trabalha se relacionando no dia-a-dia com os agricultores ou na casa deles, tem os acordos que precisam ser feitos, as correções de produtos que saíram, que por acaso se perde uma caixa, enfim, uma série de coisas que acontecem no meio. Então tem uma equipe que vai ajudando a coordenar isso. Relaciona-se diretamente. E temos também o apoio das instituições que assessoram a agricultura orgânica hoje na produção, na comercialização. Então são pessoas e organizações como o Cetap de Passo Fundo, como o Capa de Erechim, enfim diversas organizações que ajudam na motivação para que aconteça a produção e a circulação desses alimentos.

Os preços na rede são definidos dentro de cada estação. Os agricultores que são responsáveis pelo custo do transporte até a estação podem negociar o preço com seus representantes até que encontrem um termo do que se considera preço justo. Entre as estações, o custo do transporte é repassado para o preço final, a estação compradora, que também é a estação que fará a venda para o consumidor final, paga o preço que é negociado na outra estação mais o custo do transporte.

Dessa forma, as estações ganham ao venderem para as outras estações, aumentando o volume de vendas desta, mas também realizam compras, o que funciona por um princípio de reciprocidade entre as estações. Estas por sua vez redistribuem maior variedade de produtos para os canais de comercialização de produtos, que são, boa parte, complementares.

Sobre a entrada de novos agricultores no Circuito, primeiramente é necessário que os agricultores passem por um processo de transição agroecológica e de certificação. Para isso recebem o acompanhamento de técnicos em alguns locais e orientados sobre o processo de certificação. Os agricultores devem passar pelas fases de inserção da Rede Ecovida de Agroecologia, uma vez que as estações do circuito recebem preferencialmente agricultores certificados pela própria Rede. Em seguida, é necessário que os agricultores participem ou formem um grupo ligado a Rede, o que envolve a própria certificação, e este grupo deve ser ligado a um núcleo. A partir disso, os agricultores precisam participar da estrutura e das reuniões ligadas ao núcleo e conseqüentemente terão contato com a estação. Os grupos precisam comunicar às estações a vontade de comercializar através do Circuito e devem, para isso,

preferencialmente, definir esse processo coletivamente a partir de seus próprios grupos, a fim de que se torne viável a proposta. Colocado de outro modo, podemos ilustrar este ponto pela fala do Entrevistado CG01, além do que se descreve sobre como progride a relação com o agricultor:

[...] se um agricultor estiver produzindo, produção ecológica, já está um tempo de reconversão de área, tal, ele participa da reunião nossa, daqui um pouco ele vai estar entregando produto. Ele vai começar a entregar pra Coaopa, por exemplo, ele participa de um grupo. **Esse grupo organiza a questão da venda dele**, pode ligar pra Aopa e estar comercializando, mas sempre em grupo que ele trabalha isso. Por exemplo, outros no circuito da Rede, tem essa questão de outro núcleo que quiser começar a participar do circuito, por exemplo, ele tem que participar de tantas, 5 ou 6 reuniões, pra daí começar a comercializar também. Outras organizações ou outra pessoas que queiram começar a comercializar via circuito também tem esse processo de estar apadrinhado, o pessoal começar a conhecer essa organização esse grupo de agricultor pra estar comercializando, mas esse grupo tem que passar por um período de preparação, de entendimento dos normativos pra comercializar. Por que senão fica essa lógica do cara quer entrar no circuito só pra comercializar, ele tem que entender o principio do circuito, entender as normativas entender como funciona pra comercializar produto. E mesma coisa o agricultor nosso, o agricultor nosso tem que começar a participar no núcleo entender o processo, pra ele estar começando a comercializar com a Coaopa, ou outra associação, porque ele tem que entender o lado organizacional pra comercializar. [...] Normalmente o agricultor está fazendo parte de um núcleo, e da AOPA e da COAOPA. Da AOPA na questão da formação do núcleo da rede, da COAOPA é na questão da comercialização. O agricultor não vai fazer parte direto do circuito, ele tem que fazer parte de uma estação. [...] Tem esse processo, porque tem os custos. A cada 40 dias tem a reunião do Circuito. E se for pra ajudar um pouco financeiramente, não só financeiramente, mas pessoalmente lá, a questão da estação local. (grifo nosso)

No que se refere a atuação e participação dos agricultores do circuito, além do que destacamos da organização pelo grupo das vendas de cada agricultor, temos que boa parte da distribuição dos produtos também é realizada por produtores. A estação conta com o transporte realizado pelos grupos, em alguns casos de um conjunto de grupos de uma mesma região. Os custos e uma remuneração pelos fretes são pagas aos encarregados, e o transporte não envolve somente o carregamento para a estação, mas pode ser negociada a entrega para cada ponto ou a distribuição para os canais. Como veremos pelas entrevistas com os agricultores, a posição à frente dos grupos e das entregas, ou até a representação nos núcleos por parte dos agricultores mais atuantes, resulta em um maior número de relações estabelecidas, acesso à informação, como conhecer a realidade de outros grupos, e experiências diferenciadas

nesse processo, pelo que se deposita confiança principalmente a partir dos próprios grupos. Pelo que podemos citar, Entrevistado CG01:

Tem várias formas de trabalho, com o estado nós entregamos ponto a ponto. Ano passado eram entre 240/250 pontos, entregávamos em todas as escolas. Em algumas prefeituras que é centralizado, como Pinhais, entregamos em um local só, e ela distribui, tem essa dinâmica. Guaratuba também, a mesma coisa, entrega num local, ela distribui. Até pela dificuldade de estar entregando ponto a ponto, a gente até prefere entregar em locais centralizados, o período de entrega é curto, temos de dois a três dias que temos que entregar toda a quantidade que é vendido. Nós temos poucos caminhões, que na verdade são de agricultores e pessoas que fazem frete para nós.

Os pedidos para os agricultores funcionam da seguinte maneira. A estação toma conhecimento da produção dos grupos e procura dividir os pedidos entre os diferentes agricultores e em certa medida otimizar a logística pelas rotas. Há também situações em que agricultores, representando o grupo, ofertam o que têm ou em alguns casos seu excedente, ou até mesmo aquilo que correm o risco de perder. A divisão dos pedidos entre os agricultores, a distribuição entre os canais, e as respectivas quantidades são gerenciadas pela estação que também evita perdas e procura se assegurar das vendas.

No ano anterior à nossa pesquisa, as vendas da estação para os programas de compras institucionais do estado alcançavam uma marca próxima de 70% do total das vendas, ou a maior parte, o que pode atestar um forte imbricamento estrutural.

Segundo o entrevistado, mudanças nas exigências dos editais levaram à perda da continuidade dos principais contratos da estação, no ano de nossa pesquisa, e isto causou um choque na organização que precisou ser reestruturada. Além disso, como coloca o entrevistado, alguns agricultores em situação de relativo isolamento dependem fortemente da estrutura, muitas vezes se abatendo, abalando a persistência dessas relações.

A Rede Ecovida se diferencia pela proposta de certificação participativa. Sobre o que o Entrevistado CG01 nos conta, o processo anterior de certificação por auditoria envolvia um técnico externo sem que houvesse um diálogo voltado para a formação dos agricultores, havia pouca credibilidade sobre esse processo para os agricultores, e tampouco era atrativa economicamente para eles, uma vez que envolvia custos

considerados altos, o que acabava por excluir a muitos. Assim a Rede passou a incluir tantos agricultores, os quais antes não tinham condições de serem certificados. Os custos de certificação se tornaram menores, o processo de garantia passou a integrar as comunidades, gerando conectividade, e os agricultores passaram a se envolver nos avanços da agroecologia a partir de suas próprias comunidades. Além disso, os núcleos ainda se abrem para a participação da comunidade externa, como organizações de consumidores e outros agentes interessados em parcerias.

A Rede é formada por cerca de quatro mil agricultores, sendo que participam diretamente no circuito algo entre 1.200-1.500 agricultores. Atualmente, participam do circuito 12 núcleos, sendo que são 30 no total da rede. O desafio para o fortalecimento do circuito está em aumentar o número de estações dentro da própria rede (Entrevista CG03). Entre os agricultores participantes, o entrevistado CG03 afirma que todos realmente querem continuar, pois os resultados têm sido positivos. São comercializados pelo circuito aproximadamente 120 produtos diferentes, e no ano de 2015 circulou cerca de 6.000 toneladas de produtos. Os grandes canais responsáveis pelo escoamento da produção são compras institucionais, principalmente, e feiras.

O acesso por novos canais parceiros com as estações envolve a busca por maior diversidade e quantidade de produtos orgânicos, pelos quais muitos agentes entram em contato com a estação. Além disso, também são acessados para a realização de parcerias em eventos e a própria estação conta com agricultores para trabalhar nessas ocasiões, além do aporte de produtos de todo o circuito. Outra situação relacionada a eventos envolvendo atores do Circuito ou da Rede Ecovida são palestras sobre segurança alimentar, ou temas afins, onde o circuito ou as estações são mencionados e também atraem parcerias como prefeituras interessadas na compra de orgânicos, sob a representação de nutricionistas ou profissionais ligados a área da alimentação ou do abastecimento. A estação também observa os editais de compras e as chamadas públicas. Além disso, há outros canais de acesso pela estação, como relata o Entrevistado CG01:

Agora estamos começando a querer atender algumas escolas particulares, que estão interessadas em produtos ecológicos, mas atendemos também em feiras direto com consumidores, tem algumas pessoas que pegam produtos na sacola para distribuir. Tem agricultores que pegam produtos nosso

pra fazer doces, fazer poupas, tem todo esse fluxo, [...] também para pessoas que vendem em feiras para ter essa diversidade de vendas.

Em proporção ao tamanho do circuito, a estação da Coaopa (Cooperativa de Agricultores Organicos e de Produção Agroecológica) recebe produtos em quantidades que variam de fluxos maiores, cerca de 300 agricultores, e o total de agricultores que entregam na estação, algo entre 700 a 800, sendo cerca de 380 a 400 o número de agricultores certificados no núcleo ligado a estação. Além de produtos *in Natura*, o circuito intercambia e comercializa uma diversidade de produtos processados de agroindústrias familiares e cooperativas dos grupos participantes. O entrevistado CG02, relata diversos processos:

Há processos básicos de organização da produção para que eles cheguem ao consumidor. Você tem trabalhos de polimento de classificação de grãos, por exemplo, feijão. Você tem descasque de arroz, processamento de erva mate através de pequenas industrias. Você tem processos mais simples de alimentos *in Natura*, como uma simples lavagem. Você tem processos mais avançados como a transformação da uva, da laranja em sucos, geleias, enfim. Você tem um monte de trabalho que vai transformando a produção até o necessário para que ela chegue até o consumidor. Isso se dá em cada grupo de forma diferente, em cada região de forma diferente, industrias diferentes, cada uma voltada para um setor específico da região, da produção da região. Por exemplo, se tu pegares, na serra do Rio Grande você vai ter muita transformação de uva em sucos, em geleias, em doces, se você pegar na nossa região, a gente vai ter lá transformação de açúcar mascavo, de amendoim, de rapadura, você tem regiões que tem produção de farinha que vem do trigo, que vem do centeio, que vem do milho, enfim. Existem hoje muitos alimentos transformados já. A Rede Ecovida tem uma grande diversidade, não só de alimentos *in natura*, mas sim de alimentos transformados que estão aí circulando no dia-a-dia indo e voltando para diversas regiões. Iniciativas das próprias famílias, grupos e cooperativas e organizações que estão compondo o núcleo da Rede naquela determinada região.

Sobre a relação com os consumidores, o Entrevistado CG03 afirma que os consumidores que procuram os agricultores, por estar envolvido um produto “limpo” e que a relação se torna positiva, na medida em que os próprios consumidores vão atrás. O fato de a produção ser agroecológica reforça ainda mais o caráter de um modo de produção sustentável, ambientalmente correta e socialmente desejável, pelo que também se atribui a manutenção das famílias no campo, o que torna a decisão por parte do consumidor uma escolha eleita por razões que superam a lógica de que a

escolha econômica deva ser pautada no preço, uma vez que os elementos atribuídos à produção tornam a escolha do consumidor um voto pelo que desejam, não somente em termos do produto limpo ou “organológico”, ou que é mais bem assimilado ou processado pelo organismo, mas também em termos de quais condições socioambientais são associadas pelo que é ofertado.

Em termos de algumas percepções sobre esse circuito, o entrevistado CG01, destaca alguns pontos:

A garantia de vendas governamentais estimula muito a reconversão da área, para os agricultores em relação à produção ecológica. Isso é fundamental. O agricultor quer estar no campo e quer ter garantia de renda, com esse processo de vendas casadas, estimula o agricultor a permanecer lá. E o agricultor não perdendo produto lá, ele fica estimulado a continuar na propriedade, aumentar sua produção ecológica, chamar outros agricultores para fazer parte dos grupos. Isso tudo desenvolve. Porque quando você entrega pouco produto o custo é alto para essa questão da logística. Um exemplo são os agricultores do Cerro Azul começaram a fazer feira com uma combi, agora eles vêm de caminhão. [...] Para as mulheres e filhos de agricultores foi importante também, em relação às vendas governamentais estimulou as vendas da agroindústria, doces e beneficiamentos, no interior, no caso as mulheres foram estimuladas a produzir e ter a renda delas, separada dos maridos, isso foi importante para nos além de diversificar a venda.

A seguir, de acordo com a proposta de reconhecimento da estrutura e da organização, participamos como ouvintes em algumas reuniões do Circuito Sul, de modo que trazemos uma sistematização impessoal para subsidiar uma melhor compreensão pelo que envolve nosso tema.

4.3.2 Reunião do Circuito Sul

A reunião do circuito recebe representantes dos diversos núcleos da Rede Ecovida, mas dentro do Circuito, eles são identificados a partir da Estação que representam. Cada estação cumpre a função de apresentar as demandas locais, dos canais de comercialização que conhecem, e detalhar as variedades e as quantidades de produtos que seus grupos têm a oferecer. A reunião serve, de um modo geral, para intercambiar a produção entre as diferentes estações e fortalecer a base da oferta para

os canais, através de um sistema de trocas próprio do Circuito, que ocorre entre as estações num sistema de compras e vendas. Duas reuniões foram acompanhadas em nossa pesquisa com o objetivo de observar as relações e visualizar o embeddedness de acordo com Granovetter (1985; 2007).

A reunião começa com os participantes se apresentando, pois sempre pode haver algum convidado, ou representante de alguma empresa interessada no circuito. Dentre as estações presentes podemos citar a Ecoserra de Santa Catarina, a Aopa de Curitiba/PR, a Ecoterra do Rio Grande do Sul, a Cooperafloresta do norte pioneiro do Paraná divisa com São Paulo, entre outras, como a própria estação de São Paulo. Podemos identificar organizações que também levam produtos para serem comercializados no Circuito como a Coopervida, Econativa, Hortibento, entre outras. E ainda empresas com o objetivo, a princípio, de comprar produtos como a Solovivo, Horta e Arte, ambas de São Paulo. Dentre as organizações participantes, há também ONGs de assistência técnicas ligadas à Rede Ecovida e ao Circuito Sul, como o Cetap de Passo Fundo (Centro de Tecnologias Alternativas Populares), o Capa de Erechim (Centro de Apoio e Promoção da Agroecologia) e o Ceagro de Laranjeiras do Sul.

Na reunião os participantes trazem diversos assuntos de interesse de todo o circuito: a criação de novas rotas, que foram previamente levantadas em reuniões dos grupos e estações locais; a participação conjunta nas vendas; contato de novos canais de comercialização. Em relação ao novo contato, avalia-se a ele com base no envolvimento e conhecimento que possui.

Outros canais e cidades de uma determinada região do circuito foram visitados por um representante do circuito, anteriormente a reunião, de modo a estreitar a relação e na ocasião houve a oportunidade de se apresentar a disponibilidade de oferta de que todo o circuito dispõe, bem como puderam dialogar sobre as necessidades nesses canais. A situação envolve uma aproximação que pode abrir o canal para um maior número de variedades que o circuito pode oferecer.

São observados, também, os municípios que fazem parte da chamada pública para a compra de orgânicos e as respectivas capacidades, local e regional, que o circuito possui, e são avaliadas. A estrutura envolvida para a oferta aos diferentes canais, bem como os custos são colocados em vista de todos, durante a reunião, e

relacionados com o preço a ser obtido e, avalia-se a rentabilidade dos produtos. São convocados os diferentes parceiros, representantes de estações, dentro do circuito de modo que sejam capazes de alcançar as quantidades necessárias para o atendimento das chamadas.

Institucionalmente, o limite por agricultor para o atendimento da chamada também é observado e cada estação/núcleo, que organiza as cotas dos agricultores. Na reunião do circuito, discutiu-se também os procedimentos legais que vão desde a emissão de notas, os procedimentos de entregas e o controle dos fluxos de mercadorias dos agricultores, questões previdenciárias de interesse de cada agricultor e a rastreabilidade dos produtos, neste caso, as atualizações e novidades sobre todas as atividades que envolvem o circuito. Há também abertura para o relato sobre tendências do mercado, sob o ângulo de diversos atores, bem como a situação política-institucional no cenário nacional, pela perspectiva da continuidade da política de compras públicas. As licenças, como as da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) para rotulagem, são pormenorizadas para que os representantes dos núcleos/estações observem a conformidade de sua áreas, grupos e associações. A questão da rastreabilidade dos produtos via associações e cooperativas são comparadas e avaliada quanto à adequação de cada uma.

As diversas situações enfrentadas e os diferentes momentos em que o circuito passou por rupturas e teve de se readaptar e se reorganizar, para assegurar sua própria viabilidade, são lembrados como experiências que orientam as decisões atuais ao mesmo tempo em que são pensadas novas formas de diversificar o acesso ao mercado alimentar, para que as organizações não se cristalizem ou permaneçam concentradas, ou dependentes de algum canal, como a compra institucional, por exemplo. Pensado desse modo, discute-se o objetivo de fortalecimento e consolidação do circuito, em um amplo debate entre os diversos agricultores, assim como procura-se identificar os riscos e a necessidade de mudanças.

Na reunião também participaram agricultores e representantes de cooperativas locais, os quais abordaram os temas: a avaliação dos canais e o desempenho da organização e de sua produção. A abertura para um planejamento da produção integrado ao circuito e a compra/venda de produtos também são colocados como

possibilidades para estreitar a relação dos núcleos com os grupos, tendo estes autonomia de respaldar e aderir a articulação do planejamento. Nessa situação, os representantes dos grupos avaliam as possibilidades de imergirem na organização de acordo com suas próprias razões, seja de suas disponibilidades de fatores ou as diversas condições.

O relato sobre a participação em reuniões dos grupos envolve o mapeamento das produções, as capacidades dos próprios grupos e a abertura para parcerias com novos canais. O encaixe, ou uma demonstração de reciprocidade, entre as localidades, devidamente representadas, e o circuito como um todo, é requerido a partir de um apelo alegórico dos representantes dos grupos, que a seu modo, expressam os sentimentos e se há satisfação nos próprios grupos, em suas particularidades. A confiança, o aceite das condições, a aprovação do circuito, estão sujeitos a racionalidade dos agricultores e passam pela prova quanto ao estabelecimento da virtude de justiça e solidariedade. Os diferentes termos, o andamento das rotas, as próprias estações são colocados sob os olhares dos diferentes atores e qualquer sinal de divergência pode caminhar para a retomada de alguma questão.

A ideia fundamental do circuito é o melhor aproveitamento possível das rotas, levando diversidade aos canais de comercialização, procurando otimizar o uso dos caminhões, que devem, sempre que possível, levar e trazer diferentes mercadorias.

A reciprocidade está presente na relação entre as estações que devem ao mesmo tempo vender e comprar mercadoria para assegurar a maior diversidade em seus canais de venda locais e ainda manter o custo das operações por mercadorias bem distribuídos e tão baixos, por unidade, quanto o número de mercadorias transportadas permitir. As reuniões são frequentes, uma a cada 45 dias ou 60 dias, tornando a relação entre os participantes mais próxima, pois passam a acompanhar juntos os processos.

O momento da reunião também conta com notícias do andamento das estações que, além de promoverem o abastecimento de diversos canais, estabelecem novos contatos constantemente. A procura das estações por consumidores para compras individuais e coletivas ou pessoas interessadas na oportunidade de negócio, como cestas ou novos canais, estão entre as notícias repassadas. A participação do circuito

em eventos, representado por uma de suas estações, também é algo que favorece a visualização da organização por consumidores e pessoas com diversos interesses.

A complementação das informações estrutura a tomada de diversas decisões durante as reuniões. Entre as questões levantadas e os esclarecimentos, a credibilidade de cada fala tem a capacidade de transmitir confiança e concordância entre os participantes. Os mecanismos de balanço de contas seguem a cargo das estações que em maior ou menor grau contam em alguns casos com alguma informatização, mas as ofertas de produtos ainda requerem frequentes reuniões para o firmamento de compromissos de compra, venda e produção.

Talvez o momento mais esperado das reuniões, por se tratar do assunto que justifica a criação do circuito, é a rodada de oferta e demanda. Neste momento, todos os participantes que falam em nome de algum grupo ou estação apresentam os números sobre a quantidade de alimentos que dispõem no momento da reunião, para comercialização. Também se apresentam as demandas de produtos para o atendimento de canais locais e compras institucionais, principalmente.

Este momento de oportunidade de negócios de compra e venda entre os grupos, estações e empresas convidadas a participar da reunião envolve a mística da atuação de cada indivíduo, ao procurar assegurar o escoamento de alguma parte, senão toda a produção, de seu grupo. Nesta situação a consideração dos preços e condições de transporte aparecem como informações chave. O próprio balanço dos indivíduos acerca da reciprocidade, em oposição ao oportunismo, nas negociações trás elemento que qualificam e definem a força das relações estabelecidas nessas rodadas. A consideração da sazonalidade, das diferenças regionais de produtos e variedades, as quantidades ofertadas pesando para um lado em detrimento de outro e as distinções entre os integrantes das empresas externas, estão entre os elementos que criam a atmosfera de uma negociação que se pretende ser satisfatória para os lados envolvidos, ainda que se pese a proximidade. Aqueles que representam alguma demanda, seja institucional ou de algum canal de comercialização, têm bem definidas as suas exigências e os ofertantes buscam o melhor arranjo através das rotas estabelecidas. A variedade de preços, condições, custos de frete, logística, excesso e

falta de produtos, diferentes relações e parcerias, são algumas das situações encontradas na reunião.

O grupo reunido relembra que o Circuito Sul foi criado envolvendo agricultores já organizados dentro da Rede Ecovida, e por isso assinalam a importância dos princípios criados em seus grupos de trabalhos para comercialização. Sobre esse ponto discutiam a conformidade com esses princípios e reviam se os rumos tomados estariam de acordo. O aprendizado e o questionamento fazem parte dessa construção social e quando se pensa nos casos particularizados, sobre como fazer negociação e ter reciprocidade, em meio a uma situação de riscos e responsabilidades diferentes para cada ator, uma reflexão dá o tom do diálogo: “há casos em que há sobras e há casos em que há faltas”, então pergunta-se: “como devemos fazer?”. Alguns membros são mais pragmáticos em algumas situações, evidentemente que há um repertório de individualidades como em qualquer outra organização, mas nesse espaço parecem um pouco mais horizontais, de modo que os indivíduos têm espaço para se expressarem livremente. Todavia, ainda assim, vários atores assumem posições de centralização, como o caso dos representantes das estações e de grupos, em diferentes magnitudes. E também há expectativas de que as empreitadas sejam bem-sucedidas cabendo a cada qual cumprir com seu papel, e “caso alguém dê uma bola fora poderá ser colocado para fora” ou “quem quer fazer só jogo de mercado tá excluído do processo”.

Uma situação encarada como certo oportunismo fora notada pelo grupo quando durante certo período de exclusividade sobre um produto, que assegurou algum poder de monopólio temporariamente, um parceiro definiu preços mais altos que os esperados pelo grupo como um todo. Percebido isto, fora debatido sobre como lidar com a situação. Também são vistas as regras e acordos para o recebimento de novos atores e parceiros, e, para isso, haveria uma reunião dedicada a este ponto.

A exemplo disso, a nova rota envolvendo trocas com uma associação do Nordeste, possuidora de grande potencial para o circuito pelas diferenças entre biomas, clima, estações e sazonalidades para a complementação de diversas variedades, que é vista com grandes expectativas de passar pela prova das primeiras transações. Nessas novas relações, também acenam para a cautela sobre as garantias e responsabilidades do novo parceiro, quando a confiabilidade surge como tema, e

envolve a tomada de decisão coletiva. O amparo institucional, como a certificação do novo parceiro, aparece como critério levado em consideração, além disso, a frequência do contato e dos retornos à estação envolvida na intermediação é questionada, que poderia indicar o envolvimento do novo parceiro diante da proposta. Ainda se consideram a qualidade dos produtos que devem ser garantidos, não havendo qualquer antecedente, aponta-se como um elemento que pode atender as expectativas ou ser reprovado nos canais ligados ao circuito. Nesse ponto, fala-se sobre “firmar a parceria” para que ambos os lados possam se beneficiar com a maior diversidade em função das trocas.

Fotografia 01 – Reunião de agricultores do Circuito Sul



Fonte: Fotografia pelo autor.

Por fim, os produtos/variedades são avaliados uma a uma em termos da qualidade, a razoabilidade dos preços, do benefício e da conveniência da compra pelas estações do circuito, sendo que estas devem fazê-lo em função da projeção de suas próprias vendas e repasses. A consecução do pedido realizado envolve todo o circuito, a organização da logística, a distribuição dos pedidos de cada estação e a

responsabilidade e compromisso da estação que nesse processo assume o papel de redistribuição e centralidade.

Outra situação de escassez de alguns produtos durante o ano, como foi um caso envolvendo manga, em virtude da própria sazonalidade, repercutiu por causa de uma parceria que fora mantida com exclusividade por uma estação. Sobre isso discutiram a redistribuição das mercadorias e o acesso pelas demais estações e se houve oportunismo pela estação envolvida ao manter sigilo sobre o recebimento de produtos que todos procuravam. Tal situação abala a confiança dos participantes e é especialmente delicada quando envolve atores ligados por laços mais fracos, e mesmo a situação de escassez de uma mercadoria é reconhecida como uma oportunidade para as demais estações mesmo que seja resultado de uma controvérsia.

Alguns dos atores, em diálogos exploratórios abrem seus sentimentos ao demonstrarem que carregam preocupações pelo sucesso/fracasso de seus grupos, bem como o envolvimento chega a custar horas não bem definidas de trabalho à custa até mesmo do bem-estar e saúde de alguns membros.

Ainda durante a reunião, dois outros casos também despertam o interesse. O primeiro, uma nova estação, de Laranjeiras do Sul, especialmente para nosso estudo, enfrenta o desafio de que sua principal especialidade com potencial de viabilizar a rota, o leite, enfrenta barreiras institucionais no âmbito da comercialização deste tipo de produto orgânico. Isso envolve novas normas e regulamentações que partem da Anvisa e têm modificado e até barrado o comércio de muitos produtos tradicionais e regionais, como muitos casos de queijos coloniais e outros produtos lácteos. O segundo caso, foram as presenças de agricultores com perfil menos empreendedor e que demonstram traços e características emblemáticas ou típicas de camponeses. Sua fala mais moderada também aponta a demanda dos canais que representam, como frutas de outros locais, especialidades de outras regiões e reforçam o intercâmbio de produtos, como bananas, maçãs, citrus com variedades genéticas locais, e outras variedades nativas e crioulas.

Alguns produtos são transacionados para a garantia de atendimento contínuo aos respectivos canais, com algumas variações nas demandas por estação do ano,

produtos como feijões, cenouras, tomate, etc. são foco de muitas transações em função da escassez ou abundância de cada local.

Talvez um dos maiores desafios que o circuito enfrenta seja a proporção que assumiu. Por isso, diálogos sobre a sistematização das operações, os diferentes preços para cada região em função dos fretes, a criação de novas rotas com transportes menores, a possibilidade de extensão para outros estados e regiões, o próprio amadurecimento administrativo e político entre os membros, a sustentação dos processos através dos arranjos institucionais firmados através das estações de compra e venda com equipe própria, a imersão particular de alguns envolvidos que se empenham em coordenar as estações ou então transportar sincronizadamente os produtos entre três ou até quatro estados, são alguns dos assuntos tratados como próprios da experiência em contínua construção e revelam o mérito da iniciativa.

5 AGRICULTORES EM CENA: O ESTUDO SOBRE ENRAIZAMENTO SOCIAL NOS CIRCUITOS

Os tópicos a seguir foram resultado do amadurecimento da pesquisa através de entrevistas exploratórias preliminares, quando passamos a compreender melhor quais deveriam ser as perguntas trabalhadas e o modo como deveriam ser ajustadas a cada realidade. Só então conseguimos definir um roteiro de entrevistas que serviria para compreendermos nosso tema. Sobre esta etapa de entrevistas definitivas de cada caso, gostaríamos de expressar que foram se acumulando as experiências e a consciência do tema a cada ida a campo e a cada entrevista realizada. A partir disso encontramos estas diferentes expressões e interpretamos segundo a tese do enraizamento social. Este item compreende as entrevistas com agricultores combinadas com a realidade dos circuitos de proximidade estudados.

5.1 ENRAIZAMENTO DOS AGRICULTORES NA AGROECOLOGIA E NOS CIRCUITOS DE PROXIMIDADE

O presente item surge do questionamento sobre a entrada dos agricultores no mercado de orgânicos, como começaram a produzir desse modo, e sobre o acesso aos respectivos circuitos de comercialização. Consideramos estas situações determinadas por diversos fatores, como podemos antever de acordo com o histórico dos casos, inclusive pelo próprio enraizamento a partir das relações sociais. Buscaremos encontrar evidências dessa teoria e estabelecer relações segundo os próprios casos.

5.1.1 Circuito da Feira Agroecológica de Laranjeiras do Sul

Sobre a entrada no mercado de orgânicos, ou o começo da própria produção agroecológica, no primeiro caso, notamos os aspectos da imersão na agroecologia e o

desenraizamento do convencional, como foi mencionado anteriormente. Agora, através dos agricultores, podemos visualizar melhor este sentido. O primeiro agricultor, a quem dirigimos esta questão, por motivos de saúde, abandonou o uso de veneno e as informações sobre o modo de produção agroecológico fora aos poucos sendo transmitidas por familiares, através das formações destes familiares, e também por uma ONG que presta assistência técnica localmente. Outro agricultor relatou se tratar de uma preocupação de família a produção de alimentos saudáveis.

Já em contato com os agricultores de outro grupo, a decisão de produzir orgânicos foi tomada de modo coletivo. Também houve casos de intoxicação envolvendo agricultores próximos do assentamento, e, também, o envolvimento em movimentos sociais e em cursos de formação sobre agricultura, os quais abordavam a produção agroecológica. Aqui, o diálogo entre a própria comunidade, bem como o papel de liderança em relação a ela, envolveu a decisão das famílias que formariam um grupo. Fato que podemos conhecer melhor pela Entrevista A05:

[...] aqui, logo que usamos em 1999, nós tínhamos companheiro que fomos passar veneno manual que chegamos a se intoxicar. Que depois em 2008, nós achamos... O grupo decidiu nós deveria, de mudar. E daí que peleamos nessa parte de agroecologia. [...] Os desafios foram de muita conversa, que uns achavam que no começo nós não iríamos vencer, substituir o veneno pelas coisa mais manual, mas nós no momento não achamos tão difícil a transferência. Porque na época, nós usamos, passamos a usar veneno de 90 para cá. E antes nós não usávamos veneno, para nada, pra criação nada. Daí hoje que entramos, de 2008 que entramos pra valer e já resolvemos isso daí". "A agroecologia, homem, eu acho que pra nós aqui... A agroecologia na verdade não se fala muito se fala só a agroecologia aqui só no veneno. Mas a agroecologia em si não é só veneno, é cuida da natureza, as águas, que estão tudo aqui [...]

E também, pela Entrevista A04:

Até 2003/2004, a gente trabalhava num sistema convencional. Nós se ajudava em grupo, num sistema de um ajudar o outro, dividimos em grupos para melhor organizar o trabalho e produzir. Mas 2003/2004, para cá, começa a marcar com a participação nas atividades do Movimento Sem Terra onde a gente começa a participar dos cursos de formação que é onde você começa a enxergar onde existia um problema dentro da agricultura. Que era a questão da forma de produção, os problemas que você causa com a natureza, os efeitos que vão ter a médio e longo prazo. E a gente, já olhando pra realidade, já conseguia ter esse entendimento. Bom, a gente fazia as coisas, mas não imaginava que estava errado.

Quanto ao enraizamento dos agricultores no circuito da feira de produtos agroecológicos de Laranjeiras do Sul, ela perpassa o próprio histórico da experiência, quando pelo projeto das famílias em construção correu por diferentes estágios e tiveram a definição de conseguir um espaço na praça central como feira. Todavia este processo conta com a contribuição de diferentes organizações que fazem parte do quadro institucional. É como vemos, ao se complementarem as falas, os diferentes papéis atribuídos às organizações cumprem a função de desenvolver as unidades de produção em todas as áreas. Além do que já mencionamos sobre o Movimento dos trabalhadores rurais Sem Terra, em item anterior, temos a configuração das próprias cooperativa e associação dos assentamentos, como Cooperjunho e Associação 8 de Junho, para as famílias do assentamento 8 de Junho, e Associação Terra Livre, para as famílias do assentamento Recanto da Natureza. Estas organizações foram formadas a partir do histórico de assentamento das famílias e constituíram suporte fundamental para as iniciativas de comercialização, tanto pela estruturação e investimento na feira, com recursos através de parcerias e projetos, envolvendo o CEAGRO de Laranjeiras do Sul, como também para a realização das vendas institucionais através de programas governamentais como PAA e PNAE. As organizações dos próprios grupos atravessam os estágios de transição agroecológica, formação e certificação participativa, numa proposta de integração pela Rede Ecovida.

O CEAGRO, além de assistência técnica à famílias da região, também participou e prestou suporte aos agricultores na organização e estruturação das feiras. Atualmente, esta ONG também atua na construção de uma rota dentro do Circuito Sul da Rede Ecovida, ligando os agricultores de Laranjeiras do Sul com as estações. Esta participação ainda incipiente envolve um grande desafio para viabilização da rota que necessita de certo volume de transações e produtos diferenciados para se conectar às outras estações por Curitiba. Um representante da ONG fala em nome dos agricultores nas reuniões do Circuito Sul e ainda auxilia na estratégia e planejamento da produção dos agricultores pensando nesse novo mercado para os agricultores locais. Ainda temos, dentre as organizações mais importantes para o circuito da feira de orgânicos e agroecológicos de Laranjeiras do Sul, a Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS)

que através da participação e envolvimento de professores localmente apoiaram o processo de construção da feira no centro da cidade.

Sob o olhar do agricultor esse processo de entrada no mercado alimentar de produtos hortifrúti através da feira foi aos poucos sendo reconhecido pela população. A desmistificação e a aceitação dos agricultores passam pelo desvendamento sobre a realidade dos produtos orgânicos com a valorização da agroecologia, e pela interação com o conjunto da comunidade do município, onde, além das organizações anteriormente mencionadas, o entrevistado A01 se percebe como um participante da vida social que passa a ser reconhecido:

Como agroecologia nós não temos muita rejeição não, aí fomos bem aceitos. O que nós fomos mais rejeitados na cidade, foi como produtores da agroecologia dos sem terra. Nós mesmo que nós temos nossa propriedade somos conhecidos como sem terra. [...] Hoje não, hoje a gente vai na cidade lá, a gente tem uma amizade muito grande com todo mundo e somos valorizados, hoje somos valorizados pelo nosso trabalho da agroecologia e pelo nosso trabalho aqui dentro do assentamento”. [...] Nós estamos só hoje na cidade, fazendo feira, porque nós tinha um produto diferenciado. [...] hoje pra tu ter uma ideia eu faço em terno de 300-400 reais por semana na feira. Não é só eu, o grupo aí, o grupo todos nós juntos, mas cada família que vai chega fazer até 500 reais por semana. [...] a freguesia não é mais pequena. Nós temos uma freguesia boa. Então hoje é reconhecida em Laranjeiras do Sul, a produção orgânica”. “A gente já tinha um conhecimento com algumas pessoas em Laranjeiras do Sul, a gente está muito ligado na igreja, eu, enquanto, fui muitos anos catequista, a comunidade toda aqui, a gente faz muitas promoções aqui, a comunidade vinha, a cidade vem ainda, vinha e vem, e cada vez aumenta mais. E a gente já tinha um certo grupo de conhecimento, mas como tinha a feira da Afelar em Laranjeiras que ele já eram mais antigos, então houve uma rejeição por causa disso, até nós fazer nossa freguesia, mas hoje não... Acho que é mais que a gente já tinha uma ligação um conhecimento com pessoas ligadas à igreja, sindicato, as cooperativas, ali eu trabalhei muitos anos em cooperativa também, essas cooperativas de produção em Laranjeiras [...]

A interação dos agricultores nesse circuito é marcada pelas atividades que envolvem os grupos, como reuniões e a designação das famílias para representarem o grupo no espaço da feira/mercado do agricultor, atividades de produção e mutirões, além do transporte e coleta de produtos através de formas de centralização. Aqui em um caso as famílias se encarregam de levar seus produtos para a cooperativa, como uma base, mas que não participa mais atualmente junto aos agricultores na feira. No outro caso, o agricultor responsável pela comercialização no dia faz a coleta na casa

das famílias, isso envolve também a proximidade entre as unidades de produção. E a comercialização é direta, entre os agricultores e consumidores finais.

Ambos os grupos de famílias levam a produção de todos para serem comercializadas. No primeiro grupo as famílias se dividem e cada uma faz a feira por todas um dia da semana, já que são 5 famílias certificadas. No segundo grupo as famílias definem representantes a partir de sua associação, são 13 famílias, também certificadas. Em ambos os casos, o controle dos produtos é feito em cada unidade vendida e o valor recebido pelas famílias corresponde às vendas de seus respectivos produtos. No que se refere a formação dos preços, as famílias, em ambos os casos, contam com tabelas de preços, levantadas pelos organizações ligadas à Feira de Economia Solidária e Agroecologia (FESA)¹¹, onde é divulgada uma tabela, ou pelos preços da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), sendo que as famílias discutem alguns ajustes e a compatibilidade dentro dos grupos.

Como pudemos perceber a imersão do grupo no contexto social envolve os mecanismos de garantia, e a própria confiança em nível local. Além disso, os grupos produtores de orgânicos que se apresentam no atual mercado municipal do município, contam, pelo próprio histórico, com o apoio de organizações. Estas, além de serem ícones para o desenvolvimento da agroecologia ainda prestam acompanhamento, o que resulta no aprimoramento das experiências no interior das unidades. A formação e introdução das famílias no contexto da produção agroecológica remonta as origens dos agricultores pela sua trajetória à partir dos próprios movimentos sociais. Práticas e instituições vinculadas a questão ambiental, também são incorporadas no contexto amplo dos assentamentos, não apenas dos grupos produtores de orgânicos, embora isto se determina de acordo com fundação de cada acampamento e assentamento.

Entende-se este circuito como socialmente enraizados à partir do trabalho das famílias e organizações coletivas. Se por um lado podemos ter a base das relações fundadas em movimentos, redes ou círculos mais fechados, como nas demais experiências, por outro a construção social e a participação das famílias nas decisões e processos definem a proximidade que caracterizam este circuito.

¹¹ Evento que reúne agricultores com produção agroecológica e empreendimentos solidários, uma vez por ano e é organizado pela ONG Ceagro.

5.1.2 Circuito de alimentos processados Rio de Una

No segundo caso, diversos agricultores produziam através de práticas que envolviam o uso de insumos e pesticidas agroquímicos até o momento de serem contactados pela empresa e, desse modo, receberem uma proposta. Havíamos destacado a execução do projeto da empresa que contava com a imersão nas localidades através do contato com organizações por meio de lista de contatos. Aqui caberia reforçar a ampliação da rede de agricultores parceiros por meio de contatos intermediados por pessoas próximas à agricultores e com alguma ligação com a empresa.

O início da produção orgânica por um membro, principalmente os chefes de família, como uma iniciativa que envolve os demais e serve de exemplo para parentes próximos e vizinhos se destaca nas falas. Como uma decisão que é tomada pelos pais e passa a ter sentido na realidade dos filhos, como sucessores da unidade familiar. E pela indicação de familiares, o contato com a empresa, e a proposta envolvendo o planejamento da unidade de produção também envolvem alguns agricultores que passam a produzir orgânicos com a garantia de parceria com a empresa. Ou ainda, como uma situação em que as próprias relações levam o camponês a reconsiderar os fatores disponíveis a partir de melhores condições com a produção de orgânicos. O caso abaixo nos trás a perspectiva do suporte de atividades não agrícolas, como em Schneider (2003), e a reconfiguração do agricultor sobre a unidade de produção pelo próprio enraizamento social, Entrevista B04:

“Faz cinco anos. Eu trabalhava na construção. Daí eu machuquei a perna e não pude mais trabalhar e daí eu comecei a mexer com orgânico”. “Em 78, nós trabalhava com o pai, até 84, com verduras”. “Era tudo lavrador”. “Foi porque não vai veneno, né”. “Tinha já os parceiros que trabalhavam com isso e aí entremos junto”. “É os que você entrevistou lá, o Miguel, eles tavam trabalhando já com isso e daí ele me passou”. “Eles já estavam trabalhando com orgânicos, daí eu entrei na mesma... No mesmo rumo”.

Também encontramos casos em que o agricultor visualiza a importância da saúde para a família e que reconhece ter consciência dos riscos do uso de agrotóxicos para os consumidores. Dessa forma, o auto-reconhecimento do agricultor de que está

trabalhando com respeito a sua própria consciência e de que aquilo que produz não fará mal algum aos consumidores, é algo que traz credibilidade ao discurso do produtor de orgânicos. Isso pode ser visto a partir de vários dos agricultores que passam a ter convicção de estarem corretos pelo modo como estão trabalhando. E ainda, esta passa uma razão pela reafirmação do agricultor como tal numa base reciprocidade com a sociedade, e pelo mútuo reconhecimento (POLANYI, 2000).

A despeito da entrada no mercado de orgânicos coincidir em certo ponto com o acesso a empresa, no segundo caso, esta ligação com o circuito de orgânicos processados ou embalados para o varejo da Rio de Una também é enraizada em relações sociais. Dos cinco agricultores que tivemos contato, quatro respondem que o contato com a Ecoaxial se estabeleceu a partir de pessoas próximas com alguma ligação anterior com a empresa. Após estabelecerem o contato, os agricultores recebem a visita de um agrônomo e, então, passam a discutir o planejamento, enquanto nas unidades de produção tem início o processo chamado conversão.

A relação que passa a ser estabelecida com a empresa é marcada por uma reciprocidade enquanto uma certa garantia de compra pela empresa e de venda pelos agricultores, com certo gerenciamento de risco. Eles denominam isso de parceria, que envolve seguir o planejamento pelo agricultor e uma compra mínima informalmente instituída pela empresa. A negociação entre a empresa e o agricultor se define por um acordo firmado entre as partes, sendo que certas flutuações, variações ou fatores de risco são reportados e conhecidos de modo que não são considerados quebras, mas são entendidos como situações que envolvem o mercado e são aceitas, com a devida comunicação. De acordo, Entrevistado B01:

“Eles já tem o planejamento do que está sendo produzido e do que eles mais ou menos precisam comprar, a gente já leva pronto”. “Eles não dão garantia que compram todo o planejamento. Ele geralmente, em época que dá sobra de produto, que tem muito produto no mercado eles puxam pelo menos uma parte desse planejamento, mas geralmente não conseguem puxar todo planejamento, mas também, época que não produz produto, que acaba perdendo aqui na roça a gente também não consegue estabelecer o planejamento”. “Não tem como controlar o planejamento, é muito difícil, nem tanto a empresa quanto a gente”. “Esse planejamento é só para a empresa ter uma base do que a gente vai ter”. “É a empresa que define a tabela de preços”. “tem de outros compradores, das outras empresas. A concorrência do Rio de Una, por exemplo”. “Esse planejamento não é uma garantia de que a gente tenha que vender pra eles. A gente vende o planejamento como se fosse uma

parceria, a gente vende o planejamento agora que tá faltando produto, mas quando sobrar produto você vai ter que comprar de mim mesmo que vocês não estejam precisando. Que há uma parceria o ano inteiro com a Rio de Una". "Aí com as outras empresas, também se a gente acabar vendendo para as outras empresas e não vender pra Rio de Una, daí não há uma parceria o ano inteiro". "A preferencia é do Rio de Una ainda". "A preferencia que a gente dá pro Rio de Una, e a preferencia que eles dão para nós quando tem sobra de verdura, essa é mais ou menos a parceria".

Estabelecida a parceria entre os agricultores e a firma, a relação no decorrer das atividades e compromissos segue certa rotina. Os agricultores fazem entregas periódicas, praticamente semanais, durante a vigência do planejamento que é feito de acordo com os principais períodos de plantio, em geral duas vezes ao ano. A Rio de Una mantém contato frequente com os agricultores, por telefone e com visitas de seus agrônomos, de modo que os pedidos sejam sempre atualizados. Os agricultores ainda prestam o serviço de *packing*, ou embalagem em suas casas de acordo com algumas normas quanto à instalações e manuseio, e a maior parte do que produzem atualmente é embalado.

Fotografia 02 – *Packing* na casa de um agricultor



Fonte: Fotografia pelo autor.

O que se pode visualizar pela Entrevista B03: *“Tem assim um controle técnico [...] Eu passo a disponibilidade do que tem pra semana que vem, a Rio de Una já vai descer mercadoria e eu vou entregar. [...] Qualidade, principalmente qualidade. Qualidade e padrão”*.

Aqui a firma e os agricultores têm um acordo de compra de boa parte, ou a maior parte possível, do planejamento. Os agricultores identificam e concordam com a empresa que há variações na oferta de produtos ao longo do ano, de acordo com as estações. Logo, eles mantêm contato com outras empresas, canais de vendas ou compradores para assegurar o escoamento de sua produção. Os preços são pré-fixados no momento do planejamento, de acordo com o cálculo do valor pela própria empresa, mas também sofrem ajustes devido a fatores de mercado como “uma enchente de produtos”. As quantidades também são pré-estabelecidas, dentro de certos parâmetros. E ainda o custo e a mão de obra pelo serviço de embalagem também são remunerados em acordo entre as partes.

Embora hajam praticas ligadas aos modos de vida dos agricultores, por outro lado também há práticas corporativas e orientações de mercado. A destinação para grandes redes do varejo reforça ainda mais o requisito de padronização. Também observamos um menor contato e distanciamento do circuito com o público final. O circuito sofre pressão no que diz respeito aos preços uma vez que o prolongamento através da rede infla o processo, com atravessadores, ainda que isto não seja notado pelos agricultores. Os preços aos produtores no circuito são favoráveis aos agricultores quando comparados a outros circuitos convencionais que os mesmos também acessam. A produção pouco diversificada dos agricultores se define com as variedades adaptadas ao local, e se restringe a períodos do ano de acordo com a sazonalidade. A parceria apresenta fragilidades ou pontos sensíveis, quando diante de eventuais falhas dos agricultores. A empresa ocupa, neste caso, uma posição capaz de assegurar seus contratos ao longo da cadeia mantendo uma base maior de agricultores e por outro lado pode ocorrer um acirramento para estes manterem suas posições e maiores acordos. Desse modo a imersão estrutural dos agricultores tende a ser personalizada.

A participação dos agricultores é aqui restrita a processos como produção e carregamento. Embora haja características pouco exploradas neste estudo, sobre os

círculos de relações fortes entre as famílias. Dessa forma, visualizam-se as características gerais do circuito ainda com traços, notadamente, marcantes de redes alimentares globalizadas, com o distanciamento da produção e consumo, além do afastamento de agricultores e processos autônomos. O circuito em geral, ainda apresenta características não tão resultantes do progresso de relações sociais, e mais como processos instituídos informalmente, até certo ponto, o que pode pesar para um dos lados. Não dizemos que haja oportunismo, mas relações que podem resultar de vínculos mais fracos, podem ser considerados até certo ponto frágeis. E por fim, no que toca a imersão em processos de produção, como observaremos no item seguinte, a experiência é limitada quanto à produção de orgânicos e não incorpora tantos avanços e característica de agricultura ecológica, tropical ou sustentável. Assim, entendemos esta experiência como pouco enraizada socialmente, embora isto não desvalide, mas aponte para algumas direções do desenvolvimento sustentável.

5.1.3 Circuito Sul da Rede Ecovida

Pelo terceiro caso, as respostas envolvendo a imersão em orgânicos são voltadas, em primeiro lugar, pelas relações sociais e, em segundo, já aparecem alguns fatores de mercado e de produção como custos, preços e demanda, e também pelo uso de veneno. O primeiro agricultor aponta para o incentivo e a organização junto aos familiares. Outro coloca a importância de deixar o uso de agrotóxicos e reforça isso também pela perspectiva dos custos de produção com insumos e pela alternativa como orgânicos. Nesses casos os agricultores também apontam múltiplos fatores inter-relacionados como determinantes de sua entrada no mercado. Exemplo pela Entrevista C03:

A minha família, eu particularmente faz 6 anos, mas meu irmão, meus cunhados já faz uns 12, 15 anos, já”. “Na época aqui estava muito difícil sobreviver com o convencional, só tinha monocultura aqui em Cerro Azul, só tinha pokã. E daí não tinha preço, não tinha valor os produtos, então foi aonde, na época lá em 2000, 2000 pra cá, 98/2000 pra cá, começou a aparecer a demanda do mercado de orgânico. A gente começou primeiro com o projeto PAA e com as feirinhas orgânicas. A gente começou dessa maneira, por

necessidade, que não tinha mais como reter renda aqui, estava difícil, onde digamos que uns 80% quase da população daquela época migrou pra morar na cidade, que não tinha condições, não procurou outros mercados”. “Naquela época, a gente tinha um tio que era vivo, seu Claudivino Hilman, que ele procurava muito essas coisas de sustentabilidade, essas coisas, então junto com meu irmão mais velho o Renato, então eles foram procurar esses mercados, e naquela época, foi a mesma época que foi fundada a ‘Coopaf’, ‘Astraf’, essas coisas né e negócio de agricultura familiar, que a gente conseguiu daí, eles descobriram que existia uma demanda nas feirinhas, em Curitiba, que estava abrindo naquela época, feirinha orgânica. A gente começou primeiro no passeio público, ali, então foi uma das coisas que a gente achou que poderia dar certo, e deu certo. E outra coisa que a gente, que aqui antigamente, o pessoal não tinha noção, usava muito agrotóxico, e nós não queremos isso pra... A gente sabe que isso faz mal, né. Então também não quer comer veneno.

A entrada no mercado de orgânicos pelo último agricultor entrevistado, para este caso, e também um entrevistado de maneira complementar, ligado diretamente a algumas organizações envolvidas com esse mesmo circuito, são claramente resultantes da proximidade e do enraizamento a partir das relações sociais. Para este, a família sempre esteve relacionada com a produção de agroecológicos direta e indiretamente através do emprego do próprio pai com acessoria e consultoria técnica nessa área. Já aquele, foi convidado e incentivado pelo próprio grupo, vejamos abaixo (Entrevistado C04):

Eu comecei faz uns quatro anos que eu tenho certificado. Daí, eu comecei, os grupos mesmo que me incentivou, que eles não tinham vendedor na barraca das feiras orgânica que nós temos em Curitiba. Daí, eles não tinham vendedor, né, pra ir vender lá, no caso, que tem mais senhor mais de idade no grupo. E eles me convidaram pra ir vender lá, eu fui vender lá pra eles. Daí eles me incentivaram a entrar no grupo e entrei e estou até hoje. Já faz de quatro pra cinco anos que estou no grupo. Com certificado também.

A estrutura do Circuito Sul, quando vista mais de perto, além da dinâmica que o envolve, as estações e os grupos, conta com a atuação de agricultores de modo chave frente aos grupos. Estes agricultores assumem o transporte e a coleta de seus devidos grupos, bem como coordenam os pedidos das estações para seus grupos, centralizando a produção enviada para as estações. Esses agricultores sabem quando a produção está sendo destinada para o PAA, PNAE, ou para feiras livres e outros canais de comercialização, e quando não são destinados aos mercados da própria região, então sabem que a estação disponibiliza as mercadorias para estações de

outras regiões. O que alguns agricultores entendem como o Circuito Sul se refere à troca ou intercâmbio da produção entre as estações, integrando outras regiões, e não pelas rotas locais, mesmo que passem pelas estações.

A inserção dos agricultores na dinâmica do Circuito Sul da Rede Ecovida coincide na maior parte dos casos com a imersão dos próprios grupos. O representante de um grupo de agricultores mantém contato com a estação e a partir de lá se encontram os pedidos que vão sendo respondidos pelos diversos grupos. Um dos grandes propulsores dessa estrutura é a compra institucional, de programas como PAA, PNAE e compras públicas, que movimentam fortemente as estações, de maneira que as próprias estações se articulam em torno dessas chamadas. A perspectiva de alguns agricultores sobre o aprofundamento de seus grupos na dinâmica gira em torno das relações estabelecidas a partir do contato com os diferentes atores que participam da organização e coordenação, através de compras e vendas, das diferentes rotas. O que significa que não é assegurado que todos os participantes se beneficiem igualmente da organização, mas que o envolvimento pode trazer condições para que alguns grupos comercializem a maior parte de seus cultivos. O próprio contato com a organização do Circuito pode ser visto pelas falas de dois agricultores que estão à frente de seus grupos perante a organização, a seguir (Entrevistado C02):

Lá a gente trabalha assim. Passa o que tem pra eles lá, e lá eles veem onde precisa e vão distribuindo. Esse ano teve bem pouquinho a merenda, vendeu pouco produto pra merenda, mais pros PAA. Mas que nem no ano passado que foi bem, agente liga lá pra eles oferecendo e, ó, tenho tantos quilos disso, tanto disso e tanto disso. Então eles vão distribuindo pra merenda, se achar de vender alguma coisa, eles vendem. Se tiver PAA eles mandam o restante para o PAA. [...] A gente começou de baixo e foi indo meio que junto, porque a Aopa também começou meio que aquela época [...] quando tinha merenda, o que você levava lá saia bem.

E, Entrevistado C03:

O Circuito Sul, a gente está mais envolvido que a gente conhece o pessoal e já comercializa assim, faz a troca de mercadorias. Indiretamente esse circuito já entrou na mesma época que a gente começou com as feirinhas já vinha alguma coisinha, mas mínima coisa conseguia chegar de frutas, às vezes, do Rio Grande do Sul, mas mais por terceiros. Depois com a entrada da Aopa, na área de merenda escolar, que isso foi em 2010/2011, então o que acontece, a demanda de mercadorias aumentou. Com isso o Circuito foi se organizando

melhor. [...] No meu caso particular foi através da Aopa, porque daí o que acontece, eu faço as entregas lá pra Aopa também na merenda escolar. É automático, você entra você já tem que... você já ta conhecendo... já começa a conhecer as pessoas e vê que você começa a depender daquilo ali, né? Você depende deles pra colocar a mercadoria, pra chegar a mercadoria deles [...] Esse contato direto com o Circuito é feito através da cooperativa, da Aopa e Coapoa. E o que acontece, eu tenho os contatos, também tenho, sei tudo, como diz, sei quem é o Gilmar, sei quem é o... Conheço o pessoal que faz os transportes que articulam essas mercadorias, mas a gente prefere, passa por lá, por quê? Porque é a maneira de centralizar a informação. De tipo, assim, a Aopa é um ponto de referencia do Circuito.

Outra questão que perpassa a adaptação dos agricultores envolve a realidade dos pedidos que chegam às estações no Circuito. Antes de serem pedidos de *traders* ou atravessadores, o que poderia envolver grandes quantidades de alguns produtos, às principais rotas envolvem o comércio de feiras, canais de comercialização locais, compras institucionais, principalmente, e transações entre as estações, e nestes casos a demanda que se efetiva pelas estações trazem pedidos de diversidades de produtos. Neste caso não há condições do circuito absorver grandes quantidades de um único produto, de um único produtor ou grupo, sob a pena de deixar de absorver esse mesmo produto dos diversos produtores ou de limitar a transação unilateral com esse mesmo produtor.

Desta forma os agricultores se adaptam de um período para o outro e passam a integrar maior diversidade de alimentos, em benefício da agroecologia, da produção de frutas, e em alguns casos os agricultores se destacam ao optarem por cultivos de variedades que faltam em outros lugares. Aqui, talvez, esteja a grande oportunidade criada pelo circuito.

Conforme dito anteriormente, há agricultores que representam seus grupos ou que assumem a coordenação dos pedidos e das entregas para a estação, na AOPA. Agora visto de outra forma, percebemos que a relação de outros agricultores pode variar até certo distanciamento do centro das decisões, conforme pode ser lido pela entrevista C01, e também destacamos a dinâmica com a Cooperativa, COAOPA, criada da mesma estação, o que reforça a diferenciação dos agricultores a partir de produtos escassos como oportunidades de mercado dentro do próprio Circuito:

É tudo o Clever que faz as entregas. Eu passo o que eu tenho pra ele. Ele passa o que nós temos aqui pra frente. E daí eles passam o pedido pra ele e

ele leva. Daí ele faz as entregas três vezes por semana, não sei se é tudo pro Circuito, mas pelo menos para um quantia de gente três vezes por semana”. “É pegado pra feiras, ali a gente nem tem acesso direto, porque nós não comercializamos quase nada direto. Só que tem as feiras, daí os outros pessoal do grupo que trabalham ali com a feira, mas eles pegam, acho que banana, maçã, tomate”. “Nós temos reunião no grupo aqui e de vez em quando tem reunião na Coaopa, também”. “Da Coaopa, a gente diz Coaopa, mas tem a reunião da Rede que é uma vez por mês [...] mas a Coaopa sempre marca reunião, as vezes tem assunto de comercialização. Então eles marcam reunião e chamam os cooperados, que tem produtos, que tem interesse em comercialização. Eles chamam pra conversar, que produto que vai ter, ou se tem o pensamento de plantar algum produto diferente. As vezes tem produto que vai ter mercado pra frente. Então eles vão passando isso.

Nota-se que os grupos mantêm contato frequente com a estação e outros canais de comercialização ou parceiros comerciais, de modo a manterem atualizados as informações de suas disponibilidades de produtos e atenderem às demandas. Pela seguinte fala, nos indagamos sobre o imbricamento entre os agricultores quando a relação comercial pode favorecer agricultores organizados mais próximos à estrutura, e como se distribuem as demandas internamente nos mesmos grupos: *“de lá eles manda uma lista, eu preciso disso, tal precisa disso, eles vão mandando pra gente. Aqui a gente monta uma lista só pra colher, o que não tem a gente passa pros outros do grupo. Agora acho que saíram dois ou três do nosso grupo, acho que são 27 famílias”* (Entrevistado C02). Outra fala, aparentemente revela um pouco mais de imparcialidade frente ao grupo, enquanto no conjunto também podem fazer uma tentativa para escoar a produção e evitar perdas junto da cooperativa (Entrevista C03):

O que a gente faz. Antigamente a gente não tinha nem telefone aqui. Os telefones funcionam faz um ano pra cá só. [...] vamos pegar o exemplo da minha região aqui [...] o produtor oferta pra mim, por exemplo, oferta não, ele conta, daqui, pra outra semana eu vou ter milho verde, vou ter pepino, vou ter abobrinha. Tá, mais ou menos a quantia, tanto. Aí eu coeto tudo as informação de todos, vamos supor, dos três grupos aqui, o que mais ou menos vai ter pra mim levar domingo que vem, pra próxima semana, pra segunda-feira. Aí eu já passo essa informação pra Aopa. Isso na quarta ou na quinta-feira já, a previsão do que vai ter pra segunda de manhã lá no pátio deles. Aí dali, ela já começa a articular também, com as feirinhas, daí ela já sabe, o que vai pra merenda escolar, o que ela vai utilizar e o que não vai a gente disponibiliza também pro pessoal do Circuito que vai passa ali, também, terça-feira pra ir pra São Paulo. [...] está vendido o que vai, a pessoa que está lá, [...] da Aopa, fez o pedido, vai pedir tantos quilos de cheiro verde, precisa de tantos quilos de couve que vai pra merenda dos municípios até terça-feira, isso já sai daqui, digamos que, vendido. Vendido entre aspas, porque esse recursos a gente recebe com a nota do produtor mesmo, só é retido uma porcentagem pra

manutenção lá da cooperativa, da coisa, da Aopa. Ai o que acontece, o produtor, as vezes tem mercadoria que está boa de colher e está sobrando, vamos dizer, ele não tem outro mercado. Aí é opção dele, eu quero mandar três caixas a mais ai pra, à vender, ele pode mandar, não tem problema, aí se a pessoa lá da Aopa conseguir colocar, ele vai receber pelo produto do mesmo jeito”

Outro agricultor, que faz feira pelo próprio grupo, descreve um circuito paralelo, entre os próprios feirantes, agricultores, diferentes produtores de orgânicos boa parte de integrantes da Rede Ecovida e alguns do Circuito Sul. Ao montarem as bancas das feiras, esses agricultores e feirantes realizam trocas de mercadorias informalmente ainda de madrugada de modo a disponibilizarem maior variedade de mercadorias em seus respectivos canais.

A formação de preços por parte dos agricultores varia conforme o destino. Dentro do circuito, os produtos encaminhados para os programas institucionais têm o preço determinado pela tabela da Conab. Quando são destinados para outros canais como feiras, têm um preço mínimo praticado e pode ser reajustado de acordo com o preço praticado para o consumidor final, sendo estabelecida uma proporção de modo que os agricultores também passam a receber mais quando o preço ao consumidor final é maior. E para outros canais fora do circuito os agricultores praticam preços de acordo com as próprias referências de mercado, como preços praticados nas feiras, e sazonalidades com excesso de oferta de mercadorias ou escassez de modo que negociam diretamente com seus parceiros.

Esta experiência encontra maior complementariedade entre os agricultores, tanto para os produtos como nas funções a serem desempenhadas no circuito, o que define certa proximidade. A organização em geral é descentralizada e em certa medida aberta para participação e incorporação dos diversos agricultores. O Circuito Sul é fortemente imerso de modo estrutural em vendas institucionais, mas também é aberto para trocas e parcerias locais e com os próprios agricultores. As decisões passam pelas reuniões, além de informações como novos contratos, a definição de preços, de acordo com cada canal acessado e o que se considera justo entre os agricultores, e na organização logística agricultores são incorporados, e desse modo articulados. Além de informações e decisões coletivizadas para assegurar horizontalidade no conhecimento sobre os processos.

A perspectiva de empreendimento também ocorre por parte de agricultores. Através das reuniões estabelecem referências como lideranças, e têm orientações de que haja consensos. Na estrutura quanto mais centrais são as reuniões que participam os agricultores/atores, mais imersos se encontram no processo. Há alguma abertura para negociação de preços dentro das estações, e os preços finais praticados são discutidos de acordo com cada mercado acessado e de acordo com o preço pago ao produtor. Por exemplo: distinguem-se os preços para as feiras em Curitiba e as compras institucionais.

Através da Rede Ecovida se conjuram organizações locais, de agricultores, para a certificação que acabam por se apoiarem mutuamente no processo de comercialização. E a organização requer a tomada de conhecimento sobre normas e princípios, além de ter abertura para a comunidade externa e consumidores organizados, e para o dialogo e parceria com outras organizações e firmas. Diversos processos de beneficiamento e produtos de agroindústrias rurais familiares são integrados dentro do Circuito Sul. E também se opera uma lógica em benefício de variedades nativas e crioulas.

Observamos uma construção social e marcadamente uma proximidade organizada através do entrelaçamento da rede ao longo do circuito. Embora dentro das rodadas de negociações e no repasse de pedidos aos grupos e agricultores, a observação de situações de oportunismo sejam difíceis de verificar, pelo enraizamento social presume-se que seja reduzido esse tipo de ocorrência, uma vez que as relações são construídas em bases de confiança e reciprocidade. Porém, não se deixa de notar uma certa prevalência de posições, daquelas estações que consomem maiores volumes de produtos, havendo pontos de tensão entre as organizações, e ainda, aspectos a serem aprofundados em outras pesquisas sobre o Circuito Sul no que se refere a horizontalidade das relações. E, devemos reforçar o caráter da Rede Ecovida para a difusão e o aperfeiçoamento da agroecologia, quando os agricultores incorporam um maior repertório de práticas e diversificação de cultivos. Por fim, constatamos um número maior de atribuições, também em função do repertório de atores envolvidos, que cria uma experiência em rede, ampliando as dimensões do circuito para além de rotas locais com características próprias, pelo vínculo dos

agricultores e suas organizações, que participam e colaboram para definir questões como perfil e tipo de mercados acessados, preços, padrões de produtos, evidenciando forte enraizamento social desta estratégia de comercialização. E assim, consideramos o enraizamento social em amplo sentido.

5.2 IMBRICAMENTO ESTRUTURAL E ENRAIZAMENTO DA SOCIOTÉCNICA

As alternativas dos agricultores quanto aos canais que dispõem para comercializar variam de acordo com o local e as condições de acesso. A questão colocada aqui trata dos diferentes canais com os quais os agricultores se relacionam e como se distinguem do circuito principal que estão imersos. Nesse ponto, propomos a abordagem estrutural do tema, como em Silveira Martins et. al. (2014), e trataremos das experiências interligando-as, observando a situação geral dos agricultores, destacando algumas particularidades que nos interessam ao tema desta pesquisa.

Os produtores de agroecológicos de Laranjeiras do Sul, atualmente, comercializam principalmente na feira, ou o atual mercado municipal do agricultor. Os entrevistados de um dos grupos destacam: algumas doações para instituições sociais da cidade; venda e atendimento com plantas medicinais (um entrevistado), e também; comercializam para os programas institucionais do PAA e PNAE, embora neste último ano tenham ficado de fora da chamada pública. No outro grupo os agricultores dependem mais fortemente dos programas institucionais, sendo esta a principal fonte de renda, enquanto no primeiro é a feira ou o mercado municipal do agricultor. Os próprios feirantes destacam diferenças como os custos e a distância para a comercialização, entre os dois grupos, e ainda a conquista de público ou freguesia, devido à frequência com que fazem a feira, como um determinante para a diferença nos resultados, segundo os próprios agricultores/feirantes. O primeiro grupo atende no mercado municipal diariamente, já o segundo oscila entre duas a quatro vezes por semana. Neste caso alguns agricultores não consideram o resultado expressivo em vista do atendimento aos programas institucionais e do número de famílias associadas

(13), enquanto naquele outro os agricultores consideram o resultado satisfatório para as famílias certificadas que fazem a feira (5).

Enquanto isso, em Tijucas do Sul, na iniciativa da comercialização de orgânicos processados, os agricultores ligados a este circuito contam com algumas alternativas, como a venda para intermediários, embora sejam secundários em função da relação de parceria com o circuito. As transações com intermediários envolvem a revenda para empresas, principalmente de São Paulo, nas entrevistas, ou ainda pequenos comerciantes situados próximos ao local das unidades de produção, que fazem rotas com outras grandes cidades como Florianópolis. Há situações em que intermediários repassam somente o valor das vendas que se efetivam em suas pontas, sendo que o risco de perda dos perecíveis fica a cargo dos agricultores. Podemos perceber diferentes reações a esse tipo de relação. Um agricultor, por exemplo, entende que seria como se o intermediário estivesse trabalhando para os agricultores, já outro agricultor rejeita completamente esse tipo de relação. A isso soma-se as diferentes razões pelo vínculo fortalecido com o circuito organizado, como se vê no seguinte relato (Entrevista B02; Entrevista B04):

“Ele é a mesma coisa que nós ter um vendedor, sabe, ele vende o produto lá pras firmas e nós repassamos 5% do que ele vende. Pra nós lá, ele está trabalhando pra nós, tipo o cara leva de frete, descarrega”.(Entrevista B02)

“Eu tinha, eu vendia pra São Paulo. Mas daí, não dá ali, perde muito”.
(Entrevista B04)

Pelo último caso, os agricultores ligados ao Circuito Sul e à Rede Ecovida, de diferentes grupos em Rio Branco do Sul e de Cerro Azul, próximos à estrada e ao Vale do Ribeira, distinguem-se entre si pelas seguintes situações: dois entrevistados pertencem ao grupo de agroecologia Dois Pinheiros, e um deles é responsável pelas entregas do grupo. Estes agricultores se conectam a feiras, a bancas do Mercado Municipal de Curitiba, a vendas institucionais através da estação do Circuito, a Aopa, e a um intermediário que revende para grandes redes de supermercados do varejo. Por eles a conexão entre as estações do Circuito Sul não é distinguida, mas permanecem as compras do PAA e PNAE. Entre os outros canais, há a percepção de que a feira tem um papel diferente das redes do varejo em sua relação e preços ao consumidor. E,

assume-se a importância de cada canal, em vista de uma menor presença do circuito na composição das vendas. Isso se revela pela decisão pessoal do Entrevistado C01:

[...] só levo produto lá se tiver mercadoria sobrando aqui, eu levo lá, senão se precisar ir pra cá pro Circuito, eu entrego no lugar que eu sei que o consumidor final vai comer mais em conta do que lá no mercado.

Também, percebe-se o olhar do contato do circuito no grupo (Entrevistado C02):

Na verdade, como a gente trabalha assim aqui em cinco famílias, a gente tem que segurar tudo eles, porque... Claro, se a gente conseguir entregar só pra feira é outra coisa, você recebe no dinheiro e o preço é melhor, mas só que as feiras não vendem tanto, assim que a gente consiga se manter, então a gente tem que ter outros canais pra conseguir fazer andar o produto. Porque se a gente fosse a questão só de feira, nossa, imagina, você entregou ali você recebe, porque nós mesmo não fazemos feira, tipo nós aqui, a gente só entrega o produto.

A partir do que pensamos, em traçar linhas entre as experiências, podemos dizer que o circuito dos agricultores com a Rio de Una é marcado por laços fortes, notadamente, por círculos e relações de parentesco e amizades. Porém, no que toca ao envolvimento com outras redes, algumas das situações apontam para um relativo distanciamento, ao participarem fortemente de círculos sociais conhecidos. Isso se evidencia pelo número de organizações que os agricultores tem acesso, embora alguns casos particulares também apontam para um dinamismo. O quadro também se reflete nas variedades produzidas e difusão de técnicas, quando os agricultores estão atrelados à produção de poucas variedades de acordo com sua reserva de mercado, ou, ainda, quando não dispõem de um sistema ou mecanismo oficial para o aprimoramento, pelo que estruturalmente contam com a figura do técnico, mas que se discute a produção em torno de algumas variedades relativas ao planejamento. Dessa forma permanecem vinculados aos avanços e também às iniciativas da própria organização em incluir novas variedades ou passar para outros segmentos dentro do mercado de orgânicos que possam incluir outros alimentos. Ao menos espontaneamente, pelo que nossas entrevistas possam não cobrir, não tivemos o relato de interações entre os agricultores para a produção.

Comparativamente ao caso dos agricultores do Circuito Sul da Rede Ecovida, os agricultores circulam por diferentes grupos, embora em níveis distintos entre os agricultores. Alguns participam de um conjunto de atividades envolvendo a dinâmica de formação pela Rede e transmissão de conhecimento aos agricultores e entre eles, ou no protagonismo da organização do circuito pelo acesso à informação e responsabilidades e na organização dentro dos grupos, na participação das decisões, na expectativa de confiança pelas representações. De maneira que destacamos o fortalecimento periódico das ligações locais e outras dentro da estrutura por meio das representações nas reuniões ou participação nas rotas de distribuição. Embora alguns agricultores se reservem a participar mais exclusivamente dos grupos, mas permaneçam ligados a relações de laços mais fortes, o sistema garante alguma conectividade quanto à avanços gerais como no cenário da agroecologia. A isto atribuímos a força dos laços fracos pelo qual indivíduos que transitam entre as diferentes redes movimentam círculos mais fechados. (WILKINSON, 2002).

A presença de universidades, assistência técnica, cooperativas, associações locais de moradores ou de agricultores, certificadoras, empresas do segmento, organizações não governamentais, movimentos sociais, órgãos públicos de apoio a empreendimentos, organismos de financiamentos, compõem o repertório de organizações que podem ter alguma importância nas decisões de produção e no acompanhamento das unidades de produção.

A situação dos produtores de agroecológicos em Laranjeiras do Sul reflete as condições dos demais agricultores da Rede quanto à estrutura de formação. O quadro geral de organizações é composto por entidades, nas quais os agricultores entram na condição de integrantes, contando com variações próprias do local. Nesses circuitos também verificamos certa medida de complementariedade, de cooperação, no preenchimento do quadro de ocupações, divisão de tarefas, na organização coletiva pelo que Sabourin (2013) vem a definir os mercados de proximidade. Também há certo grau de contingenciamento a favor das organizações (TORRE, 2003) e da comercialização pelos próprios agricultores. No caso dos agricultores de Tijucas do Sul, isso se visualiza pela imersão da própria firma. Quanto à capacidade de organização

interna, seja pela cooperação, inovação, difusão de informações, etc. também se diferenciam em cada rede.

Vemos que os agricultores, no caso da Rio de Una e do Circuito Sul, também apresentam uma perspectiva de buscar a consolidação das parcerias, pelo que se apresentam imersos podem contar com algumas alternativas em relação aos respectivos circuitos, e que no caso do Circuito Sul, alguns agricultores ligados pela Rede ampliaram um pouco mais o número de canais parceiros de modo a assegurar o escoamento de suas produções. Já no caso da Rio de Una, os agricultores possuem uma relação forte que denota credibilidade com a firma, e que fazem um planejamento com a perspectiva de compra da maior parte da produção dentro de um acordo, mas no que se refere a um envolvimento dos agricultores ou da firma a atuação pode ser considerada mais restrita a uma parceria comercial. Isto que nos outros casos envolve organização dos grupos, atribuição de papéis, e articulação em torno do circuito até a ponta final em muitas situações.

Os agricultores dos assentamentos, pela feira, e o atual mercado do agricultor, encontraram seu espaço como agricultores do município mantendo uma base de relação direta com o consumidor e uma perspectiva de comércio solidário apoiado na realidade local, de promoção da agroecologia e acesso à produtos orgânicos.

No Circuito Sul, procura-se manter a transparência sobre os processos, sendo que, atualmente, a estação que tomamos como referência articula os agricultores principalmente em torno do mercado institucional. Quando os produtos tomam outros destinos, como canais ou o próprio circuito, são abertas as informações dos custos, do público acessado, e procura-se garantir um preço mínimo para os produtores, estabelecendo-se um código com normas consideradas justas.

Na estrutura da Rede em torno do Circuito Sul, além da diversificação da produção, trabalha-se a configuração de especialidades nos locais, o que ocorre também nos assentamentos em que há processos de agroindústrias familiares ou cooperativas, beneficiamento e conservação, com a possibilidade de ênfase em variedades de frutas nativas ou de acordo com vocação, interesse ou condição dos agricultores, ou mesmo pela adaptação ao local, ambiente e outros fatores.

Essa última característica justificou a criação do próprio circuito sul pela troca dos excedentes de acordo com a dotação das diferentes regiões por meio das estações. Essa orientação de mercado como um todo é um desafio ao conjunto dos agricultores, sendo superado aos poucos por algumas iniciativas.

No circuito, há também a difusão de avanços em processos sociotécnicos, como sistemas agroflorestais, em especial para as regiões que visitamos que tem certa proximidade com os agricultores da Barra do Turvo, pioneiros nesse processo através de intercâmbio dentro da própria Rede Ecovida.

Além disso, os agricultores dos grupos de Laranjeiras do Sul contam com investidas sistemáticas na compra de mudas por meio da ONG Ceagro, e parceria incipientes na implantação de sistemas agroflorestais com professores da universidade.

Em relação a Rio de Una, ainda podemos destacar, pelas conversas individuais com os agricultores fora de nosso roteiro, que houve maior complementação de informações sobre árvores frutíferas com boa aclimatação local conhecidas pelos agricultores, dentre os quais um reforça em sua entrevista o papel da companhia ao contar com a parceira em um projeto pessoal voltado para o cultivo de kiwis. Para uma ilustração do quadro geral dos agricultores, ver apêndices, entrevistas com agricultores, núcleo de sentido decisão sobre 'o que produzir'.

Em relação a difusão dos três circuitos, necessário se faz pontuar os acontecimentos em cada local. Embora, hajam situações que os agricultores enfrentam barreiras econômicas e de acesso, e um quadro geral apenas remontaria uma situação ideal no que toca cada agricultor. Nesse sentido, caberia distinguir as situações individuais e apontar certos limites e desafios, mas aqui apenas colocamos em termos do que os agricultores dos diferentes empreendimentos nos apontam.

No primeiro caso, os agricultores participam de mutirões envolvendo a comunidade, reuniões onde têm espaço para discutir suas produções, participam de intercâmbios com outras comunidade e localidades, realizam trocas de sementes e mudas, contam com a universidade, além de outras organizações, como o movimento social de trabalhadores rurais, na promoção de seminários, cursos e formações.

No segundo caso destaca-se a forte presença de grupos familiares na região dos entrevistados, onde eles estabelecem relações mais próximas e trocam

experiências em encontros eventuais ou situações informais. Outras características desse caso são: o desenvolvimento do conhecimento prático dos próprios agricultores; a participação em cursos e iniciativas dentro do próprio circuito; o forte contato e a disponibilidade integral do suporte técnico, ao qual os agricultores têm maior dependência quando iniciam; e algumas unidades também são certificadas pelo processo participativo da Rede Ecovida, contando com vários mecanismos de formação.

O terceiro caso destaca-se por encontros fora dos grupos, pela prática de testes, participação em oficinas e eventos, a prática do olhar externo que se aplica a todos os grupos certificados pela Rede Ecovida, além de cursos, e, ainda, alguns agricultores, como os entrevistados, ligados a própria Aopa, que presta assessoria e tem acesso ao Centro Paranaense de Referência em Agroecologia (CPRA).

Cabe ainda um relato pessoal de uma experiência de participação em um mutirão onde também acompanhamos os agricultores no assentamento Recanto da Natureza. É de interesse do trabalho que observamos o problema da agricultura orgânica e agroecológica no combate a plantas com comportamento invasor, razão pela qual os agricultores se organizavam no mutirão.

O combate a planta invasoras, especificamente à Brisantão, foi tema de conversa entre os agricultores que aplicam a agroecologia. Esta planta exótica, com crescimento relativamente rápido, era resquício da utilização da terra, no passado, como pastagem. Mesmo na reconversão da área para o cultivo de orgânicos, o Brisantão se mostrava persistente, brotando em meio a lavoura e competindo espaço com a produção dos alimentos. A interação com os agricultores atravessou a expressão do que cada um concebia pela agroecologia. Dos diferentes argumentos, um destacava o papel que outras plantas poderiam ser usadas para combater à planta invasora, uma vez que liberaram substâncias químicas naturalmente no solo, ou por poderem alterar a relação de dominância no agroecossistema. Como exemplo disso, foi assinalado o papel do feijão de porco nesse processo.

A ocasião como um todo nos levou a questionar como essas situações estão sendo reconhecidas pelos agricultores e pela comunidade e academia em torno da agroecologia, uma vez que representa um desafio para a transição agroecológica ao

envolver a alocação da força de trabalho do agricultor. Apenas gostaríamos de deixar registrado, pois reflete o papel da própria ciência na agroecologia, que devemos reconhecer, está em processo de desenvolvimento e ainda há lacunas no que se refere a sistemas de cultivos e funções de plantas. Isto é dito, pois a situação foi ilustrativa para o nosso trabalho, e vem a remontar o argumento de que pelo enraizamento social o atores vêm a complementar suas informações e completar o quadro de conhecimentos. A interação pela indagação, que pode ser movida por um ator externo, os agricultores correm o risco de permanecer alheios aos avanços nesta área do conhecimento e permanecer empregando excessiva carga de trabalho em suas rotinas sobre o que consideramos um entrave no agroecossistema.

Fotografia 03 – Mutirão com conversas



Fonte: *Fotografia pelo autor.*

Por fim, aspectos de segurança e saúde aparecem de alguma forma na fala dos diversos agricultores, em todas as iniciativas. O que chama atenção nesse caso são as diferentes expressões de agricultores que passaram por algum processo de transição,

ou conversão da unidade de produção, além disso, muitos rememoram o tempo que produziam com pesticidas e fertilizantes químicos.

O fato de deixarem de produzir de um modo que envolve riscos e incertezas para o consumidor, por reconhecerem quando o alimento não é próprio para o autoconsumo, modifica a confiança dos agricultores por saberem que seus plantios não envolvem um tema delicado. O reconhecimento mútuo, pelas comunidades ou pela sociedade, aparece como uma nova motivação para os agricultores de acordo com Polanyi (2000).

Antes de seguirmos para as considerações finais, gostaríamos de propor uma autorreflexão sobre o que compreendemos a partir das falas dos diferentes atores:

[...] um trabalho que além de trazer ganho para a sociedade [...] é muito prazeroso saber que a gente está fazendo isso (Entrevistado A03).

[...] nós tamos acho que os pioneiros da região nossa aqui. Não tem outro, pra trabalhar no sistema que nós trabalhamos hoje (Entrevistado A05).

[...] A única diferença é que trabalha meio na horta, perto de casa e trabalha tranquilo. Não é muito porque as vezes tem que trabalhar puxado. (Entrevistado B04).

[...] eu entrei no orgânico, sobre isso, fazendo, com eles. Fazendo amizade e proseando e vamos plantar orgânico, assim. (Entrevistado B05).

[...] Na época a gente mudo também por causa da comercialização, vendia porque era melhor, era melhor pra você achar canal (Entrevistado C02).

[...] nós só mandamos pra outra pessoa comer aquilo que você dá pro teu filho comer, se você não dá pro teu filho comer você não pode. (Entrevistado C03).

Outros temas imprescindíveis de serem apontados surgem da realidade dos diferentes agricultores: a) o envelhecimento e a sucessão familiar nas unidades de produção; b) a mudança na valorização do trabalho e o reconhecimento da beleza da natureza, numa perspectiva de um trabalho dignificante; c) a autonomia que os agricultores detêm e suas perspectivas em sociedade a partir de uma nova relação com o meio ambiente; d) os laços de cooperação e solidariedade de algumas formas de organização; e) a descoberta de uma nova qualidade de vida, envolvendo melhores condições de saúde para os filhos e a recuperação da biodiversidade. Alguns desses temas são situados atualmente devido à trajetória da agricultura moderna ao imergir, opostamente, nas cadeias globais de suprimentos e nos sistemas produtivos como em Goodman *et. al.* (2012), mas que fazem parte de uma retomada de novos padrões para a agricultura.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através da narrativa de pessoas ligadas à produção e a organização dos circuitos de proximidade, observamos situações que se determinaram pela rede de relações pessoais que envolvem cada indivíduo e o modo pelo qual estas se ligam às suas decisões no âmbito da produção e comercialização, ou de mercado. Além disso, pôde-se constatar o papel de algumas instituições, formais e informais, ao moldarem o estado e a estrutura da realidade onde os atores entrevistados estão inseridos, e como elas podem auxiliar no desenvolvimento rural fundando as bases para a produção de alimentos orgânicos, consolidando unidades de produção, possibilitando a integração local ou regional.

O enraizamento se configura através de fatos sociais e históricos, os quais são característicos pela proximidade inerente aos indivíduos nos diversos circuitos. E isto vem a constituir laços mais fortes do que aqueles que podem ocorrer pela simples proximidade geográfica. De outro modo os circuitos de proximidade são construídos e por isso os indivíduos imergem em diferentes graus, ou até mesmo, são incorporados, o que resulta na própria formação da identidade social. O que procuramos identificar também pela imersão na agroecologia, como alternativa de produção orgânica que compreende um quadro de aspectos econômicos, sociais e ambientais, ou funções produtivas, relações e ecologia.

Assim, consideramos que o enraizamento a partir das organizações pode funcionar pelo modo como as firmas procuram estabelecer princípios de integração. E deve haver certa reciprocidade simétrica pelo que é mútuo entre as organizações e os atores. Apesar de haver situações de centralidade e de redistribuições, pelos quais também pressupomos serem complementarmente recíprocos ou deve haver equanimidade. Ou seja, o agricultor, pelo quanto necessita de acesso a canais, pode depender fortemente de uma estrutura e desse modo imergir através de instituições nesse processo, mas, conquanto haja reciprocidade e a própria organização, ou a firma, atuar no desenvolvimento das unidades familiares na mesma medida que colocam exigências para firmar acordos ou contratos, a própria organização fica condicionada pela sua participação na realidade do agricultor para ser enraizada. Pois

ao agricultor geralmente não é concedido a abertura para expor suas próprias exigências e ainda corre o risco de ser substituível no mercado.

Nesse sentido sobre o que podemos dizer que as diferentes experiências: um mercado local com contato direto e organização coletiva; um circuito com uma organização na intermediação destinado ao varejo inter-regional e relações bilaterais com agricultores e entre os agricultores de modo independente, e, por fim; um circuito regional com processos de integração sem um único centro em um conjunto de organizações multilaterais e com abertura para processos autônomos frente as responsabilidades e atribuições e com ligações nas pontas finais. Consideramos que possuem diferentes graus de enraizamento, ou em outra colocação, de incorporação pelos indivíduos que possam fazer frente a ação econômica, pelo modo como são situados. Isto não qualifica ou descredibiliza qualquer uma das iniciativas, mas aponta os limites e o repertório de modelos de organizações ou construções sociais voltadas ao mercado de produtos agroecológicos.

No primeiro caso, o circuito da feira de produtos agroecológicos em Laranjeiras do Sul, a construção parte de relações familiares e comunitárias e observamos um histórico de ligações que antecedem o próprio circuito pela participação no movimento de trabalhadores rurais sem terra. A transformação ocorreu para as famílias através das interações dentro de suas comunidades, e foram dinamizadas à partir de grupos para discussão e o contato com organizações que atuam no sentido de promover a agroecologia. A criação do circuito da feira contou com relações estabelecidas em nível local, e a partir da influência das próprias organizações. Atuação nesse circuito envolve cooperação, solidariedade, comunitarismo, acesso a informação, contingenciamento, forte ligação com a realidade local, interação em diferentes redes e forte amparo.

Já no circuito de produtos processados para o varejo da marca Rio de Una, notamos um empreendimento voltado para o segmento de orgânicos que conecta diferentes agricultores através de instituições e contatos por meio de organizações de extensão e assistência técnica. Aos agricultores é oferecido suporte ao processo de conversão para a produção orgânica, que é direcionada para as variedades com as quais a empresa trabalha. Aqui aparecem instituições mediadoras, como um planejamento em função das sazonalidades na produção, o estabelecimento de um

acordo de compra, e uma relação de parceria. As relações de proximidade ocorrem nas localidades onde os agricultores têm vínculos fortes de parentesco, ou círculos mais fechados, e não se estendem até a ponta final do circuito. Sobre o que podemos destacar há uma perspectiva de garantia de mercado e renda, o que podemos colocar como um fluxo ao longo do ano que é notado pelos agricultores, há certos valores que permanecem no círculo dos agricultores familiares, há o aperfeiçoamento técnico para poucas variedades e existe uma construção de imagem da marca atrelada a saúde, praticidade, segurança no consumo de orgânicos.

Finalmente o circuito da Rede Ecológica de Agroecologia, o Circuito Sul, é resultado da construção através de organizações que integram agricultores de diferentes localidades, e que compõem a Rede Ecológica, e contam com a participação dos agricultores familiares na operação do circuito. Os agricultores que adentram a Rede, e naturalmente ao circuito, passam por um processo de transição agroecológica e são envolvidos como participantes na criação e formação de seus grupos. Ao se articularem em torno da comercialização, os grupos passam a se envolverem com as estações que estão relacionadas com os núcleos locais. Assim os grupos se organizam para a coleta e transporte de mercadorias locais, e representantes participam de reuniões entre todos os grupos ligados às estações para definirem a destinação e as condições de comercialização. Esse circuito se completa fortemente pelas compras institucionais ou governamentais e em seguida feiras e outros canais. Podemos destacar as dinâmicas coletivas, a atribuição de papéis e responsabilidades autônomas pelos grupos e em rede para as estações, maior repertório de práticas no geral, intercâmbio entre os grupos, ênfase em ecologia, notadamente alinhado com a segurança e soberania alimentar e nutricional, circulação de informações. Pode-se dizer que algumas práticas passam a ser normalizadas a medida que são enraizadas, como a diversificação de cultivos e o aprimoramento sociotécnico.

Há certa diferença na participação dos agricultores na construção dos circuitos, da própria proximidade, como assinalamos, e também no funcionamento. Como se percebe a organização de agricultores e circuitos de proximidades, onde os próprios atores planejam e decidem questões sobre a comercialização, criando vínculos com mercados consumidores, ou redes com atravessadores e circuitos não tão curtos com

práticas padronizadas e parcialmente enraizadas com atendimento mais para demandas do consumo do que questões sociais propriamente. Nesse sentido é que destacamos a importância de olhar para as diferentes formas de proximidade dos circuitos, não somente no que toca a distância espacial e número de intermediações, mas também à proximidades culturais, econômicas e sociais, neste último casos, abordado neste trabalho, por meio da análise das diferentes formas de enraizamentos dos circuitos avaliados, reforçando a construção conceitual da proposta dos circuitos de proximidade como forma mais complexa de compreender as relações de mercado do que se propõe em torno dos circuitos curtos.

Como se pôde perceber a presença de organizações diversas pode mobilizar e impulsionar a ação econômica em um sentido socialmente desejável, como a produção agroecológica ou o empreendimento na área de comercialização. Com isso, pode-se concluir que o enraizamento social dos circuitos necessita também de fatores institucionais favoráveis, que estejam estabelecidos, no momento em que um empreendimento deve ser executado. De outra maneira, o enraizamento social é fruto do estado de um projeto, como a rede de relações sociais tecidas com o próprio tempo, e que podem oferecer passagem, como o acesso a canais ou o próprio acesso a mercados.

Ainda, gostaria de considerar, os diferentes significados das traduções utilizadas do termo em inglês *embeddedness* (GRANOVETTER, 1985) trazem noções distintas entre si, mas que se mantêm de acordo com nossa compreensão de seu emprego original, ao passo que aqui apenas consideraremos as distinções pelo que cada um vêm a reforçar, a que fizemos referência.

Em relação ao termo “imbricamento”, sinônimo de justaposição, conclui-se que pode haver ordenamento a partir das relações sociais em uma estrutura relacionada a maior ou menor proximidade ou de acordo com a força dos laços entre os atores.

Já os termos “imersão” e “enraizamento”, como foram propostos no escopo do trabalho, podem reforçar dinâmicas distintas. O primeiro está ligado a noção de entrada e profusão, ou o significado de incorporação, no caso pode ser no mercado de produtos ou fatores, a partir do contato, de relações sociais e instituições. Enquanto o segundo nos dá a dimensão do avanço das próprias relações sociais, como por

analogia “criar raízes”, e situa o significado e a compreensão em termos culturais ou sociais de onde destacamos diversas categorias, atribuições ou modalidades.

Pelo que notamos no discurso dos atores sobre as relações sociais, em referência ao épico do Mahabharat¹², por analogia existem quatro tipos de amizades. As amizades que progridem em benefício da alma. As amizades pelo bem do país ou da comunidade. As amizades por relações comerciais. E as amizades por causa dos vícios. De maneira semelhante entendemos que os laços entre os atores podem envolver diferentes atribuições, pelas quais os agricultores podem se envolver em um sentido virtuoso de ação social ou revelarem aspectos negativos. E devemos destacar que há situações aparentemente conflituosas ou contraditórias em certas situações que não compreendemos bem sua natureza.

Compreendemos que os circuitos de comercialização dos agricultores em geral envolvem diferentes modos de enraizamento social, onde se destacam as relações de proximidade entre os atores, que podem ser fortemente influenciados por laços parentais ou ligações mais fortes. Esta influência também envolve a perspectiva de consolidação e desenvolvimento das famílias sob o acúmulo de experiências que resultam, nas trocas entre os atores próximos e na conclusão pela opção de produzir orgânicos em todos os casos. Por isso sobre as diferentes razões para a imersão na agroecologia, podemos citar a proximidade também como um fator determinante, seja pelo papel da comunidade, de parentes e vizinhos, ou pelas relações locais. Ainda assim histórias envolvendo intoxicação ou a garantia de preços e mercados podem contribuir em suas medidas, pelo que envolvem a segurança e a reprodução das condições dos agricultores.

Notadamente no segundo caso, mas também no último, antes de aparecer qualquer distinção sobre preços, o próprio acordo comercial ou a garantia de mercado são fatores que podem determinar a ação dos atores e entendemos como uma perspectiva de segurança ou estabilidade como no mercado de trabalho. Diferentemente de Granovetter (1985) a partir da perspectiva da tomada de decisão

¹² Obra da literatura védica. Neste ponto a referência ao texto apenas destaca a origem do que pode ser conhecido por tradição oral. Esta referência coube apenas para a colocação em termos elucidativos do que possa ser as motivações fundamentais expressas nas relações de amizades. E por isso fizemos referência para proporcionar uma reflexão sobre o caráter das relações sociais, sem expressarmos qualquer juízo sobre as diferentes iniciativas.

das firmas sob um ambiente de incertezas e assimetrias de informação, compreende-se aqui que o risco ao oportunismo não é unilateral, mas que envolvem a perspectiva de garantias. O que poderia aparecer como uma questão de *embeddedness* e o risco ao oportunismo ou a falta de confiança (GRANOVETTER, 1985), do lado do agricultor (ou do trabalhador no mercado de trabalho) resultaria numa situação de economia política, onde se pesam a remuneração dos diferentes fatores. Assim, as relações podem ser anteriores às estruturas organizacionais, e podem envolver os atores externamente quando as organizações podem ser mais ou menos imparciais, e ainda, que são fortalecidas a partir do planejamento em comum ou da frequência nas transações, envolvendo erros e regulações entre ambas as partes dentro de certos limites aceitáveis e acordados.

Sendo assim, consideramos aqui também que a ligação com os circuitos é fortemente enraizada por condições que variam com a presença de instituições centrais mediadoras como normas, regras, convenções, acordos, contratos, parcerias, estabelecimentos conjuntos, atribuições de papéis, e pelo quanto forem recíprocas. A imersão das organizações e a criação dos circuitos, envolvendo as diferentes iniciativas, são resultados das diferentes redes de relações, mas que em algum momento passam pelo crivo de definições, as quais podem envolver diferentes graus de compromissos, sendo que mesmo entre agricultores há aqueles que cumprem a função de realizar processos fundamentais e de maior responsabilidade, como observamos com maior intensidade no último caso. Desse modo, não há como encerrarmos, nem pretendemos, a discussão entre o papel das relações sociais ou de instituições no enraizamento, mas compreendemos que as relações sociais podem ser marcadas por diferentes atribuições para os atores. Quer dizer, há agricultores mais outros menos envolvidos, de modo que alguns agricultores respondem também como encarregados de seus papéis, sobre os quais pesam maiores responsabilidades, e por isso podem estar tanto fortemente vinculados a seus grupos e aos circuitos como podem as instituições parecer secundárias. Ainda assim consideramos as diferentes modalidades como determinantes de situações particulares, onde identificamos os casos a partir de suas complexidades.

A diversificação de cultivos, também pela produção de variedades mais duráveis, como cultivos perenes, ou lavouras permanentes, em benefício da conservação do ambiente, da paisagem e da biodiversidade são características que se destacam na concepção da agroecologia e que somente pela garantia do produto orgânico não são asseguradas. Consideramos aqui que o enraizamento desse processo envolve fortes ligações com estruturas sociais pelas quais os agricultores venham a ter acesso. As diferentes organizações cumprem um papel fundamental nesse sentido, mas imersão envolvendo as comunidades em geral passa pela ligação com atores que se destacam e protagonizam a mudança de discurso. O que pode ter uma relação com as referências dos próprios agricultores em relação a agentes que promovem a inspiração dos demais, ou a liderança em outro sentido.

O resultado final, considerando nossas discussões que partiam da compreensão dos significados do que estaria sendo enraizado, envolve uma dupla perspectiva. De que os circuitos são enraizados a partir das relações sociais, o que significa dizer, por um lado, que os próprios indivíduos e suas relações são compreendidos nesse processo. E que de outro modo se percebem as razões pelas quais as intereções recebem uma caracterização própria, ou pelo que está sendo incorporado em cada processo. Assim, reforçamos a importância da consciência dos indivíduos sobre o papel das relações sociais e da vontade pelo que pode envolver a essência na manifestação de alguma virtude. Fato que as diferentes construções sociais podem nos mostrar e pelo que concluímos o enraizamento social se reflete em propostas com diferentes alcances geográficos.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do Capitalismo Agrário em Questão**. São Paulo: Editora Hucitec. 1992. p.31-131 e p.209-247.

ABRAMOVAY, R. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo Social**, São Paulo, v.16, n. 2, p. 35-64, 2004.

AGNE, Chayane Leal. **Agroindústrias Rurais Familiares e a Rede de Relações Sociais nos Mercados de Proximidade na Região do Corede Jacuí Centro/RS**. 2010. 164 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural), Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2010.

ALTIERI, M. **Agroecologia. A dinâmica produtiva da agricultura sustentável**. 5a ed. Porto Alegre: UFRGS, 2009. 120p.

BARTRA, A. **As classes agrárias e o estatuto da produção camponesa**. In. Economia Política do Campesinato. [S.l.; s.n.] Coletânea nº 21, 2015, 48p.

CAPORAL, F. R. (org); PAULUS, G.; COSTABEBER, J. A. **Agroecologia: uma ciência do campo da complexidade**. Brasília, 2009. 111p.

CASSOL, A. SCHNEIDER, S. Produção e consumo de alimento: Novas Redes e Atores. **Lua Nova**, São Paulo, v.95, p.143-177, 2015.

CASTRO, A. B. **7 ENSAIOS SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA**. 4ª edição. São Paulo: Editora Forense, 1988. p.81-146.

CHAYANOV, Alexander. Sobre a teoria dos sistemas econômicos não capitalistas. In: GRAZIANO DA SILVA, J. e STOLKE, V. **A questão agrária**. São Paulo: Brasiliense. 1981, p.133-163.

CRAVIOTTI, C; PALACIOS, P. La Diversificación de los Mercados como Estrategia de la Agricultura Familiar. **Revista de Economía e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.51, Supl. 1, p.63-78. 2013.

DAROLT, Moacir Roberto. Circuitos Curtos de comercialização de alimentos ecológicos: reconectando produtores e consumidores. In: NIEDERLE, P. A.; ALMEIDA, L. de; VEZZANI, F. M. (Orgs). **Agroecologia Práticas, Mercados e Políticas: Para uma nova Agricultura**. Curitiba: Kairós, 2013. p.139-170.

DELGADO, G. C. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: Mudanças cíclicas em meio século [1965-2012]**. Porto Alegre: UFRGS, 2012. 144p.

DOWBOR, L. Produtores, Intermediários e Consumidores: O enforque da cadeia de preços. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 45, n.3, p. 7-16, jul./set. 2014.

ECOVIDA ONLINE. **IX Encontro Ampliado**. Disponível em: <<http://www.ecovida.org.br/category/encontro-ampliado-2/>>. Acesso em: 30 out. 2015.

FAGUNDES, Rodrigo Mello. **Trajetórias tecnológicas da agricultura**: do produtivismo às novas alternativas agroecológicas. 2013. 58 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas), Universidade Federal do Paraná. Curitiba, 2013.

FAVARETO, Arilson da Silva. **Paradigmas do desenvolvimento rural em questão**. 220 f. Tese (Doutorado em Ciência Ambiental). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

FEAGAN, R. B.; MORRIS, D. Consumer quest for Embeddedness: a case study of the Brantford Farmers' Market. **International Journal of Consumer Studies**, Brantford, v. 33, p.235-243. 2009.

FLOYSDAND, A.; SJOHOLT, P. Rural Development and Embeddedness: The Importance of Human Relations for Industrial Restructuring in Rural Areas. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v. 47, n.3, p.205-227. 2007.

FUNDO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCAÇÃO (FNDE). **[Programa Nacional de Alimentação Escolar]**. Disponível em: <<http://www.fnde.gov.br/programas/alimentacao-escolar>>. Acessado em: 17/04/2017

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª ed, São Paulo: Atlas, 2002. 176p.

GOODMAN, D. The quality 'turn' and alternative food practices: reflections and agenda. **Journal of Rural Studies**, [S.l.], v.19, p. 1-7, 2003.

GOODMAN, D; DUPUIS, E. M; GOODMAN, M. K. **Alternative Food Networks**: knowledge, place and politics. London: Routledge, 2012, 309p.

GRANOVETTER, M. Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985. Acessado em: 29/09/2015. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2780199>>

GRANOVETTER, M. Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis. **Acta Sociologica**, [S.l.], v.35, p. 3-11, 1992.

GRANOVETTER, M. Ação Econômica e Estrutura Social: O problema da imersão. **RAE-eletrônica**, [S.l.] v. 6, n. 1, Art. 9, 2007. 41p.

GRAZIANO-SILVA, J. **O que é a questão agrária**. 10ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1985, p. 1-67.

- GUIMARÃES, A. P. **A Crise agrária**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1982. 362p.
- GUIVANT, J. S; SPAARGAREN, G; RIAL, C. **Novas Práticas Alimentares no Mercado Global**. Florianópolis: UFSC, 2010. 334p.
- GUZMAN, E. S; SOLER, M, M. Del Desarrollo Rural a la agroecología: Hacia un cambio de paradigma. **Documentación Social**, [S.l.] n.155, p. 23-39, 2009.
- GUZMAN, E. S. **Sobre los Orígenes de la agroecología en el pensamiento marxista y libertário**. 1ª ed. La Paz: Plural Editores, 2011, 168p.
- GUZMAN, E. S. El despliegue de la Sociología Agraria hacia la Agroecología. **Cuaderno Interdisciplinar de Desarrollo Sostenible**, [S.l.], n.10, abr, p. 85-109, 2013.
- HINRICHS, C. C. Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural Market. **Journal of Rural Studies**, [S.l.] v.16, p.295-303, 2000.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009. **Aquisição alimentar domiciliar per capita Brasil e Grandes Regiões**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/pof/2008_2009_aquisicao/default.shtm>. Acessado em: 20 mai. 2016.
- KAUTSKY, K. **A questão agrária**. São Paulo: Nova Cultural, p.1-259, 1986.
- KHATOUNIAN, C. A. **A reconstrução ecológica da agricultura**. Botucatu: Agroecológica, 2001, 345p.
- KRIPPNER, G. The elusive Market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology. **Theory and Society**, Netherlands, v.30, p.775-810, 2001.
- LAMARCHE, Hugues (Coord.). **Agricultura familiar: uma realidade multiforme**. Campinas: Unicamp, 1993. vol. I, p. 13-33.
- LAMARCHE, Hugues (Coord.). **Agricultura Familiar: do mito à realidade**. Campinas: Unicamp, 1998. vol. II. p. 61-87 e p. 303-337.
- LONG, Norman; PLOEG, Jan Douwe van der. HETEROGENEIDADE, ATOR E ESTRUTURA: para a reconstituição do conceito de estrutura. In: SCHNEIDER, Sergio; GAZOLLA, Marcio. (Org.). **Os atores do desenvolvimento rural: praticas produtivas e processos sociais emergentes**. Porto Alegre: UFRGS, 2011, p. 6-27.
- MAGNANTI, N. J. Circuito Sul de Circulação de Alimentos da Rede Ecovida de Agroecologia. **Agriculturas**. Rio de Janeiro: AS-PTA, v. 2, n. 5, p. 26-29. 2008.

MALUF, R. S. Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 25, n. 1, p. 299-322, abr. 2004.

MALUF, R. S. **Segurança Alimentar e Nutricional**. Petrópolis: Vozes. 2007. 174p.

MANN, S. A.; DICKINSON, J. M. Obstáculos ao Desenvolvimento da Agricultura Capitalista. **Literatura Econômica**, São Paulo, p. 5-25, 1987.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Instrução Normativa nº46**, de 6 de outubro de 2011. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/Desenvolvimento_Sustentavel/Organicos/Legislacao/Nacional/Instrucao_Normativa_n_0_046_de_06-10-2011_regulada_pela_IN_17.pdf>. Acesso em 30 jan. 2017.

MARKONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2003, 310p.

MDA. **[Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar]**. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/sitemda/secretaria/saf-creditorural/linhas-de-cr%C3%A9dito>>. Acesso em: 12 abr 2017

MDA. **[Programa de Aquisição de Alimentos]**. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/sitemda/secretaria/saf-paa/sobre-o-programa>>. Acesso em: 17 abr 2017

MEIRELLES, L. Soberania Alimentar, agroecologia e mercados locais. **Revista Agriculturas**: AS-PTA, Rio de Janeiro, v. 1, n. 0, p. 11-14, set. 2004.

MENEZES Marilda; MALAGODI, Edgard. OS CAMPONESES COMO ATORES SOCIAIS: a perspectiva da autonomia e da resistência. In: Schneider, Sergio; Gazolla, Marcio. (Org.). **Os atores do desenvolvimento rural**: praticas produtivas e processos sociais emergentes. Porto Alegre: UFRGS, 2011, p. 28-45.

MINAYO, M. C. de S. (Org). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 14a ed. Petrópolis: Vozes, 1999. 80p.

NIERDELE, P.; RADOMSKY, G. F. W. Atores sociais mercados e reciprocidade: convergências entre a Nova Sociologia Econômica e o “Paradigma da Dádiva”. **Teoria e Sociedade**, [S.l.], v.15, p.146-177, 2007.

NIEDERLE, P. A; FIALO, M. A. V; CONTERATO, M. A. A pesquisa sobre Agricultura Familiar no Brasil – aprendizagens, esquecimentos e novidades. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v. 52, supl. 1, p. 9-24, 2014.

PEREZ-CASSARINO, J. **A construção social de mecanismos alternativos de mercado no âmbito da rede ecovida de agroecologia**. 2012. 450 f. Tese (Doutorado

em Meio ambiente e Desenvolvimento), Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2012.

PEREZ-CASSARINO, J; FERREIRA, A. D. D. Redesenhando os mercados: a proposta dos circuitos de proximidade. **Espacio Regional**, Revista de Estudios Sociales. [S.l.] v.01, n.13, jan-jun, 2016.

PETERSEN, Paulo. Agroecologia e a superação do paradigma da modernização. In: **Agroecologia Práticas, Mercados e Políticas**: Para uma nova Agricultura. NIEDERLE, Paulo André; ALMEIDA, Luciano de; VEZZANI, Fabiane Machado (Orgs). Curitiba: Kairós, 2013. p. 69-103.

PLEIN, C. Instituições e Enraizamento nos mercados da Agricultura Familiar. **Revista Faz Ciência**, v.12, n.15, p. 95-118, jan./jun. 2010.

PLOEG, J. D. van der. **Camponeses e impérios alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização**. Tradução Rita Pereira. Porto Alegre: UFRGS, 2008, 376p.

PLOEG, J. D. van der. Revitalizing Agriculture: Farming Economically as Starting Ground for Rural Development. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v. 40, n. 4, p. 497-511, 2000.

PLOEG, J. D. van der; RENTING, H.; BRUNORI, G.; KNICKEL, K.; MANNION, J. MARSDEN, T.; ROEST, K.; GUZMÁN, E. S.; VENTURA F. Rural Development: From Practices and Policies towards Theory. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v. 40, n. 4, p.391-408, 2000.

POLANYI, K. A nossa obsoleta mentalidade mercantil. **Revista Trimestral de História das Idéias**, Porto (Portugal), n.1, p. 7-20, 1978.

POLANYI, K. **A grande TRANSFORMAÇÃO**. As origens de nossa época. 2^a ed. Tradução de Fanny Wrabel. Rio de Janeiro: Campus, 2000. 337p.

POLANYI, K. La Economía como actividad institucionalizada. **Revista de Economía Crítica**, [S.l.], n.20, 2º semestre, p.192-207, 2015.

RADOMSKY, G.; SCHNEIDER, S. Nas teias da economia: o papel das redes sociais e da reciprocidade nos processos locais de desenvolvimento. **Sociedade e Estado**, Brasília, v. 22, n. 2, p. 249-284, 2007.

RAUD-MATTEDI, C. Análise Crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura do mercado em termos de redes e imbricação. **Política e Sociedade**, n. 6, p. 59-82, abr. 2005.

REARDON, T; TIMMER, C. P; BARRETT, C. B; BERDEGUÉ, J. The Rise of Supermarkets in Africa, Asia and Latin America. **American Journal of Agricultural**

Economics, [S.l.] v. 85 n. 5, p. 1140–1146, 2003. Disponível em: <<http://ajae.oxfordjournals.org/>>. Acesso em: 14 jun. 2016.

REIS, Maria Rita. **Tecnologia Social de Produção de Sementes e Agrobiodiversidade**. 2012. 288 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Sustentável), Universidade de Brasília. Brasília, 2012.

RENDUELES, C. Karl Polanyi y la apuesta por la institucionalización. **Revista de Economía Crítica**, [S.l.], n.20, 2º semestre, p.182-191, 2015.

ROVER, O. J. Agroecologia, mercado e inovação social: o caso da Rede Ecovida de Agroecologia. **Ciências Sociais Unisinos**, São Leopoldo, v. 47, n.1, p. 56-63, jan./abr. 2011.

SABOURIN, E. Comercialização dos produtos agrícolas e reciprocidade no Brasil. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v. 21, n. 1, p. 5-33, 2013.

SABOURIN, E. Acesso aos mercados para a agricultura familiar: uma leitura pela reciprocidade e a economia solidaria. **Revista Economica do Nordeste**, Fortaleza, v. 45, p. 18-30, 2014.

SBICCA, A. O uso de heurísticas no estudo das decisões econômicas. **Working Papers 0115, Universidade Federal do Paraná, Department of Economics**. Curitiba, 2011. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/e/pfe108.html>>.

SCHNEIDER, Sergio. **A pluriatividade na agricultura familiar**. Porto Alegre: UFRGS, 2003, p. 21-72.

SEN, A. **Desenvolvimento como Liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SILVEIRA MARTINS, G; MARTINS, R, S; SILVEIRA, R, I, M. Imersão social na cadeia de suprimentos e seu efeito paradoxo no desempenho operacional. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 54, n. 4, p. 429-444, jul./ago. 2014.

SOLER, M. M.; CALLE, A. C. Rearticulando desde la alimentación: canales cortos de comercialización en Andalucía. **PH Cuadernos**, [S.l.], p. 259-283. 2010.

SWEDBERG, R. Sociologia econômica: hoje e amanhã. Tradução de Sergio Miceli. **Tempo Social**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 7-34, 2004.

TORRE, A. Desenvolvimento local e relações de proximidade: conceitos e questões. Traduzido por Marcelo Marinho. **Revista Internacional de Desenvolvimento Local**, [S.l.], v. 4, n. 7, p. 27-39, set. 2003.

TRICHES, R. M; SCHNEIDER, S. Alimentação, sistema agroalimentar e os consumidores: novas conexões para o desenvolvimento rural. **Cuadernos de Desarrollo rural**, Bogotá, v. 75, jan./jun. 2015. 20p.

UNIVERSITÉ LUMIÈRE LYON 2. **Método de análise de conteúdo do corpus de entrevistas.** Disponível em: <http://theses.univ-lyon2.fr/documents/getpart.php?id=lyon2.2007.moreira-marques_s_pt&part=202475>. Acesso em: 26 fev. 2017.

VASCONCELLOS, M. A. S. **Economia: Micro e Macro.** 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2011. 453p.

VEIGA, J. E. da, **O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica.** São Paulo: Hucitec / USP, 1991, p.184-217.

VEIGA, J. E. da, Agricultura Familiar e Sustentabilidade. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, Brasília, v. 13, n. 3, p.383-404, 1996.

VINHA, V. Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social. **Econômica**, [S.l.], v. 3, n. 2, p. 207-230, set. 2003.

VIA CAMPESINA. **Declaración del Foro Internacional sobre Agroecología.** Publicado em março de 2015. Disponível em: <<http://viacampesina.org/es/index.php/temas-principales-mainmenu-27/agriculturacampesina-sostenible-mainmenu-42/2354-declaracion-del-foro-internacional-de-agroecologia>>. Último acesso: 29/10/2015.

WILKINSON, J. Cadeias Produtivas para Agricultura Familiar. **Revista de Administração da UFLA**, [S.l.], v.1. n. 1, p. 34-41, jan./jun. 1999..

WILKINSON, J. Sociologia econômica, a teoria das convenções e o funcionamento dos mercados: *inputs* para analisar os micro e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 23, n. 2, p. 805-824, 2002.

WILKINSON, J. **Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar.** Porto Alegre: UFRGS, 2008. 216p.

ZAMBERLAM, J.; FRONCHETI, A. **Agroecologia: Caminho de preservação do agricultor e do meio ambiente.** Petrópolis: Vozes, 2012. 196p.

ANEXO A – Lista dos entrevistados

Entrevistador: Rodrigo Mello Fagundes – Mestrando PPGADRS/UFFS

Identificação

Município (naturalidade): **Data(entrevista):**

Organização:

Nome:

Idade:

Local da residência:

Município: Rio Branco do Sul **Data:08/11/2016**

Organização: Coaopa, Grupo Dois Pinheiros, Rede Ecovida

Nome: Anderson José Farias

Idade: 40

Local da residência: Rio Branco do Sul (Entrevista)

Município: Colombo **Data:08/11/2016**

Organização: Grupo Dois Pinheiros, Aopa, Coaopa, Cressol, Rede Ecovida

Nome: Clever Cristiano Gasparin

Idade: 29

Local da residência: Rio Branco do Sul (Entrevista)

Município: Cerro Azul (Entrevista) **Data:11/11/2016**

Organização: Rede Ecovida, Grupo Água Limpa, Associação Aopa, Coaopa

Nome: Edilton de Jesus Hillmann

Idade: 37

Local da residência: São Sebastião

Município: Cerro Azul (Entrevista) **Data:11/11/2016**

Organização: Grupo e Associação Sertaneja, Coaopa, Rede Ecovida

Nome: Eraldo Schneider

Idade: 36

Local da residência: São Sebastião

Município: Tijucas do Sul (Entrevista) **Data:28/10/2016**

Organização: Rio de Una, Tecpar (conselho técnico)

Nome: Gelson Adriano Sozzeki

Idade: 22

Local da residência: Tijucas do Sul

Município: Tijucas do Sul (Entrevista) **Data:28/10/2016**

Organização: Orgânicos da Serra, Ecovida, Rio de Una, Aopa

Nome: Miguel Eloi Ferreira

Idade: 33

Local da residência: Tijucas do Sul

Município: Tijucas do Sul (Entrevista) **Data:28/10/2016**
Organização: Rio de Una, Tecpar
Nome: Jelson Adriano Klakoski
Idade: 39
Local da residência: Tijucas do Sul

Município: Tijucas do Sul (Entrevista) **Data:02/11/2016**
Organização: Grupo Terra Nobre, Rio de Una
Nome: Pedro Becker
Idade: 49
Local da residência: Tijucas do Sul

Município: Tijucas do Sul (Entrevista) **Data:02/11/2016**
Organização: Grupo Terra Nobre, Rede Ecovida, Aopa, Rio de Una
Nome: Moacir José Banak
Idade: 50
Local da residência: Tijucas do Sul

Município: Catanduvas **Data:11/10/2016**
Organização: Cooperjunho, MST, Sindicato dos Trabalhadores Rurais, Associação Comunitária
Nome: Ivandro Gomes de Amorin
Idade: 31
Local da residência: Laranjeiras do Sul (Entrevista)

Município: Encantado **Data:17/10/2016**
Organização: MST, Associação 8 de Junho, Cooperjunho, Rede Ecovida, Sindicato dos Trabalhadores Rurais
Nome: Darci da Silva
Idade: 59
Local da residência: Laranjeiras do Sul (Entrevista)

Município: Tijucas do Sul (Entrevista) **Data:04/11/2016**
Organização: Rio de Una, Ecoaxial Alimentos
Nome: Rosangela Almeida
Idade: 52
Local da residência: Curitiba

Município: Ponta Grossa **Data:06/12/2016**
Organização: Aopa, Coaopa, Rede Ecovida, Grupo Esperança, Circuito Sul, Associação União do Trabalhador Rural
Nome: Nilton Agner Junior
Idade: 42
Local da residência: Castro (Entrevista em Laranjeiras do Sul)

Município: Erval do Oeste **Data:**01/12/2016
Organização: Associação Terra Livre, Rede Ecovida, Núcleo Luta Camponesa, MST, Acampamento Recanto da Natureza
Nome: Divo Vigolo
Idade: 50
Local da residência: Laranjeiras do Sul (Entrevista)

Município: Nova Laranjeiras **Data:**01/12/2016
Organização: MST, Rede Ecovida, Grupo Recanto da Natureza, Associação Terra Livre, Assentamento Recanto da Natureza
Nome: Marconielson Martins
Idade: 27
Local da residência: Larajeiras do Sul (Entrevista)

Município: Criciumal **Data:** 17/07/2016 e 10/10/2016
Organização: MST, Rede Ecovida, Associação 8 de Junho, Sindicato Rural
Nome: Sadi Gomes de Amorim
Idade: 62
Local da residência: Laranjeiras do Sul (Entrevista)

Município: Criciumal **Data:**10/10/2016
Organização: Cooperjunho, MST, Grupo de Agroecologia Luta Camponesa
Nome: José Gomes de Amarin
Idade: 57
Local da residência: Laranjeiras do Sul (Entrevista)

Município: Nova Laranjeiras **Data:**17/10/2016
Organização: MST, Associação Terra Livre, Acampamento Recanto da Natureza, Núcleo Luta Camponesa, Rede Ecovida
Nome: Elcimo Ferreira dos Santos
Idade: 40
Local da residência: Laranjeiras do Sul (Entrevista)

Município: Erechim **Data:**23/09/2016
Organização: Ecoterra, Rede Ecovida
Nome: Gilmar Ostrosch
Idade:
Local da residência: Erechim/RS (Entrevista em Cerrito/RS)

Município: Curitiba (Entrevista) **Data:**14/02/2016
Organização: Aopa, Rede Ecovida
Nome: Marfil
Idade:
Local da residência: Bocaiuva do Sul

APÊNDICE A – Roteiro de entrevista de campo semiestruturado – gestores / organizações



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGROECOLOGIA E DESENVOLVIMENTO
RURAL SUSTENTÁVEL**

Entrevistador: Rodrigo Mello Fagundes – Mestrando PPGADRS/UFFS

1. Identificação

Município:

Data:

Organização:

Nome:

Idade:

Local da residência:

2. Questões

- 1) Você poderia contar o histórico do circuito, destacando as principais mudanças e desafios pelos quais passaram como organização?
- 2) Como foram concebidas as oportunidades de mercado para sua organização, e como vocês imergiram nesses processos?
- 3) Como é a dinâmica de comercialização em que atuam?
- 4) Que canais de comercialização vocês atendem? E como é a relação com os diferentes canais de comercialização?
- 5) Algum canal de comercialização, que sua organização atende, depende fortemente de sua distribuição para algum produto?
- 6) Como são transacionados os produtos com os agricultores? E como são definidos os preços?
- 7) Em que fases os agricultores participam do processo de comercialização? Eles atuam em algum processo de tomada de decisão? Que dificuldades surgem daí?

- 8) Como são encontrados novos agricultores para atender [a organização]? E como progride a relação com os mesmos? Que exigências eles devem atender? Que contrapartidas são oferecidas aos agricultores?
- 9) De que tipo de insumos vocês necessitam para o processo de comercialização e como são definidos os fornecedores?
- 10) Que outras organizações estão fortemente ligadas ao seu sistema de distribuição? (crédito, assistência técnica, maquinaria, equipamento, jurídica, etc.)
- 11) Que atividades de beneficiamento/processamento são realizadas no âmbito da sua organização? Poderia falar sobre a atuação dos principais envolvidos nesses processos?
- 12) Poderia contar sobre sua posição na organização e sobre situações em que você tem nas mãos a tomada de decisão?

APÊNDICE B – Roteiro de entrevista de campo semiestruturado – agricultores

UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGROECOLOGIA E DESENVOLVIMENTO
RURAL SUSTENTÁVEL

Entrevistador: Rodrigo Mello Fagundes – Mestrando PPGADRS/UFES

1. Identificação**Município:****Data:****Organização:****Nome:****Idade:****Local da residência:****2. Questões**

- 1) Há quanto tempo e como começou a atuar nesse segmento de mercado (de orgânicos/agroecológicos)?
- 2) Há quanto tempo e como começou sua ligação com a organização do circuito/feira? Quais as principais mudanças e desafios pelos quais passaram?
- 3) Como é sua dinâmica com o circuito/feiras? Que atividades (reuniões, entregas, contatos, etc.) você desempenha junto desta organização?
- 4) Como são intercambiados os produtos com o circuito/feira? E entre os agricultores?
- 5) Como são definidos os preços?
- 6) Quais os principais canais de comercialização que você atende? Se fosse atribuir um percentual do total da produção, quanto representa cada um?
- 7) Que produtos você produz? E quais comercializa?
- 8) Quais as principais organizações estão ligadas à sua atividade de produção e comercialização? Como é sua relação com as mesmas? Alguma delas tem importância sobre suas decisões?

- 9) Como são partilhadas técnicas e novas informações em grupos que você participa (entre agricultores, em eventos, formações, etc.)?
- 10) Você depende de algum insumo ou serviço para produzir ou comercializar? Como escolheu quem o atenderia?
- 11) Que valores você incorporou em sua atividade à partir de suas relações sociais (com outros agricultores, cooperativa, associação, rede, etc.)?

APÊNDICE C – Núcleos de sentidos – Agricultores

Entrevistas com agricultores

1. Núcleos de sentido.

01 – Imersão no mercado de orgânicos

02 – Imersão no Circuito em questão

03 – Interação com o circuito

04 – Intercâmbio de produtos e formação de preços

05 – Imbricamento estrutural / Canais de vendas

06 – Decisão sobre “o que produzir”

07 – Principais organizações e a relação com as mesmas

08 – Enraizamento da sociotécnica

09 – Decisão sobre insumos

10 – Valores e motivações

2. Identificação.

Entrevistados A – Agricultores do Circuito da Feiras de Agroecológicos de Laranjeiras do Sul

Entrevistados B – Agricultores do Circuito de processados para o varejo da marca Rio de Una

Entrevistados C – Agricultores do Circuito da Rede Ecovida identificado como Circuito Sul.

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
01 – Imersão no mercados de orgânicos	<p>Entrevistado A01 “A gente começou em 2008. O trabalho, até em 2007 que nós começamos o trabalho em agroecologia, mas já são cinco anos que nós somos certificados na Rede Ecovida. O que me levou aí foram problemas de saúde. Trabalhei muitos anos com veneno e daí como não pude mais resolvi passar pra agroecologia. É uma mudança difícil, mas hoje nem por nada eu não voltaria a trabalhar com veneno”. “Aqui nós temos o Ceagro, o Ceagro é um grande formador de técnicos em agroecologia. Há um tempo era em Cantagalo, hoje está aqui no Rio Bonito [...] Aí, nós temos a Desiele e o Ivandro que são da família, aqui dois sobrinhos que já são formados técnicos em Agroecologia, e foi mais ou menos nesse 2008, 2007/2008, que eles foram pro Ceagro e já vieram trazendo informação. [...] o Professor Pinheiro que é conhecido como o Pinheirão então ele que... foram os primeiros que trouxe informações pra nós, junto com os técnicos do Ceagro. Os técnicos do Ceagro, aprenderam com o professor, e ele trazia a campo, então para nós começar nossos trabalhos.”</p>
	<p>Entrevistado A02 Saúde e a questão assim que a gente viu que não tinha outra alternativa a não ser voltar pro orgânicos, pra qualidade de vida. Uma opção que a gente teve aí da família.</p>
	<p>Entrevistado A03 “O que trouxe para a agroecologia... A gente já vem de uma família já tradicional na questão da preocupação de você produzir alimento saudável”</p>
	<p>Entrevistado A04 A gente começa essa luta de trabalhar e produzir sem muito entender sobre isso, em 1999. Que a gente ocupou um terra aqui no município, com 26 famílias, e depois a gente começou a trabalhar coletivo. Até 2003/2004, a gente trabalhava num sistema convencional. Nós se ajudava em grupo, num sistema de um ajudar o outro, dividimos em grupos para melhor organizar o trabalho e produzir. Mas 2003/2004, para cá, começa a marcar com a participação nas atividades do Movimento Sem Terra onde a gente começa a participar dos cursos de formação que é onde você começa a enxergar onde existia um problema dentro da agricultura. Que era a questão da forma de produção, os problemas que você causa com a natureza, os efeitos que vão ter a médio e longo prazo. E a gente, já olhando pra realidade, já conseguia ter esse entendimento. Bom, a gente fazia as coisas, mas não imaginava que estava errado.</p>
	<p>Entrevistado A05 “Eu to fazendo parte do grupo desde 2008. Que entramos no grupo que seria de transferência do convencional para o orgânico. [...] A agroecologia, seria mais a questão de veneno que nós usava direto. Inclusive nós aqui, logo que usamos em 1999, nós tínhamos companheiro que fomos passar</p>

veneno manual que chegamos a se intoxicar. Que depois em 2008, nós achamos... O grupo decidiu nós deveria, de mudar. E daí que peleamos nessa parte de agroecologia. [...] Os desafios foram de muita conversa, que uns achavam que no começo nós não iríamos vencer, substituir o veneno pelas coisa mais manual, mas nós no momento não achamos tão difícil a transferência. Porque na época, nós usamos, passamos a usar veneno de 90 para cá. E antes nós não usávamos veneno, para nada, pra criação nada. Daí hoje que entramos, de 2008 que entramos pra valer e já resolvemos isso daí". "A agroecologia, homem, eu acho que pra nós aqui... A agroecologia na verdade não se fala muito se fala só a agroecologia aqui só no veneno. Mas a agroecologia em si não é só veneno, é cuida da natureza, as águas, que estão tudo aqui, aqui tava tudo pelado antigamente. Aqui nesse lote meu, se você olhar aqui era tudo granja, e daí nós fomos hoje reflorestando e fomos trabalhando, e nós estamos aí. Claro dependeu de trabalho, bastante pra nós conseguir voltar nesse sistema de agroecologia [...] acho que caminho mais certo e nós ter largado do convencional e voltado no mais orgânico aqui. Porque nós aqui enfrentemos muitos problemas [...] de caboclo já se intoxicar por causa de veneno. Daí agora nós paremos, essas 12 famílias, que nós somos em 21, já estamos em 12 no grupo aqui. Que a tendência é nós conseguir ver se trazemos o resto do pessoal, mas tem um pessoal que se adapto mais no convencional, que eu falo ali, não... Não tão, parece, querendo muito lidar mas acho que tem uns que tão querendo de voltar".

Entrevistado B01

"Meu pai tinha começado a plantar orgânicos e aí eu comecei junto com ele". "Ele começou depois que o Rio de Una fez uma proposta para começar. Na verdade começamos com o Rio de Una. A Rio de Una fez a oferta e a gente começou".

Entrevistado B02

"Faz uns 9 anos mais ou menos que nós somos orgânico. E trabalhamos, nós começamos com a Rio de Una. [...] Nós éramos certificados só pela Rio de Una, no começo. Agora que nós fizemos por conta, faz o que, um ano mais ou menos, foi feito no certificado por conta, que é pela Ecovida". "Começou ali que o meu primo que começou lá, o Amadeus, começou pela Rio de Una, daí foi. Daí eles vieram atrás de nós. Nós plantava o convencional, pouca coisa também, daí ele vieram atrás de nós, daí nós mudamos pra plantar o orgânico. Só viremos, só plantar orgânico daquele tempo pra cá. Nossa vida virou só orgânico. Nenhum agrotóxico, nada. Zero." "É bem diferente, é tudo manual, na enxada, você não pode passar nada. É só... Você planta, tem que carpir tudo, tem que pulveriza uns remedinhos só que é autorizado por o que eles liberam lá. Pelo governo mesmo que vem jogam um papelzinho, que ó, pode passar isso, isso, isso só. É tudo diferente. Você pode pegar com a mão, não tem problema nenhum, só não pode por na boca, mas não tem perigo de você se intoxicar com veneno, é só orgânico mesmo. Pode passar hoje e amanhã você pode comer o produto e não tem problema nenhum."

Entrevistado B03

“Iniciei em 2008. Eu comecei a produzir holerícola em 2005, 2008 apareceu uma proposta da Rio de Una com uma parceria de orgânicos, e eu fui aos poucos virando orgânico, e a partir de 2010, hoje eu sou 100% orgânico”. “Primeiro a saúde minha e da minha família, primeiro lugar. Em segundo, principalmente a saúde e você sabendo que você ta vendendo um produto sem agrotóxico, que o consumidor lá na frente está consumindo um produto que não vai prejudicar a saúde dele”. “Quando você fala orgânico, falam você não vai aplicar nada, a gente que é acostumado com aplicar um pouco de inseticida, você tem um pouco de receio, pensando que a tua produção toda, vamos supor, bicho, praga, né. Mas isso parece que é natural, a partir do momento que você produz só orgânicos, existe um controle natural dos insetos e praticamente, hoje, eu não tenho dificuldade. No começo a gente tinha aquele medo, mas a pior dificuldade é a carpina e é a capina, a limpa, principalmente no verão, mas fora disso não tem dificuldade não.”

Entrevistado B04

“Faz cinco anos. Eu trabalhava na construção. Daí eu machuquei a perna e não pude mais trabalhar e daí eu comecei a mexer com orgânico”. “Em 78, nós trabalhava com o pai, até 84, com verduras”. “Era tudo lavrador”. “Foi porque não vai veneno, né”. “Tinha já os parceiros que trabalhavam com isso e aí entremos junto”. “É os que você entrevistou lá, o Miguel, eles tavam trabalhando já com isso e daí ele me passou”. “Eles já estavam trabalhando com orgânicos, daí eu entrei na mesma... No mesmo rumo”.

Entrevistado B05

“Eu acho que tá fazendo uns 5 anos, por aí. Comecei até empurrado do meu irmão, ali do Amarildo. O Amarildo já plantava pro Rio de Una. Daí ele disse ‘oh, você vai lidar com orgânico, também. Você lida com caminhão puxando esterco pra turma aí que planta orgânico’ e to aí. Agora que eu quero enfrentar mesmo no orgânico. Então, tamo indo devagar. De agora em diante que é pra nós continuar valendo”. “Convencional. Eu plantava cabutiá e abóbora paulistinha, aquela canhão gigante, abóbora que dava aí 90 quilos. E sempre mexendo com veneno e daí a turma, começaram a falar que fosse pro orgânico que é mais melhor. É mais difícil pra produzir também. Mas só que daí a gente não vai se intoxicar com veneno essas coisas, dá mais serviço, mas só que... Eu acho que dá mais serviço, mas você não depende de plantar tanto terreno pra você ganhar dinheiro. No orgânico você planta pouco terreno e tem direto, porque o preço é melhor”.

Entrevistado C01

“Isso está fazendo três anos já que estou atuando. E, comecei a atuar por conta do meu pai, que meu pai, já deve fazer uns seis anos que ele entrou na Rede Ecovida e fez parte. E por incentivo dele a gente entrou e começou a trabalhar junto com ele e começou a fazer parte do grupo e fomos se organizando para vender como orgânico”.

Entrevistado C02

“Eu tinha o que na época ali, 11/12 anos. Mas acho que a questão do veneno mesmo. Diminuir um pouco. Porque lidar com veneno, a saúde! Então acho que foi isso. O custo também na época, mudando pro orgânico já era, menos as despesas, em adubo, não vai os venenos. Acho que foi tudo isso, só que no começo não foi fácil”.

Entrevistado C03

“A minha família, eu particularmente faz 6 anos, mas meu irmão, meus cunhados já faz uns 12, 15 anos, já”. “Na época aqui estava muito difícil sobreviver com o convencional, só tinha monocultura aqui em Cerro Azul, só tinha pokã. E daí não tinha preço, não tinha valor os produtos, então foi aonde, na época lá em 2000, 2000 pra cá, 98/2000 pra cá, começou a aparecer a demanda do mercado de orgânico. A gente começou primeiro com o projeto PAA e com as feirinhas orgânicas. A gente começou dessa maneira, por necessidade, que não tinha mais como reter renda aqui, estava difícil, onde digamos que uns 80% quase da população daquela época migrou pra morar na cidade, que não tinha condições, não procurou outros mercados”. “Naquela época, a gente tinha um tio que era vivo, seu Claudivino Hilman, que ele procurava muito essas coisas de sustentabilidade, essas coisas, então junto com meu irmão mais velho o Renato, então eles foram procurar esses mercados, e naquela época, foi a mesma época que foi fundada a Coopaf, Astraf, essas coisas né e negócio de agricultura familiar, que a gente conseguiu daí, eles descobriram que existia uma demanda nas feirinhas, em Curitiba, que estava abrindo naquela época, feirinha orgânica. A gente começou primeiro no passeio público, ali, então foi uma das coisas que a gente achou que poderia dar certo, e deu certo. E outra coisa que a gente, que aqui antigamente, o pessoal não tinha noção, usava muito agrotóxico, e nós não queremos isso pra... A gente sabe que isso faz mal, né. Então também não quer comer veneno.”

Entrevistado C04

“Eu comecei faz uns quatro anos que eu tenho certificado. Daí, eu comecei, os grupos mesmo que me incentivou, que eles não tinham vendedor na barraca das feiras orgânica que nós temos em Curitiba. Daí, eles não tinham vendedor, né, pra ir vender lá, no caso, que tem mais senhor mais de idade no grupo. E eles me convidaram pra ir vender lá, eu fui vender lá pra eles. Daí eles me incentivaram a entrar no grupo e entrei e estou até hoje. Já faz de quatro pra cinco anos que estou no grupo. Com certificado também”.

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
02 – Imersão no Circuito em questão	<p>Entrevistado A01</p> <p>“Se a gente vai contar com o tempo que nós fizemos aqui na comunidade são sete anos de feira. Nós fizemos dois anos aqui e já estamos a cinco anos em Laranjeiras. Começamos na praça, no centro da praça, lá naquele espaço livre que tem em frente ao palco, e depois passamos pra varanda do Laranjinha e agora estamos de casa nova.”</p>
	<p>Entrevistado A02</p> <p>“Algumas coisas já dá pra perceber [...] é um ambiente que tem a possibilidade de você manter com mais higiene e uma qualidade assim com os produtos [...] e que você sente que os consumidor também vem lá e vê aquilo que é um ótimo lugar que ficou bom tanto pros consumidor como pra nós que somos os que levamos os produtos”</p>
	<p>Entrevistado A03</p> <p>“A nossa ligação começou... Preciso, não sei te dizer em torno de uns 10 anos atrás, a gente fazia a feira em um bairro da cidade de depois agente mudou para fazer na praça [...]”, “quando você faz ela um dia ou dois dias fixo igual a gente fazia no meio da semana, o grupo trabalhava... Todo grupo vinha para a feira, todas as famílias vinham para a feira, pelo menos uns dois representantes por família vinham. Hoje mudou um pouco. Hoje, quando você faz ela no mercado e faz todos os dias vem, basicamente, uma pessoa por família, hoje, que comercializa os produtos de todos [...]”</p>
	<p>Entrevistado A04</p> <p>“Nos fomos convidados, inclusive, pela Cooperjunho, para estar se somando ao projeto. Que a Cooperjunho, como ela trabalhava diferente, orgânico. Ou seja, trabalhava o orgânico como nós, eles nos convidaram, devido a esse entendimento, como fazemos parte da mesma organização, então a gente se somaria. Então a gente fazia nas quintas feiras, junto com a Cooperjunho. Mas em outros momentos, que teve a feira regional, teve outros momentos aqui, a gente participou com todos os feirantes aqui do município. Mesmo a gente trabalhando nessa atividade, diferenciado, que é o orgânico, que é bem diferente o modo, a forma de você trabalhar, mas a gente vê que todos temos a mesma atividade, lógico que estamos trabalhando em diferentes modelos”. “O Ceagro, também como parceiro, sempre nos ajudou, até com veículos no início, para a gente estar iniciando. Hoje a gente tem algumas coisas, mas a gente tem eles, e teve sempre, como parceiros. Então a gente tem o pessoal como amigos que ajudaram na construção desse nosso grupo”. “E o pessoal que trabalha nas feiras dos outros grupos, nós sempre estivemos juntos, inclusive somos amigos de todos”.</p>
	<p>Entrevistado A05</p> <p>“A hora que eu entrei, pra fazer parte, pra ajudar da feira, o pessoal que já tinha começado primeiro, que eu comecei um pouco depois, o pessoal já tinha, mas daí nós que estávamos lidando e nós sempre trabalhamos em</p>

grupo, praticamente, desde 1999, foi fácil de entrar e começar a participar com eles”. “Isso foi feito o convite, porque todo o pessoal aqui nós convidamos. Porque desde a parte mais ligada a agroecologia, que nem, nós lidamos com abelha, leite, tudo, foi chamado tudo o pessoal pra aqueles que quisessem, pra ver se não deixaria ninguém de fora, pra tentar reunir o máximo de pessoas possível”. “Eu vou falar a verdade aqui. Eu tinha começado a ideia minha seria no leite orgânico. Mas daí o leite, a dificuldade do cara montar um plantel de vaca, e daí eu tinha 4/5 vacas e daí era pouco pra mim, pra conseguir me manter. Daí um dia participando de um reunião da feira, lá no centro, lá que pessoal, acharam que eu podia... Podia e teria que ajudar a entrar na parte da feira. E daí eu até comecei com uma estufinha, uma hortinha pequeninha aqui, e hoje na verdade eu já peguei e mudei. A estufa aqui eu continuo, mas lá eu fez outra maior, uma estufa lá bem grande, agora também. Justo pra ajudar a evoluir mais os produtos, porque eu falei, que eu ia ajudar a entrar, mas ajudava pouquinho, mas daí como ficar só no leite pra mim também era pouco, e o milho e o feijão, praticamente eu plantava quase só pro gasto”. “Eu não entrei já no começo, porque aqui o sistema do leite orgânico, que eu to certificado desde 2010/2012 do leite, o pouco dinheiro que eu pegava eu pensava em investir nas pastagens, adubação, calcário e coisarada. Mas daí, depois das prosas lá que eu comecei a entrar na horta”.

Entrevistado B01

“A firma do Rio de Una era aqui na nossa cidade no Rio de Una, aí, tinha alguns parentes que trabalhavam lá dentro e a gente teve o contato. Teve alguns tios meus que estava trabalhando lá, há bastante anos atrás e foi feita a proposta para nós começar a plantar pro Rio de Una, orgânico.”

Entrevistado B02

“Aquela vez era o Marcos, que não era a Rosangela que trabalhava no campo. Daí esse Marcos que veio atrás de nós, sabe? Daí, ele veio, fez o planejamento, daí já ficou em conversão, que é um ano que tem que ficar em conversão a área. Daí já jogou todas as áreas tudo pra conversão, um ano. Passou aquele ano, nós começamos já só plantar orgânico. Daí foi virando, fomos deixando tudo os terreno tudo orgânico e fomos trabalhando até hoje”. “Antes de nós ser orgânico, nós plantava mais abóbora, milho, feijão. O milho vendia por aí mesmo, o feijão também vendia um pouco, o comercio maior era a abóbora que nós vendia e ia pro Rio de Janeiro. Saia do nosso lugar aqui, de todo o lugar saia média de uns 200 caminhão de abóbora por ano.”

Entrevistado B03

“Em 2008, tinha uma moça, que é minha cunhada, ela trabalhava dentro da Rio de Una, e eu plantava e entregava no Ceasa. E ela... E a Rio de Una acabou me procurando, a Rio de Una tinha uma linha de produto convencional e eu comecei a entregar na Rio de Una um pouco convencional. E eles vieram com a proposta de eu virar orgânico, e eu

comecei com um pedaço pequeno, um talhão. E hoje eu sou 100% orgânico, não produzo nada convencional, só orgânico”. “É isso, uma cunhada minha, ela trabalhava na Rio de Una, e daí ela entrou em contato, na época na verdade foi o Marcos Mueller que era agrônomo da Rio de Una que veio atrás de mim como parceiro. E eu fiz uma certificação na época, que falavam guarda-chuva, que eu era orgânico, mas só pra Rio de Una. Hoje não, hoje eu sou parceiro da Rio de Una, mas hoje eu tenho uma certificação própria que é a Tecpar e eu vendo pra quem quer comprar, vamos dizer assim. Eu tenho meus compromissos, tenho dois negócios mais fixo, mas minha produção é venda pra quem quer comprar, que dê certo, a gente vende”.

Entrevistado B04

“Mas foi através deles também. Ele já tava entregando lá daí eu fiz a parceria lá e comecei a entregar”. “A agrônoma veio aqui. Vieram, viram, fizeram vistoria tudo e daí comecei a trabalhar pra eles”.

Entrevistado B05

“Através da... Do Amarildo e aquela senhora que acompanha aí os plantador. Como que é, Cíntia?”. “Rosângela! Ela que também incentivou a gente a fazer parceria lá com eles”. “Eu pra te falar a verdade fui no Rio de Una, mas nunca mandei mercadoria pro Rio de Una. A minha mercadoria eu mandava pra Aopa, pra Ecovida que é uma empresa de orgânico em Pinhais, Piraquara, Pinhais, ali que tá, né. Mas através do Amarildo eu já estive no Rio de Una fazendo ficha pra fornecer pra eles”. “Já mandei, mas através do Amarildo que eu não tinha o contato com eles. Sabe, então, em comparação, eu... eles pediam pro Amarildo, daí o Amarildo não tinha aquela quantia, eu como já tava com certificado de orgânico, também né. E a mulher lá sabia né, encaixava junto. Até começamos a fazer uns cursos lá no Rio de Una. Um rapaz também que tava... Daí do tipo que ele queria que nós fizesse, eu abandonei aquele curso porque dependia disso aqui. Diz que uma roça de orgânico mesmo, uma horta, tinha que ser fechado de tela, tudo pra não ir cachorro não entrar lá dentro, barracão, tudo, bem organizadinho. O Pedro acho que fez tudo esse curso, mas não sei se vai fazer as coisas que eles tão pedindo, né. O Pedro é uma produtor orgânico que fornece toda semana pro Rio de Una”.

Entrevistado C01

“A gente começa a ter mais mercadorias e começa a conhecer mais pessoas assim e daí eles vão indicando. Mas o Clever mesmo ali [...] leva a verdura daqui do grupo, pega de quem tem e vai fazendo o Circuito, na verdade que daí, começou a entregar no mercado municipal, foi conhecendo mais pessoas no Circuito, e foi assim”. “Mais direto com o Circuito, deve fazer um ano, mais ou menos, que a gente está. Melhora bastante, a gente tendo diversidade vai bastante mercadoria que vai pro Circuito”.

Entrevistado C02

“Lá a gente trabalha assim. Passa o que tem pra eles lá, e lá eles vem onde precisa e vão distribuindo. Esse ano teve bem pouquinho a merenda,

vendeu pouco produto pra merenda, mais pros PAA. Mas que nem no ano passado que foi bem, agente liga lá pra eles oferecendo e, ó, tenho tantos quilos disso, tanto disso e tanto disso. Então eles vão distribuindo pra merenda, se achar de vender alguma coisa, eles vendem. Se tiver PAA eles mandam o restante para o PAA". "A gente começou de baixo e foi indo meio que junto, porque a Aopa também começou meio que aquela época [...] quando tinha merenda, o que você levava lá saia bem".

Entrevistado C03

"O Circuito Sul, a gente está mais envolvido que a gente conhece o pessoal e já comercializa assim, faz a troca de mercadorias. Indiretamente esse circuito já entrou na mesma época que a gente começou com as feirinhas já vinha alguma coisinha, mas mínima coisa conseguia chegar de frutas, às vezes, do Rio Grande do Sul, mas mais por terceiros. Depois com a entrada da Aopa, na área de merenda escolar, que isso foi em 2010/2011, então o que acontece, a demanda de mercadorias aumentou. Com isso o Circuito foi se organizando melhor". "[...] se o produtor for pagar um frete não sobrevive. Então o que acontece, o Circuito foi criado pra essa finalidade diminuir os custos ao máximo possível para o produtor, porque é o produtor que tem que colocar a mercadoria dentro da associação pra depois ir pra escola, ou se for pra ir pra feira ou pra mercado, enfim. E esse custo é alto, porque vendo que são tudo pequenos, propriedades, bem pequenos, né. Que aqui na nossa região nós somos em três grupos, dá em torno de 30 famílias [...] mas essas 30 famílias não conseguem encher um caminhão, pra você ter um ideia. Então são propriedades pequenas, famílias que plantam meio que, nós brincamos, a gente planta pra comer, o que sobra comercializa. Então a dificuldade é grande e a dificuldade de produção também é grande, aí o Circuito entrou nessa parte de diminuir o custo da logística, que daí você consegue baratear. Que nem, o do Circuito lá do Rio Grande do Sul, o Circuito da Rede Ecovida aí, que vai até São Paulo, hoje está 30 centavos o quilo, o frete. Então [...] você já sabe, por exemplo você vai mandar 10 quilos de, vamos pegar um exemplo, vamos mandar 10 quilos de Inhame, daqui pra São Paulo. A partir do momento que eu coloco em cima do caminhão que está fazendo essa rota, esse circuito, é 30 centavos o quilos. Se eu mandar 10 quilos vai me custar 3 reais de frete. Então é uma maneira que a gente achou de baratear e daí você conseguir fazer chegar, o produto, em pequenas quantidades numa distancia maior, alimentar mais lugares". "No meu caso particular foi através da Aopa, porque daí o que acontece, eu faço as entregas lá pra Aopa também na merenda escolar. É automático, você entra você já tem que... você já ta conhecendo... já começa a conhecer as pessoas e vê que você começa a depender daquilo ali, né? Você depende deles pra colocar a mercadoria, pra chegar a mercadoria deles, você começa... Foi através da Aopa". "Participo da reuniões da ALGUMAS das reuniões da Aopa, que, quando, e participo da reunião da Rede Ecovida que é a cada dois meses lá no CPRA". "A principio, que ainda é,

acontece que o pessoal, quem entra num grupo, que é novo ainda, acha, não entende, que antigamente, até vamos voltar pra trás no tempo, aí uns, sei lá, uns 5, 8 anos pra trás aí, o pessoal pensava em plantar quantidade. Por exemplo, chegava um caminhão, carregava uma carga num pomar só de pokã, só que só tinha aquilo, hoje não. Daí o Circuito não sobrevive disso, a principal mudança que o cara, a pessoa, que é a maior dificuldade, é que você tem que, modificar a propriedade pra produzir diversidade, por quê? Porque não vai em grande escala, esses produtos, vai pra feirinha, vai pra, que nem eu já te falei, pras escolas, pro PAA, essas coisas. Então o que acontece precisa de diversidade de produtos, então é aonde tem dificuldade. E daí o que acontece, o cara fica num período, que nós, transação que nós falamos, de conversão, pra, que tem que começa a produzir de volta essas coisas. Então ele não vai vender só um produto. Não adianta eu, por exemplo, ter [...] 10 toneladas de uma fruta só, aqui agora, porque não vou ter comercio pra isso. Então tenho que ter 500 quilos de cada coisa pra, um exemplo, pra poder comercializar”.

Entrevistado C04

“Acho que uns dois anos, mais ou menos. No mesmo modelo, a gente vai começando, daí eles vai puxando, um puxa outro, e foi entrando. E daí por isso que nós se mantemos nisso”. “Foi tudo lá no sitio. Lá na central da Aopa. Lá que a gente interliga os produtos. Quando nós temos a mais, eles tem lá e quando nós não têm nós pede lá. Foi isso aí que começou”. “Não teve muita dificuldade. É como diz, é só produzir. E lá tem os produtos que nós queremos e quando nós temos a mais nós leva pra lá também”.

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
03 – Interação com o circuito	<p>Entrevistado A01</p> <p>“A gente tem as produção, as áreas de produção, agroecológico, e a gente vai na feira uma... uma semana a gente vai uma vez, outra semana a gente vai duas vezes por semana e entrega. Mas entrega produtos todos os dias, porque hoje nós temos nossa casa nova lá, a nossa feira todo dia, das 9h30 as 7 da noite. Então, nós temos 5 famílias certificadas aqui no 8 de Junho, então das cinco famílias uma vai por dia, e no sábado de manhã, é por isso que eu te falei, tem semana que a gente vai duas vezes, uma família repete no sábado. O trabalho é esse, é levar produto, praticamente todo dia a gente tem produto da gente lá na feira”.</p>
	<p>Entrevistado A02</p> <p>“Nós agora fazemos a feira semanal e então é levado os produtos todos os dias que precisar, a gente leva. Então é um contato direto que a gente tem com aquele que está lá trabalhando no dia. E é um dia por semana de cada família que faz feira lá. Eu por exemplo faço nas quartas-feiras, tem os outros que tem os dias certos pra fazer feira. E aquele contato: oh está precisando desse tipo de produto. Então quem tem leva lá”. “Agora ficou um pouco diferenciado. Quando nós fazia feira lá na praça pública lá, ao ar livre lá, então era tudo em conjunto com a cooperjunho. E agora a gente diferenciou. A cooperjunho está com a parte da panificação. [...] Até por causa do espaço, que tivemos que separar os espaços porque é muito pequeno. E ficou dos hortifrúti pros produtores. Então, nossa conta, das famílias mesmo. Cada um que faz feira fica por sua conta lá. A questão de levar os produtos, a cooperjunho ajuda ainda um pouco que quando ela vai pra lá, o pessoal leva lá em cima, quem não tem condições de levar na cidade então leva lá em cima e a cooperjunho leva. E nós que já moramos mais pra cá, então a gente já tem o carro e já leva direto lá”. “As reuniões, a principio é permanente, aqui dentro da Rede Ecovida, já faz parte, que é um grupo de participação [...]”.</p>
	<p>Entrevistado A03</p> <p>“Além das atividades da produção... A gente produzir, organizar a produção para vir pra feira, além disso, a gente tem uns compromissos a mais. A gente disponibiliza o tempo pra Cooperjunho, hoje eu não sou mais diretoria, mas sempre contribuo na discussão toda da Cooperjunho. Na associação eu faço parte da diretoria [...] E a gente participa de todas as questões do MST”, “Como você está num grupo, e nós temos, por exemplo, hoje, professores da universidade, que a gente está quase que diariamente proseando, conversando com eles, isto te dá um suporte de conhecimento, de você aprender mais, você estando no dia a dia[...] a própria direção da cooperjunho, o que tão em linha de frente são pessoas que tem um conhecimento muito bom”</p>

Entrevistado A04

“A gente trabalha como produtor, a gente produz lá, tem o lote dentro do acampamento/assentamento, tem a família que está envolvida, temos toda a família que trabalha lá a produção de hortifrúti, trabalha com suínos, trabalha com leite orgânico, trabalha com animais, agroflorestas, com atividades de grãos (todos eles orgânicos), com sementes. E no circuito a gente faz parte da coordenação do grupo, contribui no grupo. E na Rede, sempre que a gente pode, a gente sempre... todos os eventos aí que tem, que a Rede promove que é de formação, de discussão, de articulação e organização da Rede, eles convidam a gente para estar contribuindo, como coordenador, para estar repassando ao grupo as atividades e também as vezes para estar contribuindo com algumas ideias que o grupo vem trabalhando. Então a gente sempre participa com esse viés, de estar representando o grupo como coordenação e também participando como pessoa, agricultor, e até com algumas ideias para estar contribuindo quando a parte de formação, levar conhecimento e trazer conhecimento”.

Entrevistado A05

“Eu, na verdade, em atividades, participo em quase todos aqui. É difícil ficar fora de alguma atividade. Tanto da feira como a própria negociação ali da reunião do acampamento, todas as reuniões nós sempre estamos junto. Não tem como ficar fora na verdade”. “Eu ajudo na coordenação do acampamento, sou coordenador no grupo de apicultura que é de abelha, e estamos nos trabalhos, direto nas discussões do próprio grupo, da associação, tudo.”

Entrevistado B01

“A gente leva [...] a gente tem um caminhão que leva lá duas vezes por semana e quando tem mais produtos três vezes”. “Toda semana a técnica vem aqui na casa dar um olhada”. “No caso da roça, da qualidade do produto [...] a venda e comercialização também com ela, só que a maior parte é diretamente com quem compra lá na empresa. Mais por telefone, daí.”

Entrevistado B02

“Faço entrega, sempre a noite. [...] a mulher liga, nós fazemos o produtos e toda sexta, mais terça e sexta, as entregas da Rio de Una. Sempre a noite, sempre de tarde. Corta o produto cedo e de tarde leva. [...] A cada seis meses ela faz um planejamento, aí você vai produzindo e vai entregando. Essa a Rosangela”. “Reunião foi só uma vez que nós fomos lá na fazenda do... que era do... que foi o Patrick que entrou agora ali na Rio de Una. Só fomos uma vez, uma reunião com ele lá sobre, falar sobre os produtos. Nós estávamos brigando sobre uma etiqueta que era 300 gramas de alface, daí, foi brigado com ele, ele conseguiu baixar pra 250 gramas”. “Cada um leva seu produto, cada agricultor tem o seu veículo próprio pra levar lá na Rio de Una.”

Entrevistado B03

“Tem a Rosangela que é a agrônoma, faz acompanhamento no campo, faz um planejamento. Na Rio de Una, eu entrego lá. E eu tenho outro freguês em São Paulo, esse não, esse coleta aqui em casa mesmo, não precisa eu levar. Na Rio de Una que eu entrego”. “Com a Rio de Una? Às vezes, a gente teve um curso de boas práticas, mas o maior contato com a Rio de Una é com a agrônoma, com a Rosangela mesmo, que visita o campo, maior contato que a gente tem na empresa daí é com a compradora, que tem a compradora tem a Mirian e tem o Giovane, que são os compradores hoje, que a gente tem o contato com eles e, tipo tratar o que vai ter semana que vem, passar disponibilidade. Tem assim um controle técnico, não é troço muito louco. Eu passo a disponibilidade do que tem pra semana que vem, a Rio de Una já vai descer mercadoria e eu vou entregar”. “Qualidade, principalmente qualidade. Qualidade e padrão”.

Entrevistado B04

“Liga lá pra eles”. “Isso aí a agrônoma acompanha o serviço. Daí a hora que tem o produto eles tão ligando pra ver se tem, a gente liga quando tem e tá sempre se comunicando”

Entrevistado B05

“Nós temos que fazer as coisas certinho, porque nós temos de ter um depósito pra caixa, certinho. A caixa que você leva o alimento pro Rio de Una, tem que ser bem limpa, desinfetada, no caso limpinha lavada. É boa práticas [...] porque quem vai comer orgânico, ele quer comer uma coisa sadia”.

Entrevistado C01

“É tudo o Clever que faz as entregas. Eu passo o que eu tenho pra ele. Ele passa o que nós temos aqui pra frente. E daí eles passam o pedido pra ele e ele leva. Daí ele faz as entregas três vezes por semana, não sei se é tudo pro Circuito, mas pelo menos para um quantia de gente três vezes por semana”. “É pegado pra feiras, ali a gente nem tem acesso direto, porque nós não comercializamos quase nada direto. Só que tem as feiras, daí os outros pessoal do grupo que trabalham ali com a feira, mas eles pegam, acho que banana, maçã, tomate”. “Nós temos reunião no grupo aqui e de vez em quando tem reunião na Coaopa, também”. “Da Coaopa, a gente diz Coaopa, mas tem a reunião da Rede que é uma vez por mês [...] mas a Coaopa sempre marca reunião, as vezes tem assunto de comercialização. Então eles marcam reunião e chamam os cooperados, que tem produtos, que tem interesse em comercialização. Eles chamam pra conversar, que produto que vai ter, ou se tem o pensamento de plantar algum produto diferente. As vezes tem produto que vai ter mercado pra frente. Então ele vão passando isso. Agora até tem o grupo no Whatsapp da Coaopa, então a gente está sempre se comunicando, tal pessoa vai precisar de tal produto, ou se eu tenho um produto eu coloco lá que eu tenho tal produto, se alguém precisa”. “Separadamente, não é todos do grupo que são sócios da Coaopa.”

Tem uns que produzem menos, não tem tanta diversidade, acho que não compensa ficar se deslocando muito. E o custo, também, é meio alto de associação assim, então, tem gente que não. Mas os cooperado que produzem mais, daí tem a possibilidade de ir na reunião, não é obrigado”

Entrevistado C02

“Quando a gente entrega pra Aopa é direto. Pra Aopa, tanto pra quem a gente entrega, fora a Aopa, pro mercado municipal, pra passeio público, Strapasson, você tem que estar passando direto, todo dia. Você tem que fazer uma lista do que você tem e estar enviando pra eles. Você vai enviando e lá eles vão vendo o que eles precisam e vão te pedindo. Como tem vários que a gente entrega, a gente faz uma lista do que a gente tem e envia para todos eles. E de lá eles manda uma lista, eu preciso disso, tal precisa disso, eles vão mandando pra gente. Aqui a gente monta uma lista só pra colher, o que não tem a gente passa pros outros do grupo. Agora acho que saíram dois ou três do nosso grupo, acho que são 27 famílias [...] daí a gente passa, quem tem, ali. A gente passa pra eles lá por whatsapp, daí eles trazem aqui, a gente separa os pedidos e já leva pronto de casa já, pra cada um, só chega lá e descarrega certinho”. “Com a Aopa, na verdade que é com o núcleo. O núcleo é uma vez a cada dois meses que a gente tem e do grupo é todo mes. [...] A reunião do núcleo é eles que fazem a pauta, então é discutido tudo sobre a Aopa, sobre o núcleo... A Aopa que é Coaopa agora ali, do núcleo como é que vai o andamento das entregas, tem gente que as vezes vai lá para dar uma palestra [...] parte do negócio de semente. E questão das nossa dos grupos, é questão de feira, fechamento, olhar na propriedade, cada reunião que você faz tem que passar na propriedade, aquela casa que você está indo, pra olhar como que tá. E, a gente monta uma pauta no começo da reunião pra ver quem... as vezes sempre tem uns assuntos que alguém quer falar sobre”. 11:10 “ [...] Você não sabe para que destino que vai ter, a gente leva lá, as vezes vai, chega três notas numa carga [...] eles que destinam o produto pra onde vai”

Entrevistado C03

“Esse contato direto com o Circuito é feito através da cooperativa, da Aopa e Coapoa. E o que acontece, eu tenho os contatos, também tenho, sei tudo, como diz, sei quem é o Gilmar, sei quem é o... Conheço o pessoal que faz os transportes que articulam essas mercadorias, mas a gente prefere, passa por lá, por quê? Porque é a maneira de centralizar a informação. De tipo, assim, a Aopa é um ponto de referencia do Circuito. Vai parar na Aopa, tal dia! Vai parar na quarta, vai chegar lá na quarta, sexta, o caminhão, domingo. E o que acontece, a gente tem que estar informado, se você tem alguma mercadoria, por exemplo, pra mandar, que dia o caminhão vai passar, que dia tem que estar lá. Então é mais ou menos através da Aopa que a gente faz essa articulação dos produtos. Da reunião do Circuito mesmo, que o Circuito faz umas reuniões também, assim, junta o administrativo dele, aí quem representa a gente é o Marfil, da Aopa”. “Eu faço a coleta aqui dos

produtores, vamos supor, o produtor me oferece o produto, pra cooperativa no caso, pra levar pra Aopa, eu saio de casa todo domingo a tarde pra ir pra Curitiba com o caminhão pra levar os produtos. Daí, se você tem produto pra levar, o produtor tem que colher, já no domingo eu coleteo, que nem eu te falei, são três grupos, não quer dizer que todos... Por exemplo agora, agora é uma época que, por exemplo, todo mundo já paro de plantar, que vai pegar férias de escola, vence o contrato, já está pouquinho mesmo, mas ainda a Aopa está entregando alguma coisa, então começa a diminuir. E o que acontece, vamos pegar o exemplo do ano passado que era bastante coisa, tinha domingo que eu tinha que coletar em 6, 7, 8 pontos aqui pra poder colocar no caminhão pra poder chegar até na Aopa. Aí, o que não ia pra merenda escolar o Gilmar ou outro pessoal do Circuito que precisa de mercadoria entra em contato com a Aopa, a Aopa já diz se tem ou não tem passa lá também e carrega. Digamos assim, eu seria como se fosse um alimentador, que coleta lá no produtor o que o produtor tem a disposição pra entregar leve até a cooperativa, a Aopa, que daí dela o que a Aopa não for consumir ali mesmo próprio, nas próprias feirinhas de Curitiba, que não for consumir na merenda escolar ou PAA, essas coisas, fica a disposição do Circuito, pra tentar vender em outros mercados, que pode ser lá em São Paulo, que a gente tem ponta de orgânicos, que nem vai toda semana caminhão pra lá, ou vice versa, descer pra Santa Catarina ou pro Rio Grande do Sul. Que daí quem faz essa articulação é a Aopa". (12:50) "Digamos assim que não está, especificamente, vendido. Porque o que acontece, está vendido o que vai, a pessoa que está lá, que é a Dani lá da Aopa, fez o pedido, vai pedir tantos quilos de cheiro verde, precisa de tantos quilos de couve que vai pra merenda dos municípios até terça-feira, isso já sai daqui, digamos que, vendido. Vendido entre aspas, porque esse recursos a gente recebe com a nota do produtor mesmo, só é retido uma porcentagem pra manutenção lá da cooperativa, da coisa, da Aopa. Ai o que acontece, o produtor, as vezes tem mercadoria que está boa de colher e está sobrando, vamos dizer, ele não tem outro mercado. Aí é opção dele, eu quero mandar três caixas a mais ai pra, à vender, ele pode mandar, não tem problema, aí se a pessoa lá da Aopa conseguir colocar, ele vai receber pelo produto do mesmo jeito".

Entrevistado C04

"Nós sempre se conversamos mais nas feira, madrugada, quando os pessoal que entregam, quando eles tem os produtos lá que vem pra feira e nós temos o nosso que fazemos a troca de produtos. Por isso que nós conversamos mais com eles. E daí tem a reunião mensal lá na Aopa. Todo mês nós temos que participar, pelo menos um do grupo tem estar lá, direto". "Nosso carro forte aqui é a pokã e a mandioca, quando nós temos muito produto nós leva, as vezes eles levam pra lá, e nós pegamos um pouco os produtos de lá, e nós fazemos a troca, pra não ficar tudo aqui, nas próprias feiras de Curitiba". "Isso faz muito tempo. Eu, como diz, entrei com

o carro andando, mas foi, como diz, só na conversa, com o pessoal lá. O pessoal, os feirantes mesmo, os próprios feirantes, os produtor. Que ali a maioria é produtor.”

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
04 – Intercâmbio de produtos e formação de preços	<p>Entrevistado A01</p> <p>“Na feira é direto ao consumidor. Aqui nós... Na agroecologia se nós tiver muito tempo ai entregando pras merenda escolar, nós entreguemos 3, 4 anos, entregava a merenda pra merenda escolar pros estados e pros municípios. Esse ano ele fizeram umas normas ai que nós ficamos fora. Mas a nossa venda hoje é direta ao consumidor”. “Tem. Tanto produto até que não, mas mais mudas, sementes e coisa a gente faz o intercambio, por exemplo, se eu tenho uma variedade de semente feijão aqui que eu produzo, eu troco lá com o outro, ou se o outro não tem eu levo pra ele, não tem aquela qualidade. E nós temos na comunidade mesmo, todo ano, primeiro domingo de setembro nos fizemos um culto na igreja com a troca de sementes, então troca mudas e sementes. Daí a gente leva, tudo as sementes crioulas que a gente tem, mudas, de frutíferas, de hortaliças, tudo quanto é tipo de mudas até de remédio, então a gente leva e a gente troca. Por exemplo, eu chego lá e não tenho um tipo de semente, eu pego de lá e deixo a minha lá. [...] nós temos também na Fesa essa troca de sementes, então também na Fesa existe uma grande troca de sementes, lá é muito bom também na Fesa”. “A gente tem uma base que a gente vendia pra Conab, então a gente mais ou menos têm os preços da Conab. O que a Conab pagava pra nós a gente tem uma base de preços, por exemplo, se a Conab paga R\$3, R\$3,00-R\$3,20 o kilo de alface, então a gente dividiu isso em pé grande de alface, um pé bom de alface a gente vende a R\$1,50 na feira. Então seria dois pé pra dar essa quantia da Conab. Então, mais ou menos nós temos os preços baseados na Conab.”</p>
	<p>Entrevistado A02</p> <p>“Vai um representante do grupo dos orgânicos, aqui né, vai um representante, mas ele tá lá ele tá vendendo os produtos de todos”. “Os preços a gente não tem muito assim que mudar. O preço a gente mantém mais ou menos aquela ética ali que é aquele preço na feira. A gente baseia um pouco na época. Foi até, foi mês de maio que teve a Fesa, a gente fez aí um valor de mercado, assim mais ou menos, algum produto a gente reajustou, outros a gente diminuiu um pouquinho. Então funciona assim, daí temos mais ou menos aquela lista ali. Então a gente vê agora é época de repolho, então não adiante ter o preço muito alto e a gente conversa: oh, vamos baixar o preço do repolho porque agora é uma época que tem bastante. Então a gente diminui um pouco o preço. Mas também não faz muito a queda, por exemplo a alface. Alface a gente mantém o preço. Mercado esses dias atrás tava quase dois reais, nós sempre mantivemos o pacote, nós temos um pacote, que fala, R\$1,50. Mas é o do grupo todo. Então no nosso grupo, se eu faço a um real todo mundo vai fazer a um real, é combinado os preços e todo mundo faz o preço igual”.</p>

Entrevistado A03

“Existem os produtos que são industrializados da Cooperjunho e os produtos do agricultor, o agricultor manipula ele na propriedade e a gente segue algumas normas de higiene, e questão de embalar, a gente trás ele redondinho, como se fala [...] um dia por semana, os feirantes vêm e fazem uma venda, no caso produtos de todos os feirante [...] uma pessoa por família [...] toda semana tem uma pessoa diferente”

Entrevistado A04

“Cada um tem a sua horta, tem a sua produção individual lá no seu lote. E, quanto a comercialização, a gente comercializa via associação. Então hoje a gente faz a feira, que são todas essas 13 famílias, que a gente já falou, a gente faz semanal aqui no município, são quatro dias no momento. E a gente a cada 30 dias, paga as pessoas. Temos uma pessoa, por semana, que vem, traz o produto, comercializa, faz as anotações dos produtos que traz, se retorna, devolve. E no final do mês paga essas famílias, com a responsabilidade daquelas pessoas que vão estar vindo comercializar”. “A gente tem uma planilha, é meio que feita uma análise, por exemplo, tem a Fesa, todo ano sai a Fesa. E lá e onde que sai um preço base para essa produção que é o que se tem produzido nos grupos e o que comercializado até a próxima Fesa. Então ali sai um preço base. E, aí, com esse preço base, é seguido meio que dentro dessa norma. Então, é feito um estudo de mercado, em cima desse estudo sai uma tabela de preços, e em cima dessa tabela a gente trabalha nas feiras. Não foge muito disso.”

Entrevistado A05

“Tem um ticket que nós pomos nas embalagens, e na medida que o cara que leva pra vender lá pelo número, pelas iniciais das letras do pessoal [...] É feita uma planilha do que eu entrego, deixo ali que o cara passa pra pegar, tudo com os nomes dos produtos, a gente identifica. Os caras que levam pra vender, ele leva lá e no fim do mês o acerto sai conforme as etiquetas que nós pomos nas embalagens dos produtos. Que seriam vários produtos”. “Nós aqui, é tentar diversificar o máximo possível de produto para que de repente não se torne só um produto quase na feira, e daí cada um manda três, quatro produtos de uma qualidade. E varia bastante. Na verdade uma boa variação de produtos na feira”. “É discutida a feira nas reuniões, ou o próprio cara que entrega, de repente vamos supor que os caras querem mais, um dia, mais alface, outro dia, mais beterraba, e daí aquele produto que de repente tem tendência que dê mais pedido seria encaminhado mais para as próximas entregas”. “Os caras mesmos, que fazem, que traz a informação. Que de tarde como ele faz a entrega, dos produtos que sobrou, ele já pede se o cara teria mais de tal produto já pra mandar [...] inclusive tem muitas coisas que ficam de encomenda, já encomendado numa feira pra levar pra próxima”. “O preço tem uma tabela, agora não sei como que essa tabela é corrigida [...] cada mês é feita uma tabela”.

Entrevistado B01

“Eles já tem o planejamento do que está sendo produzido e do que eles mais ou menos precisam comprar, a gente já leva pronto”. “Eles não dão garantia que comprem todo o planejamento. Ele geralmente, em época que dá sobra de produto, que tem muito produto no mercado eles puxam pelo menos uma parte desse planejamento, mas geralmente não conseguem puxar todo planejamento, mas também, época que não produz produto, que acaba perdendo aqui na roça a gente também não consegue estabelecer o planejamento”. “Não tem como controlar o planejamento, é muito difícil, nem tanto a empresa quanto a gente”. “Esse planejamento é só para a empresa ter uma base do que a gente vai ter”. “É a empresa que define a tabela de preços” (sobre referencia) “tem de outros compradores, das outras empresas. A concorrência do Rio de Una, por exemplo”. “Esse planejamento não é uma garantia de que a gente tenha que vender pra eles. A gente vende o planejamento como se fosse uma parceria, a gente vende o planejamento agora que tá faltando produto, mas quando sobrar produto você vai ter que comprar de mim mesmo que vocês não estejam precisando. Que há uma parceria o ano inteiro com a Rio de Una”. “Aí com as outras empresas, também se a gente acabar vendendo para as outras empresas e não vender pra Rio de Una, daí não há uma parceria o ano inteiro”. “A preferencia é do Rio de Una ainda”. “A preferencia que a gente dá pro Rio de Una, e a preferencia que eles dão para nós quando tem sobra de verdura, essa é mais ou menos a parceria”.

Entrevistado B02

“O planejamento que eles fazem, ele compram quase 100%. Não digo que comprem 100% porque essas época produz muito, ele não compram... Eles, mais ou menos, vão ver o planejamento que eles fizeram com o produtor e pegam. A mulher olha no planejamento e ela pega por aquele que eles fizeram, sabe. Porque agora, essa época que produz demais, daí eles não conseguem puxar tudo esses produtos. Daí tem que ter outros meios para a pessoa vender, porque só ali na Rio de Una você não consegue vender tudo os produtos. Só de agora em diante, que pega o verão, daí eles conseguem consumir tudo. Agora no inverno aí, eles não conseguem consumir tudo os produtos do produtor”. “Os preços pra um é pra todos. Se ele pagam 2 reais numa couve-flor é pra todos aquele preço”.

Entrevistado B03

“É definido anteriormente, tipo hoje é sexta-feira, já tá definido o que eu vou entregar segunda-feira. A gente leva embalado, 90% da minha produção vai embalado daqui da minha propriedade”. “Todo mundo”. “A gente entrega algo assim, que nem, por exemplo, hoje eu to levando 800 americanas, embalado, to levando 300 couve-flor, 100 brócoli e eu to levando 40 caixas de alface que isso é pra eles processarem lá, fazer pacotes. Mas 90% do que eu produzo é embalado”. “Só é rotulado na empresa, eu embalo aqui, a empresa rotula lá e manda pro consumidor, mas ela sai

daqui, praticamente, 99% pro consumidor final já.” (preços) “É através de planejamento, a empresa vem aqui na propriedade e eu tenho um planejamento hoje, pré-fixado com a Rio de Una, até dezembro, tem um valor fixado e tem uma quantia fixada. Então agora nós tamos pensando num planejamento a partir de janeiro, daí tem uma alteração de tabela, que a gente trabalha com preço fixo. Só quando está em fases, que nem agora, por exemplo, está em época de enchente de mercadoria, acordo da empresa com a gente a gente acaba fazendo uma alteração da tabela, abaixa, mas isso daí é acordo que eu tenho que concordar também, né”. “Hoje sai da minha propriedade uma cabeça de alface americana a R\$1,60, embalada, pronta. A Rio de Una fornece a caixa de papelão e o resto é meu, a alface é minha a bandeja é minha, o filme é meu. A Rio de Una só fornece a caixa de papelão [...] aí eles só fazem o trabalho de etiquetar essa mercadoria lá na Rio de Una, com lote e origem, hoje tem essa rastreabilidade, eles identificam lá com meu nome e vai pro mercado”. “A embalagem pra gente custa, fora a mão de obra, 15 centavos e eu faço uma conta hoje, a mão de obra 15 centavos também que é o custo do serviço pra embalar. Então hoje o custo de uma embalagem aqui da minha propriedade custa 30 centavos”. “Familiar”. “Isso eu faço o custo de um dia de uma pessoa, da minha esposa, por exemplo, quantas embalagens ela faz no dia e faço um valor que é o dia de uma pessoa tem que ganhar, então é aí que eu faço a conta do 15 centavos, mais ou menos”.

Entrevistado B04

“Sempre compram. Mas tem certas alturas do tempo que as vezes sobra”. “Eles garantem a compra, mas só não tem contrato”. “O planejamento, tendo comercio, vende. Agora, se der uma parada no comercio, lá na frente, daí para. Daí alguma coisa perde”. “Os preços, quando sobra abaixa um pouco, quando falta sobe um pouco”. “Eles que definem o preço”.

Entrevistado B05

“Foi no caso que eu mandei uns pouco aqui pra Rio de Uma, através da ficha do Amarildo. Que eu ainda não tinha, a ficha. Já tinha o certificado orgânico, a mulher veio ver tudo, mas eu não tinha acesso de nota fiscal com o Rio de Una. Então o pagamento vinha na conta do Amarildo”. “Eles que faz o preços”. “Os preços é eles que diz ‘oh, hoje uma cabeça de alface é’, comparação, ‘um reais ou 60 centavos o preço’. Já pela Aopa, né, lá tem uma ficha, na Aopa né, que eles fazem um plano, um quilo de Cabutiá orgânico vai sair, em comparação, dois reais, vamos dizer, um quilo de inhame vai sair 1,80, lá é um plano que eles tem pra fechar a temporada, lá né, que é merenda escolar. Era desse tipo lá.”

Entrevistado C01

“Na verdade, eu acho que é meio que direto. Eu não sei dizer certinho como que eles fazem isso, se é direto com que pega ali. Na verdade você vai ver mais bem com o Clever, ele que está mais de a par, de como é bem certinho que ele faz. Na verdade ele, o produto que eu mando pra ele, ele mesmo

que recebe lá e ele que me paga. Eu nem sou diretamente lá ligado com o Circuito”. “Troca de produtos é tipo, eu vendo o meu pra ele, ele vende do dele pra mim, sabe. A gente faz essa troca bem tranquila. Um depende do outro. Como tem bastante diversidade no grupo, vamos supor, tem pessoas que as vezes plantam só dois, três tipos de diversidades, as vezes precisa de um produto de outro, então vem pega de que tem mais diversidade [...] não pra consumo próprio não, pra consumo próprio é difícil, eu digo pra comércio mesmo, que as vezes sempre tem um entrega ou outra ali pra vender, entrega num mercadinho”. (preço) “A gente faz meio baseado na feira, que é essa feira que o grupo faz na universidade, ali faz anos. Então eles sempre se baseiam mais ou menos que aquela feira vende ali, então é mais ou menos esse preço que a gente vende também”. “Daí, dá uma calculada, do custo que vai pra frente, que nem ele lá, ele tem custo de frete, tem custo de manutenção, de leva pra lá o produto, recebe, então tem todo um trabalho, então a gente calcula que ele tem que ter o ganho dele também”

Entrevistado C02

“Os preços a gente combina. Na verdade isso varia de época pra época. Essa época fica um pouco mais difícil de você vender, então a gente tem que dar uma diminuída nos preços pra conseguir meio que igualar quase com os do convencional. Porque se você puxar muito, pela falta de dinheiro que o povo está, ainda quase que ele vão... Sabe, que diminui a venda, queira o não a venda cai lá em baixo. De agora em diante quando começa a dar esses calorção, chuva assim começa a diminuir, daí dá para dar uma aumentada no preço. Que daí, porque a perda da gente é muito grande. [...] Da parte de feira”. “Lá na Aopa tem tipo uma tabela assim, dependendo das escolas que eles fazem, eles colocam lá: preço agricultor e preço da Aopa. Porque a Aopa tem um custo com a logística, então lá eles tem que pagar os fretes, então invés de eu tirar o dinheiro do bolso pra pagar, a Aopa pega e já fica com aquela parte do dinheiro pra eles, pra eles pagar os freteiros. Então, eu já sei o que eu vou receber se eu mandar lá 100 brócolis, que daí é kilo, você vai receber aquele preço que tá na tabela agricultor. Na minha nota, vai vir o preço que vem do estado”. 13:00 “Eu pegava na Aopa, na verdade. Banana, fruta, as vezes batata, quando faltava. Então a Aopa mesmo, como eles pegam tudo ali, o que eu precisava eu pegava ali pra trazer pra cá pra mandar pras feiras [...] o que tinha na Aopa eu pegava. Eu não fazia pedido extra só pra mim”.

Entrevistado C03

“Outros canais, que é onde entra o Circuito. [...] que daí esse é um mercado que você não tem o controle. Vamos supor as feirinhas, os caras das feirinhas vão, conforme eles vão... Tem feira lá em Curitiba hoje, terça, quarta, quinta, sexta e sábado, aí lá na associação tem câmara fria, tem uma estrutura melhor, então as vezes o produto aqui na roça não ia aguentar. Vamos pegar um vagem, por exemplo, uma abobrinha, que é melhor época.

Se eu deixar na roça, ela está no ponto de colher hoje, se eu deixar na roça ela vai passar, daqui dois dias ela não presta mais, mas se eu colher ela e colocar dentro de uma câmara fria, ela pode aguentar até 10 dias, 15 dias, então eu tenho um período maior pra tentar [...] vender”. “O que a gente faz. Antigamente a gente não tinha nem telefone aqui. Os telefones funcionam faz um ano pra cá só. [...] vamos pegar o exemplo da minha região aqui [...] o produtor oferta pra mim, por exemplo, oferta não, ele conta, daqui, pra outra semana eu vou ter milho verde, vou ter pepino, vou ter abobrinha. Tá, mais ou menos a quantia, tanto. Aí eu coeto tudo as informação de todos, vamos supor, dos três grupos aqui, o que mais ou menos vai ter pra mim levar domingo que vem, pra próxima semana, pra segunda-feira. Aí eu já passo essa informação pra Aopa. Isso na quarta ou na quinta-feira já, a previsão do que vai ter pra segunda de manhã lá no pátio deles. Aí dali, ela já começa a articular também, com as feirinhas, daí ela já sabe, o que vai pra merenda escolar, o que ela vai utilizar e o que não vai a gente disponibiliza também pro pessoal do Circuito que vai passa ali, também, terça-feira pra ir pra São Paulo. [...] É como se fosse um sinalzinho de fumaça, não é uma coisa ainda informatizada, não tem nada informatizado [...] e que nem aqui ainda, nós temos muita dificuldade que tem muito lugar que não pega celular aqui ainda”. “Cada qual recebe o seu produto. E eu cobro, vamos supor, o custo dele pra mandar esse produto até a Aopa, ele me paga um frete simbólico, um frete bem em conta pra levar até a cooperativa. No caso, hoje seria R\$3,50 por caixa, o que é uma caixa? Uma caixa, se for por exemplo, é que os produtores já sabem as médias, uma caixa de alface seria 7 quilos de alface, o que cabe numa caixa, uma caixa de laranja já é 20 quilos, uma caixa de mandioca, também, 20 quilos”. “A base, o início do preço do Circuito começou lá na tabela da Conab. Que a merenda escolar, e as coisas, era associado pela Conab. Dali, como no Circuito depende de uma mercadoria mais bem embalada, uma mercadoria que já precisa ter uma aparência melhor, dependendo se vai para uma feira [...] esse preço, ele vai sendo reajustado pro produtor também. Não existe, pegou lá a 10 vendeu a 50, não. O preço do produtor, é tirado o frete, as despesas de logística, as despesas de custos [...] existe o preço mínimo para o produtor, ele pode receber menos que aquilo ali não, é daquilo pra mais. Se vendeu, o que vendeu na feira por exemplo que vendeu melhor, ele vai receber um preço melhor, o que vendeu pra merenda escolar que é um preço fixo, é aquele preço fixo que é a da Conab.”

Entrevistado C04

“Que nem maçã, nós sempre pegamos. Banana, da Barra do Turvo, nós pegamos. É isso que nós fazemos as trocas”. “Em produtos. As vezes em dinheiro, quando nós estamos sem o produto”. “Tem uma tabela de preços. A tabela... Pela Aopa daí.”

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
05 – Imbricamento estrutural / Canais de vendas	Entrevistado A01 “Hoje nós tamos só com feira. Porque eu falei que esse ano nós perdemos as merendas escolar e as merenda do estado, mas hoje conseguimos só feira. Claro, a gente tem, entrega produtos no asilo e nas creches, tem a casa do, que sai de Porto Barreiro, Esquadrão Resgate. Esquadrão Resgate, também a gente leva produto. A gente leva produto pra feira, sobro os produtos a gente distribui, isso a gente faz doação, sem custo.”
	Entrevistado A02 “Nós agora, basicamente, mais é a feira. Porque a cooperjunho, um pouco, que não tem muita coisa, que a gente perdeu os PAA e PNAE, não está tendo agora esse ano. Ano que vem, deve-se retomar de novo. Mas agora, basicamente, é a feira mesmo”. “Mas só que temos, a única coisa assim que diferencia é, as plantas medicinais ai que a gente faz. Mas daí isso a gente praticamente não leva na feira, as plantas medicinais a gente comercializa por aqui mesmo”.
	Entrevistado A03 “Os produtos que você diz mais hortifrúti, estão basicamente na feira. Até porque a feira demanda bastante produtos. A gente está, inclusive, com dificuldade para atender os consumidores”.
	Entrevistado A04 “A feira é uma delas, que a gente até já comentou antes. E a outra é o PNAE, programa de alimentação escolar, e assim a gente vem abrindo outras alternativas. E a Rede! Rede Ecovida, que a gente manda algumas coisas [...] ainda é pouco, mas a gente tem a Rede aí, que é o Circuito. Circuito de comercialização que hoje está se desenhando com bastante, digamos, visão pra frente”. “A questão de você participar, você ir conhecer outros grupos, de você participar de formação, é você... porque é aquela questão do leva e trás. É que você vai com alguma coisa, o entendimento sobre alguma coisa, e você vai lá num determinado grupo, ele tá praticando a mesma atividade, essa mesma atividade, a outra forma que também dá certo”.
	Entrevistado A05 “Eu atendo mais o PNAE”
	Entrevistado B01 “As outras empresas. Tem um pessoal de São Paulo que compra. Na verdade é um intermediário [...] tem umas três ou quatro empresas que ele vende lá”
	Entrevistado B02 “Nós vendemos pra um cara de São Paulo. Nós temos tipo um vendedor lá. Ele vende pra nós, lá pras firmas. Lá tem o Direto da Serra, tem o Solovivo, que ele vende lá pra nós. Daí tem o “Caispe”. Ele é a mesma coisa que nós ter um vendedor, sabe, ele vende o produto lá pras firmas e nós repassamos 5% do que ele vende. Pra nós lá, ele está trabalhando pra nós, tipo o cara leva de frete, descarrega. Igual a firma do Rio de Una aí.”

Entrevistado B03

“Tem uma empresa de São Paulo, que é o grupo GVT, uma empresa que na verdade está num momento meio falida, mas eu ainda estou apostando minhas fichas nela, é uma empresa que eu já sou parceiro faz 4 anos, ela deu uma balançada, está passando por um momento difícil, mas como eu ganhei dinheiro com essa empresa, então hoje eu to, vamos dizer assim, ajudando essa empresa, ver se se reergue de volta. Seria a Rio de Una e essa empresa de São Paulo. E tem mais um box em São Paulo, no Ceagesp que é a Gogreen, também que eu comercializo com eles.”

Entrevistado B04

“No momento não. Eu tinha, eu vendia pra São Paulo. Mas daí, não dá ali, perde muito”.

Entrevistado B05

“O Rio de Una e lá pra Horta viva, em São Paulo, e tem um senhor que tem feira, que faz em Florianópolis, só que eu não tenho acesso a nota deles, que eles vem aqui em compra da gente e transportam por conta deles. Vêm e nunca ficaram devendo pra mim, eu até plantei batatinha orgânica com seu Hans, com o alemão, aqui né. Colhemos quase três mil quilos de batatinha orgânica. Eles vinham e compravam aí e pagavam certinho, é esses aí.”

Entrevistado C01

“As feiras. As feiras e essa entrega ali que o Clever leva. É o mais forte assim. Mas entregamos também na chácara strapasson, também, produto orgânico, eles têm as entregas nos supermercados. Dá pra dizer que é terceiros, mercados terceiros, eles pegam para repassar. Mas é um mercado bom também, preço mais ou menos assim, quase que equivale o preço que nós entregamos pra feira ali, no preço daqui”. “Nesses canal, que vai mais direto pro consumidor, ali a gente se identifica mais porque a gente sabe que o consumidor final vai comprar um produto mais barato. Então no Strapasson eu levo, eu recebo quase que o mesmo preço que eu entrego pras feiras aqui, mas o consumidor que vai comer aquele produtos que eu to levando no Strapasson vai pagar muito mais caro, porque vai pro Wal-Mart, Condor, os mercados grande. Então o preço vai ser bem mais elevado. Então por isso que eu me identifico mais, e só levo produto lá se tiver mercadoria sobrando aqui, eu levo lá, senão se precisar ir pra cá pro Circuito, eu entrego no lugar que eu sei que o consumidor final vai comer mais em conta do que lá no mercado”

Entrevistado C02

“Tem as feiras, tem a chácara Strapasson que a gente entrega ali, agora estamos entregando pro mercado municipal, tem os PAA e um pouco pra merenda escolar”. “Na verdade, como a gente trabalha assim aqui em cinco famílias, a gente tem que segurar tudo eles, porque... Claro, se a gente conseguir entregar só pra feira é outra coisa, você recebe no dinheiro e o preço é melhor, mas só que as feiras não vendem tanto, assim que a gente consiga se mante, então a gente tem que ter outros canais pra conseguir

fazer andar o produto. Porque se a gente fosse a questão só de feira, nossa, imagina, você entregou ali você recebe, porque nós mesmo não fazemos feira, tipo nós aqui, a gente só entrega o produto. Que nem, a gente tem a feira do grupo, que é um do nosso grupo faz a feira, a gente entrega o produto, e daí aqui no grupo a gente trabalha, tipo, com caixa, então a gente entrega produto, a gente sento, combino os preços de cada produto, e daí lá na feira é jogado uma margem em cima, pra pagar o custo de quem vai, a diária de quem vai, frete e embalagem essas coisas que precisa e pra ter um lucrinho pra gente ir tendo no grupo, que daí as vezes precisa quando a gente faz o olhar externo, que daí tem que vir pessoas de outros grupos pra fazer aqui. Em vez de a gente desembolsar o dinheiro da gente, a gente pega o dinheiro do caixa da feira. Então a gente tem aquele dinheiro pra conseguir ir se mantendo um pouco”.

Entrevistado C03

“O meu caso, é a merenda escolar”. “E daí teria as feiras”

Entrevistado C04

“A feira, é um carro forte nosso. E a Aopa, esse é o... E estamos começando as cestas, a entregar as cestas. Mas é pouco, está bem no começo.”

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
06 – Decisão sobre “o que produzir”	<p>Entrevistado A01</p> <p>“Isso é uma pergunta que tu colocou bem. Principalmente, é épocas, então a gente sabe o que o consumidor consome mais em janeiro, o que consome mais em fevereiro, então a gente planta os produtos em épocas. Claro que tem coisa que você não vai poder produzir milho verde em agosto. Isso é uma coisa que não tem, claro que vendia bastante. Mas tem que ser os produtos da época, e a gente sabe mais ou menos pelo consumo”. “Nós plantamos feijão, que nós produz, maior produção minha é morango, hoje. Então a gente trabalha com morango orgânico, a maior produção é do morango. Não vou dizer produção, mas é a que dá mais renda, é o morango, hoje. Daí tem, a gente trabalha com alface, repolho, couve flor, brócolis, e assim vai, tem um monte”. “Hortaliças”.</p>
	<p>Entrevistado A02</p> <p>“Tubérculos, e então mais ou menos... Uns mais foca, tipo assim, tem mais frutas o outro tem, foca um pouco mais nas verduras. Então é mais ou menos equilibrado. Mas não quer dizer que eu possa ter tudo, eu posso ter tudo esses tipos, mas geralmente é um que se destaca um pouco mais num tipo de produto, então ele tem um pouco mais”. “Os nossos. Nós temos assim, tipo época de frutas e daí os produtos horti, de verduras as coisas que a gente tem”. “As frutas nós temos, diversos tipos de frutas ai, são cítricos, [...] nós temos aí muitas frutas nativas que a gente leva na feira. São vários tipos de frutas nativas que a gente tem lá, uma infinidade, então depende da época”. “A gente sempre fica observando. E lá na feira, qual que ‘é’ os produtos que estão sendo procurados mais. Por exemplo, época, alface no inverno não vai muito, então a gente diminui um pouco a produção, chega no verão então intensifica. [...] Mas a gente sempre fica observando o mercado, qual que é a necessidade a gente intensifica um pouco mais. Essas coisas que dê rápido. [...] Agora a outra questão de fruta essas coisas a gente está procurando mudar estamos fazendo, plantando cada ano bastante frutíferas”. “É a demanda lá do mercado. Demanda que a gente vê que o pessoal procura e a gente não tinha muito aqui, então... E, através da própria universidade que vem pesquisando um pouco, aí a questão de qual que é as frutas que adaptam melhor aqui na região”.</p>
	<p>Entrevistado A03</p> <p>“A gente não tem definido no grupo quem produz essa variedade. É livre. [...] Basicamente, a gente dá uma analisada na feira, os produtos que têm mais aceitação. A gente acaba concentrando as forças mais nesse sentido”, “Cenoura, beterraba [...] repolho, couve-flor, brócolis, alho, cebola, os cheiro verde [...] agora, a gente concentrou também no plantio de frutas, laranjas, citrus! E além, pêssego [...] além do básico, mandioca, batata, feijão [...] e além das nativas. Os trabalhos da agrofloresta, a gente tem bastante nativa lá que num curto espaço de tempo também vai estar entrando no mercado.”</p>

É a gabiroya, a pitanga, a cereja, [...] uvaia [...] amorinha”.

Entrevistado A04

“Assim, na minha dinâmica, eu produzo leite, produzo milho, produzo feijão, produzo arroz, mandioca, batata, couve, alface, brócolis, couve-flor, rúcula, o porco, a galinha, o ovo. Algumas dessas que falei não comercializamos, devido à algumas normas da vigilância, que a gente não tem certificação, não pode. É muita coisa. Além de frutas. Frutas plantadas e frutas que a natureza nos oferece, que a gente está manejando pra tentar trabalhar. A gente tem investido nas agroflorestas como banana, laranja, ameixas, bergamota, pokã, a própria cana-de-açúcar, como também futuramente uma questão de produção de derivados. E assim, muita coisa, a própria melancia, pepino, abóbora, moranga. Então você tem toda uma produção diversificada com o objetivo de fortalecer na questão de alimentação, enquanto família e também como fortalecimento das feiras e do inter... Do Circuito-Rede. E também para a disseminação de mudas, mudas e sementes, para a região. Porque nós, para você tem uma ideia, agora a nossa feira a gente fez aqui uma ponte com uns grupos para estar trazendo semente de feijão, para o pessoal estar levando e plantando pra melhoria, pra você estar disseminando sementes e assim por diante”.

Entrevistado A05

“Eu na verdade, tá faltando quase produto pra vender, como se diz. O que nós vendemos de fruta, tem pedido de mandioca, linha de alface de horta, assim, beterraba, pepino, vagem, alface, repolho, bastante coisa.”

Entrevistado B01

“Os principais, é o alface americana, o brócolis, a couve-flor e repolho verde”

Entrevistado B02

“Produzimos brócolis, couve-flor, alface americana, beterraba, repolho verde, repolho roxo, agora estamos plantando abóbora cabotia dessa verdinha, paulistinha, inhame orgânico, mas tudo orgânico”. “A gente tem bastante variedade porque a gente trabalha com feira. A gente mais ou menos, vai vendo o que que sai mais pra gente... Mas a gente tem que ter bastante variedade, não adianta você plantar uma coisa só que, você pode vender bem, mas a hora que não vender vai sobrar tudo ali. Você tem que ter um monte de coisa ali pra conseguir entregar. E quando a gente vai entregar, vamos supor, São Paulo, ou Strapasson, a gente tem que ter um planejamento. Um planejamento do que você vai plantar, conversa com eles, pra ter mais ou menos uma ideia do que eles vão pegar de você. Daí, a gente pode, as vezes a gente planta até alguma coisa a mais fora do planejamento, mas é um risco que a gente corre.”

Entrevistado B03

“O nosso carro chefe, aqui de todo mundo, é o ABC que falamos, que é o americana, brócolis e couve-flor. E eu produzo um pouco de repolho, não o

ano todo. Mas o que eu produzo o ano todo é americana, brócolis e couve-flor. Aí tem o inhame, abóbora cabotiá, abóbora paulista, abóbora italiana, pimentão, mas o carro chefe mesmo é o ABC". "Tem as frutíferas minhas, o meu pomar que isso é pra consumo próprio". "Eu já produzia repolho, brócolis e couve-flor, e americana não produzia, daí com o passar do tempo, eu na verdade, a principio, pra Rio de Una, foi com brócolis, couve-flor e repolho, que eu produzia convencional já, então daí americana entrou com o tempo". "Eu produzo o que eu acho que é conveniente produzir, que o que mais vende no mercado mesmo no orgânico é a americana, brócolis e couve-flor, é o carro chefe do orgânico, vamos dizer assim. Que é o que produz o ano todo, a nossa região". "A região nossa favorece a produção do ABC, produz o ano todo, eu planto semanalmente, toda semana. Dia por dia, semana por semana, semana do natal, semana do ano novo, semana do carnaval, a gente planta toda quinta-feira, toda quinta-feira vem boa a gente produz, planta. Então vamos supor, outros produtos que nem o pimentão, o inhame e uma abóbora, isso aí são produtos da época, não dá pra você produzir o ano todo, então por isso que o ABC é o carro chefe."

Entrevistado B04

"Hortaliças. Couve-flor, brócolis, americana, repolho, abobrinha verde, couve". "Fruta tem uns pé plantado, mas isso é pros passarinhos."

Entrevistado B05

"Eu, agora ano retrasado, que nós era sócio com o piá, nós plantava alface, repolho, brócolis, acelga. Agora eu to me dedicando no orgânico quero plantar só tubérculos, no caso. Batata salsa, Inhame, batata doce, batatinha, sabe? Eu quero produzir o que produz embaixo da terra. Porque, eu as vezes to, em comparação, lá em 'taiopoles' carregando uma viagem de esterco, é pra mim tirar alface hoje, e não... Tá entendendo? É esse aí o meu lado, por causa disso que eu queria investir em tubérculos. Até se fosse amendoim, plantar o que produz em baixo da terra, porque, isso aí, folhagem é de você colher agora e já levar e tubérculos não. Tuberculos guenta vários dias, você pode colher hoje pra entregar depois de amanhã".

Entrevistado C01

"Olerícolas, alface, rúcula, cebolinha, salsinha. Estamos começando com um pouco de morango, também. Tomate".

Entrevistado C02

"Brócolis, couve-flor, repolho roxo, repolho verde, acelga, espinafre, alho poró, salsão, beterraba, cenoura, abobrinha, vagem, ervilha, chuchu que não começou ainda, mas daqui a alguns dias começa o chuchu, que é mais parte de verão. [...] fruta não".

Entrevistado C03

"Aqui a nossa região, o mais forte aqui nosso é mandioca e pokã. Só que daí, tem milho verde, abobrinha, em pequenas, menores escalas. Aí tem de tudo um pouquinho. Abobrinha, pepino, milho verde, enfim. Tem uma diversidade, só que é tudo em pequena escala. O maior volume, seria o

milho verde, a abóbora, a mandioca e pokã. E mandioca a gente embala a vácuo, a gente tem uma unidade de produção, uma unidade de beneficiamento aqui, que é da associação dos grupos nossos, local. Que já entrega mandioca embalada a vácuo.”

Entrevistado C04

“Eu tenho, agora eu tenho milho verde, que vai sair daqui a um mês e pouco. Tenho abóbora, feijão, e daí tem pé de laranja e pokã pro meio... Mas agora o que tá produzindo é esse, que vai produzir. Mas sempre planto de quase tudo”. “Aqui no nosso, a maioria é citrus, é laranja, e aqui o que nós mais produzimos é isso, laranja e pokã, e limão. Mas a maioria é isso, já ouvi falar bastante sobre isso, sobre frutíferas, mas aqui não tem nenhum que vá buscar a informação, que tipo de frutífera que vai mais no nosso clima. Isso que tinha ver um pouco”. “Aqui nós plantemos uma... que nem o meu, eu plantei mais é milho verde e abóbora que dá, é três meses tá produzindo, feijão também”. “Falta de incentivo, mais de produzir frutíferas. Mas o clima aqui é complicado também. Você tem que ver que tipo de fruta se adapta ao clima. Aqui a laranja e a pokã, aqui é o clima certo”.

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
07 – Principais organizações e a relação com as mesmas	<p>Entrevistado A01</p> <p>“Nós começamos com o Ceagro, que nem eu te falei. Ceagro foi um grande ajudante nosso na agroecologia. E hoje a universidade. Na universidade aqui nós temos professores aqui que, quem não conhece que chegar na casa da gente e tem um professor da universidade não diz que é um professor da universidade, ele chega pra ajudar nós. Não vou citar nomes porque eu posso deixar algum, que eu posso deixa de fora. Tem vários professores da universidade que trabalham que são engajados dentro da luta da agroecologia e eles dão suporte pra gente. Se tem alguma duvida a gente vai lá na universidade ou da uma ligada ou a gente deixa um recado lá eles vem na casa da gente. Então temos um grupo bom de professores. Aqui, eles não vem só com alunos, então diz, mas como é que vai receber os alunos, não, a gente recebe os grupos de alunos, mas os professores fora esses grupos de alunos eles também tão ajudando nós. E também seria uma troca de experiência aluno, professor e produtor. Então é muito interativo. Esses é os órgão mais. E a cooperativa Cooperjunho que nós temos aqui, é uma coisa que é muito ligada, tudo que é coisa nos tamos ligados na cooperativa Cooperjunho também”. “A Cooperjunho é a principal, que desde comercialização e nosso... Tudo o que a gente tem, promoções que a gente faz aqui com a Cooperjunho tudo, é o nosso suporte. É uma Cooperativa formada por nós produtores, e nós iniciamos mais dentro o grupo de Agroecologia. Aquele tempo nós tinha um grupo maior e uns foram embora, entraram outros, e fizemos. Então, hoje são acho que uns 40/42 sócios na Cooperjunho mesmo. Então o suporte nosso é a Cooperjunho. A Cooperjunho trabalha, a produção dela mesma seria, a panificação, essas coisas, mais isso ai, queijo e coisa, aquele começo nosso com laticínio ali. [...] A Cooperjunho seria o suporte nosso pra, mais seria na época que nós fizemos as vendas de PNAE, as prefeituras, essas coisas, no PAA, programa de aquisição do governo federal. Então hoje isso a cooperjunho que faz, porque se você não tiver nota de Cooperativa, você não consegue fazer essas vendas diretas para os governos, então dava o suporte pra nós pra isso”. “Pra nós começar essa nossa comercialização fora nós tivemos que formar a Cooperjunho, então com a formação da Cooperjunho que nós conseguimos, expandir também dentro dos lotes, nós pudemos aumentar a nossa produção, pra, que nós tinha o comercio seguro através da Cooperjunho”. “O Ceagro está fazendo o Circuito”.</p>
	<p>Entrevistado A02</p> <p>“O ceagro. Que tem ai, que tinha uma assistência técnica, hoje já está cada vez menos, acabando os projetos aí”. “A própria Cooperjunho, sindicato, essas entidades aí que sempre deram apoio”. “É a questão de, dentro do Ceagro tinha o apoio, tinha não, tem ainda, o apoio pra Rede Ecovida. Pra Rede Ecovida tinha todo o apoio da assistência técnica, tudo, era através do</p>

Ceagro. E eu até o início desse ano, eu participava da coordenação da Rede Ecovida. Então a gente sempre estava em contato direto. [...] Mas o contato assim é, por exemplo, amanhã eles vão ter uma reunião no Juca. Vai vim o técnico do Ceagro, vai participar, então tem sempre o apoio. Precisou... A gente sempre conta com eles". "A Rede Ecovida pra nós é de suma importância pra comercialização. Ela garante que temos o selo, que está ligado lá ao Ministério da Agricultura. Então a gente tem esse selo que está registrado lá. Então ela garante a comercialização, que quer dizer que é um produto de qualidade. E daí o Ceagro que dá todo esse apoio técnico na organização. Por exemplo, todo ano tem que renovar o selo, então existe uma comissão com um técnico lá do Ceagro, que faz visita nas famílias pra renovar o selo. Então, toda essa burocracia de documento e coisa é lá do Ceagro que sai, eles arrumam."

Entrevistado A03

"Hoje, comercialização, é a feira e a cooperativa, Cooperjunho. [...] por exemplo, tá sobrando produto hoje a própria cooperativa acaba adquirindo [...] a universidade foi uma das parceiras, tem acompanhamento dos professores com os alunos que estão nessa linha, fazem as aulas práticas lá. O Ceagro também [...] assim digamos, a troca de experiência." "algumas pessoas de fora também contribuem [...] o pessoal do Cooperafloresta, já tiveram visitando a gente"

Entrevistado A04

"Primeiro, a gente tem o Movimento dos Sem Terra que é a nossa bandeira. Temos a Associação Terra Livre como um órgão jurídico que nos dá um suporte é uma ferramenta. Temos o trabalho de cooperação internamente, que as famílias que trabalham com orgânico-agroecológico, eles trabalham juntos num sistema de cooperação, pra se ajudar, pra você tirar as máquinas e o dinheiro, quanto uma ferramenta também forte que ajuda na produção e que num curto espaço de tempo você consegue atender um trabalho, uma atividade que você tem. E a unidade entre as famílias, esse é o fundamental, que garante, suporta qualquer situação. Porque se você está sozinho, você é presa fácil, mas se você está reunido, você fica mais resistente, mais forte. Essas são as principais. A gente tem vínculo com a Cooperjunho, tem vínculo com a Coorlaf, tem vínculo com os sindicatos, tem boas relações com o município, tem relação muito interessante com a Universidade Federal. Então a gente tem toda essa relação. E a gente tem uma relação muito boa com a sociedade. Inclusive eles são nossos avalistas, que sempre tem qualquer coisa que está acontecendo eles tão sempre nos defendendo, porque eles conhecem nós. Pra eles conhecer nós, nós precisamos conhecer eles, e esse conhecimento de nós conversa e conta quem somos, o que queremos, aonde queremos chegar o que fazemos, isso é fundamental. Isso nos fortalece também, enquanto comunidade, enquanto famílias, dentro do acampamento Recanto da Natureza. Pra nós isso é fundamental, tem essas coisas que a gente construiu, mas tem uma coisa que já existia, que a nossa

vivencia na sociedade. Então antes da gente formar essa comunidade a gente já participava dela”.

Entrevistado A05

“Nós teria mais o Ceagro que daria bastante assistência, que tem os técnicos que vem aqui, da horta é o Ceagro”. “A comercialização é mais o Cristiano”. “Na verdade a assistência técnica, se nós não tivesse, hoje acho que nós estaríamos meio quebradão. Porque assistência técnica ajuda bastante. Apesar de nós aqui ter uma grande falta de recurso, daí para horta esses pouco dinheiro nós teria recurso. Lá até eu peguei, porque eu comecei com uma estufinha aqui, e depois teve a necessidade de aumentar a horta, eu aumentei pra lá. O próprio Ceagro entra com recurso, bom até pra gente pegar lá, pra trabalhar. E os técnicos estão volta e meia aí, a gente não precisa nem pedir, quando vê eles tão chegando aí”. “Eles têm um fundo que nós falamos lá, que eles pegam daí nós vamos pagando depois por mês pra eles”. “Nós temos essas mudas de arvoredo que vem tudo por intermédio da Coproforte, Terraforte que nós falamos que seria um programa, um fundo eu acho, eles têm. Eu não conseguiria te explicar da onde que eles conseguiram esses fundos. Mas um fundo que tem pra distribuir, que daí essas mudas vem dadas, daí o dinheiro que nós pega lá, em dinheiro mesmo, nós tem que devolver esse dinheiro”.

Entrevistado B01

“Tem o chamado Associação dos moradores, aqui. Que é acompanhado pela Emater”.

Entrevistado B02

“A certificação do grupo é, cada família, cada um faz a certificação de outro. Se você ver alguma coisa de errado na outra propriedade, você fala pro cara, é assim, você vai ter que fazer assim, senão tem que estar fora do grupo. Tem que manter uma regra, é pra um é pra todos. Todas as famílias tem que andar certinho. Daí na reunião, que tem uma vez a cada mês, é falado sobre isso, sobre o tipo das plantas, o povo fala do comércio também. Se abrir um novo comércio, um fala pro outro, pra sempre estar ajudando. Na verdade é um grupo que está um ajudando ao outro”. “Pra outras firmas também. A Rio de Una, só com a Rio de Una ali você perde muito produto, nós temos que comercializar com outras firmas também. Esse ano aí mesmo, faz uns seis meses que entrou um cara, tipo pequeno, eu sei que o cara é pequeno, é um cara de Joinville, tipo um feirante, mas ele vem aqui em casa, carrega aqui, leva a vista. É pouquinho, mas é um dinheiro que entra né. Ele vem buscar duas vezes por semana, segunda e quinta. É um comercio que se tiver mais é bom sempre abrir.”

Entrevistado B03

“Minha certificadora que é o Tecpar”. “É uma inspeção semestral, a cada seis meses, uma inspeção agendada e uma inspeção é surpresa. Então eu tenho duas inspeção por ano, uma eu sei da inspeção e uma é surpresa, eu não sei quando chega a inspeção. Por isso eu tenho que estar adequado,

tenho que ser orgânico mesmo, não adianta eu ser orgânico no dia das inspeção. Tem que ser orgânico, porque uma inspeção é surpresa, não sei quando vai acontecer. Sou avisado um dia anterior, sou avisado hoje a tarde que amanhã cedo tenho uma inspeção, então eu tenho que estar adequado, eu tenho que ser orgânico mesmo, não tem como ser orgânico só no papel.”

Entrevistado B04

“Esse é um grupo que foi formado e começamos participação de reunião todo mês e tamo indo”. “Tinha da certificadora da Rio de Una mesmo, o IBD. Daí entraram nessa Ecovida e...”

Entrevistado B05

“Através do Amarildo, que ele que informou. [...] Não sei se o Pedro falou pra você desse homem que pega verdura. Ele pega do Miguel lá”. “Esse curso é pela essa empresa, Senar”. “É desse livro aqui, ‘implantação das boas práticas’. Pra te falar a verdade, eu fui em duas reuniãoe abandonei. Digo ‘não isso aqui não é pra mim.’ [...] O Pedro, acho que o Miguel, o Jelson lá, eles foram em tudo. Eu digo ‘não, eu não tenho condição’”. “Não, eles não tão exigindo”. “Eles recomendo que era pra fazer, no caso, como era”.

Entrevistado C01

“Seria importante a Emater se ela estivesse, mas eles só vêm em reuniões, dão um conversinha ou outra. Vamos falar, no dia-a-dia se estivesse fazendo uma visita assim na propriedade, é muito difícil. O Sebrae andou dando umas aulas, foi feito o curso de boas práticas agrícolas, dá uma mão também. [...] Prefeitura, ajuda um pouquinho também, mas é muito pouco. É mais com conversa mesmo, se precisar de um técnico assim, você não consegue”. “Ecovida, eles não vão influenciar direto ali [...] eles deixam bem livre”. “Tem a universidade aqui, que tem o professor Luciano que está sempre junto com o grupo, então. Ele sempre dá a dica, assim, que a gente vai aperfeiçoando, você vai vendo e é verdade mesmo o que falam. Mas não uma coisa assim, relevante, que, vamos supor, você mudou de ideia. A gente já trabalha mais ou menos naquele. Tem mais ou menos uma noção mas sempre ajuda”

Entrevistado C02

“Quem tá com nós aqui sempre. Bom, vem o professor Luciano, da universidade lá, né, e tem o Sebrae. Sebrae até tá dando curso ali. Eu na verdade não fiz o curso do sebrae, que é das boas práticas, porque eu já tinha feito. Que nem a gente entrega na Strapasson, também eles têm o agrônomo dele lá que acompanha aqui, até agora ele saiu dela, não sei se entrou outro ou não, acho que você deve até conhecer, o José Carlos”. “Ele que vinha aqui, que fazia a parte que cuidava o que precisava aqui, ele que assinava pra gente”. “Daí, tá o Sebrae, auxiliando, agora tão tentando fazer um site pro grupo aqui, pra tentar vender, fazer tipo cesta, pra gente entregar cesta em casa”. “Não sei se é com o professor Luciano que eles começaram, que dentro da universidade eles começam a divulgar do grupo e tal. Eles começaram a querer vir pra cá pra dar assistência e tal. E foi um

negocio assim que eles começaram a participar das nossas reunião”. “Agora começa o verão eles tem conhecimento, que a Aopa é bem conhecida, então eles tem conhecimento ali com as empresas de São Paulo, Santa Catarina, daí a gente consegue entregar pra lá. Essa época não vai produto quase, porque São Paulo tem bastante produto e Santa Catarina também tem. Só que a hora que começa ali o mês de novembro, dezembro, janeiro, fevereiro e março é uma época que não produz, o litoral é muito quente, então daí eles pegam produto daqui. Até nos estamos pra entregar agora, acho que é a Horta e Arte, Solovivo e tem a empresa Cheiro Verde que é em Florianópolis, que ele começam a pegar.”

Entrevistado C03

“Assistência técnica a gente não tem. Não tem e nunca teve. Crédito é a Cressol. A maioria, acho que 90%, digamos, do pessoal aqui dos agricultores trabalha com a Cressol que é a melhor maneira, mais fácil de você estar conseguindo empréstimo, como Pronaf, essas coisas, pra investimento”. “O nome da cozinha é, sai no rótulo, Alto da Ribeira. Ela está o cnpj em nome da Associação Sertaneja. É uma associação local nossa”. “Aqui é assim, tem os, quem é associado, pra beneficiar ali dentro você diz?”. “Vamos supor, o cara tem mandioca pra beneficiar, que a maior, forte da cozinha aqui é a mandioca a vácuo, e abóbora a vácuo. Pra quem é sócio, o preço é diferenciado, para o beneficiamento. A gente tira uma porcentagem do produto pra manutenção das máquinas, pagar luz, essas coisas. E pra quem não sócio [...] a porcentagem é um pouquinho maior”. “Não, porque a cozinha é certificada orgânica também, então não pode entrar mercadoria convencional ali, só atende quem é certificado orgânico”. “Influencia. Porque assim, a gente planta, influencia que eu digo, você tem que plantar sabendo mais ou menos a época que você vai colher. Que nem, a gente depende muito da Aopa lá e da merenda escolar ou do próprio Circuito”. “A Cressol, porque a gente trabalha muito com o Pronaf. A gente tira o Pronaf em agosto e paga em julho do próximo ano [...] então esse dinheiro é o que a gente levanta pra poder fazer o plantio, comprar semente, comprar insumo, depois quando vender a mercadoria... Porque o que acontece, pra você vender a mercadoria, não é só colher, a cooperativa não paga ninguém à vista, ela depende do estado ou do município, eles pagar, pra depois nós receber, então ela vai em torno de 90 dias pra voltar o dinheiro. Então essas coisas influencia.”

Entrevistado C04

“Eu mecho mais com a Cressol, como diz, eu empresto só... E a cooperativa nossa que nós temos”. “Mas sempre tem uns curso, vários cursos, agora inclusive, pro nosso, que nem nós somos feirantes, eles querem ensinar um monte de coisa pra nós, lá pra nossas feiras”. “Tá relacionado com a Rede Ecovida”. “Que nem diz, a gente já está bem organizado, não vai mudar muito ai, mais né.”

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
08 – Enraizamento da sociotécnica	<p>Entrevistado A01</p> <p>“A gente tem, além de nossas reunião do grupo de agroecologia, que nós temos o grupo de agroecologia do 8 de junho, que eu te falei que são 5 famílias, mas a comunidade cooperjunho também ela é certificada orgânica. Então, isso a gente senta uma vez a cada 60-90 dias a gente senta e discute produção, discute. Se nós não temos a produção a gente vê que lugar a gente pode colocar os produtos que não sejam orgânico aí, tem os outros produtores que produz”. “Mais através de reuniões que a gente faz, todos os grupos têm, dentro dos grupos, você tem que ter uma reunião por mês, no máximo 40 dias. Então a gente aproveita, no nosso grupo aqui nós faz a cada 40 dias, 35-40 dias a gente faz uma reunião. A gente se reúne cedo na casa do produtor a gente faz um trabalho em equipe, um mutirão que se diz, até meio dia, ai a gente almoça junto, compartilha o almoço, daí de tarde a gente faz toda a reunião, tudo. Coloca os problemas, daí o que a gente já pode levar com solução, que tem algum problema que fica pra tras, por exemplo, se a gente tiver um problema essa reunião que não pudemos resolver, na próxima a gente ou leva uma solução ou leva alguma proposta pra melhorar aquela questão. Então é dentro dos grupos mesmo que a gente faz essa troca”.</p>
	<p>Entrevistado A02</p> <p>“Isso aí é uma coisa assim bem, dentro da Rede Ecovida, dentro da Agroecologia, você não tem um pacote pronto. Então, cada um que tá trabalhando lá no seu lote, na sua chácara lá, tem uma realidade diferente, e isso que é feito as reuniões. E nessas reuniões é partilhada, um pouco, as experiências. ‘Ah, eu fiz assim e deu certo’, ‘eu tive esse problema e fiz isso e não deu certo’, daí o outro vai dizer ‘não, mas eu fiz e deu certo’, é essa a troca de experiência. Porque não existe um, não é um pacotinho feito que nem no convencional. Então cada dia, cada coisa tem umas coisas diferentes e é só vivenciando e trabalhando no dia-a-dia que você vai descobrindo, aperfeiçoando cada vez mais”. “Tem os intercâmbios que fazem, quando daí a gente participa e são vários tipos de feiras que está sendo feito, feiras de semente. E daí são feitas e alguém do grupo vai, geralmente não vai todos, mas se vai um representante e daí trás as novidades pra compartilhar.”</p>
	<p>Entrevistado A03</p> <p>“A agroflorestal em sí é um trabalho demorado. Mas eu diria o seguinte, que as iniciativas que a gente tem aí, de acompanhamento inclusive, o Ceagro, mais uns trabalhos da Universidade [...] a gente já conseguiu desenvolver”. “Por exemplo, amanhã, no caso, vai ter um encontro sobre produção de leite, sobre o sistema Voisin, fora. Tem um grupo que está viajando para lá, as pessoas que vão para lá vêm e na reunião do grupo elas passam pra gente, o material que ele adquiriram, até na questão do trabalho prático que eles aprenderam, que viram nas outras experiências”. “Quando tem uma</p>

palestra da universidade, a gente procura estar lá, ouvindo e tal. Quando a gente tem as próprias reuniões do núcleo da Rede, também é uma formação, a partir do momento que você está se reunindo para discutir os problemas”

Entrevistado A04

“Através de seminários, de reuniões, de intercâmbios, de idas e vindas, e além de particular. Quando você está conversando, você é testemunha, a gente vem pra feira, você tá partilhando isso, a gente leva e trás, a gente troca ideias, a gente fala sobre um método, modo de produção, os cuidados, as normas, o porque que a gente faz isso. Então são diferente exemplos. Nós temos, o próprio campo de futebol, a gente tá lá participando, a igreja, as reuniões de associação. A gente sempre que está, reunidos dois, três, quatro, cinco, o número que for, você sempre está falando do projeto. Você está sempre disputando com o agronegócio a ideia de produção, a ideia de sociedade”

Entrevistado A05

“As conversas mais alguma coisa que nós levanta. Acho que a vantagem de trabalhar de grupo é por causa disso, de repente aparece os problemas ali. E aparece as vantagens até pra ajudar a corrigir, o que está certo. Muitas propostas, levanta agora no grupo, nos dias das reuniões, que é dia de prestação de contas lá de feira, aonde que seria de por em prática. Este tal coisa dá pra mudar, este coisa dá pra continuar assim mesmo”. “Aqui nós temos outro sistema de comercialização que eu não te falei que é o carro que vai fazer feira leva, daí tem o técnico que tem muitas coisas, que tem o produto daí pra mercado e coisara. Que vai pela feira, daí chega lá o técnico pega daí entrega nos mercado, daí fim do mês vem também o pagamento daquela”.

Entrevistado B01

“Na realidade, aqui, essa troca experiência, tem. Porque a gente aqui na região é tudo parente. É tio, primo, é tudo parente. Então se um vai passear na casa do outro, e conta, ó a minha roça tá funcionando dessa maneira”. “E auxiliado também pelo Rio de Una e o Tecpar”.

Entrevistado B02

“Semente tem um homem ali do outro grupo que faz essas coisas da semente. Mas semente... a gente pega a muda feita, sabe”. “Nós fizemos um curso, o piá deu um curso sobre isso, mas na verdade o curso que ele deu, tudo que ele falou nós já sabia. Na verdade era um ensinamento, ele ensinava como é que fazia, mas já a pessoa com a prática já aprendeu na roça. Eu acho que poucas coisas que ele passou pra nós, serviu. Porque já nós sabia tudo quase o que ele foi passa, tipo a doença da planta, que nem eu já faz 9 anos que eu luto com isso, eu já sei tudo, tudo o que fazer. Ele dizia o que era eu já sabia. Eu acho que resolveu pouca coisa”

Entrevistado B03

“Principalmente rotação de cultura. Rotação que nem agora, aí to com aveia aqui numa área, a gente vai fazendo rotação. Pousio, aveia, faz o milho no verão. Você tem que fazer rotação de cultura. É um manejo”. “Adubação é só com cama de aviário mesmo, composta, só com cama de frango”. “Muda bem, no convencional você trabalha com adubo, com ureia, com veneno sistêmico. Já no orgânico você não tem readubação, você tem que fazer base, você tem que levantar o teu terreno, você tem que fazer análise, você tem que calcariar, você tem que estar com um terreno bom. O convencional, você está com uma planta fraca, põe uma ureia ela levanta, não é orgânico não. O orgânico você tem que fazer uma base, não existe readubação no orgânico. Você tem que ter um terreno bem pronto”. “No começo a gente dependia muito do apoio técnico da Rio de Una, do técnico que acompanhava nós na época, o Marcos Muller, hoje é a Rosangela. Então a gente dependia muito desse suporte técnico, hoje não, hoje a gente já está mais, vamos dizer assim, mais calejado. Já hoje não dependo mais do suporte técnico. Então hoje a gente faz análise de solo, leva pro técnico ver o que precisa de calcário. E a gente com o próprio manejo a gente que vai sabendo onde a área está melhor, não tá melhor, isso é a experiência”. “Do agricultor aqui, nós somos de 15 a 20 orgânicos, somos bem dizer tudo parente, então a gente sempre está conversando, sempre trocando informação, indiferente de reunião ou não, a gente sempre está se vendo. A gente faz uma carinha ou as vezes nós estamos carregando e descarregando uma carga na Rio de Una, ou estamos carregando um caminhão pra São Paulo, a gente está sempre se vendo e conversando, trocando informação. Uma está colhendo uma alface de uma variedade melhor, outro tá colhendo uma variedade que não é boa, a gente acaba trocando informação ali sem querer e se ajudando ali no próprio dia-a-dia, que nós somos tudo agricultor familiar e praticamente quase tudo parente”. “Com certeza. Assim se eu tenho, por exemplo, estou com bastante verdura no campo, preciso, por exemplo, entregar um pedido grande segunda-feira na Rio de Una o exemplo, e o Miguel não tem nada, a gente faz uma troca, eu colho minha verdura, ele me ajuda a embalar naquele dia, a gente faz uma troca, ele embala mil embalagens de alface pra mim, semana que vem eu embalo mil pra ele, a gente faz troca de favor.”

Entrevistado B04

“Eu na verdade, eu não aplico nada. É só plantar, limpar e colher”. “Compostagem, cobertura verde, quando sobra bastante folha, tudo isso é feito”. “Na reunião a gente vai conversando e vai vendo as possibilidades de ser melhor pro solo. Todo mês nós temos reunião e é sempre entrado nesse assunto”.

Entrevistado B05

“O grupo Terra Nobre, nosso, agora dia 3 era pra ter uma reunião [...] todo mês tem uma reunião, seja na minha casa, lá na casa do outro vizinho. É

uma reunião por mês, vai o Grupo. No caso, eu não sei agora, se tamos, mais de 12 que nós tamos. Se falhar duas reunião sem ir, eles já tão vendo, 'oh se você começar a mancar ai, nós vamos tirar você fora', porque um é fiscal do outro. Quando eles vem fazer aquele olhar externo, vai o grupo lá na minha roça ver". "Agora, eles tavam falando que o esterco de frango, cama de aviário não passa no certificado de, você usar ele, orgânico. Ele não tem certificado nenhum, você tem que trazer um aviário de esterco, deixar curtir, ponhar palha de milho, palha de feijão, outro negocio junto, pra ele ter um composto mais natural. Do tipo que ele sai lá de dentro da granja, às vezes com 14 criadas numa cama só, ele vem. Eu plantei um feijão lá agora que era orgânico, bati a maquininha e pus esterco, chegou a queimar de tão forte que ele é, ele chega a queimar a terra onde você descarrega. Numa viagem se você plantar ali não dá nada."

Entrevistado C01

"Tem. Sempre tem trocas de ideias. Eu acho que é pouco ainda. Eu acho que tinha que ser um grupo mais aberto. Se você faz parte de uma rede, devia ser mais aberto de você compartilhar mais as experiências. Mas não é todos que praticam as experiências. Sempre tem algum que troca ideia, mas tem alguns que tem mais vergonha [...] devia de ter mais troca de ideias, seria mais proveitoso até as reuniões. Que as vezes você vai nas reuniões e fica falando muito de parte burocrática sendo que poderia trocar ideias assim do dia-a-dia, ali do serviço". "A gente não participa muito dessas coisas de ir mais pra fora, de conhecer mais a fundo a Rede, às vezes a gente fica meio restrito aqui no grupo e talvez até pessoas que estão mais a frente do grupo ali, talvez conheçam melhor a Rede. Mas assim a relação é boa. A gente tem uma visão boa da Rede Ecovida".

Entrevistado C02

"Como o grupo da gente é um grupo bem próximo de pessoas, não é só ali dentro que a gente troca ideia. Quando você vai pra algum lugar, você se encontra, tipo um fala que, ah, eu tentei fazer isso, eu tentei fazer aquilo e a gente vai experimentando. E, a gente que tá lidando com isso, a gente tem que estar sempre buscando, pra melhorar! Então você tem que fazer teste. Você tem que ir testando. Tem coisas dizem, tente fazer isso, mas a gente vê que não muito dá certo, a gente até tenta pra ver". "Evento da Rede já participei de festa e do, e teve a festa do Ampliado que eles falam, não sei como é o nome lá, teve lá em Marechal Candido Rondon [...] Encontro Ampliado [...] a gente não consegue conversar assim com todo mundo você conversa um pouquinho ali, mas você tá vendo, porque é muita coisa [...] daí nós tivemos oficina também. Então na verdade eles tem varias oficinas, aquela vez que nós fomos lá, daí você escolhe aquela que você quer fazer ali".

Entrevistado C03

"Todo grupo tem uma reunião mensal. Uma vez por mês o grupo se reúne pra colocar as conversas em dia e visitar as propriedades. A gente seleciona

pelo menos uma vez por ano pra visitar cada propriedade. Porque o nosso certificado já é participativo, né. Então a gente depende de estar olhando, se o que o teu parceiro do grupo está fazendo, se não está fazendo nada errado, porque que... Então funciona assim, e todas as informações que vem da reunião da Rede, ou do Circuito, ou da Aopa, é colocado nessa reunião do grupo. Pra chegar a informação a todos os produtores, então o produtor que tiver uma dúvida, de produto, de preço, de nota, enfim. Ele coloca ali naquela reunião, naquela ata ali. E uma vez a cada dois meses um representante do grupo vai na reunião da Rede, ai leva essa questão, se existir um questionamento alguma coisa”. “Plantio... É muito valioso porque é daí que surge a ideia do que um está plantando, do que vai plantar, época. Porque, às vezes... Vamos supor, vamos plantar milho verde pra freira. Então eu não posso, tudo nós, vamos supor se tudo nós plantar no mesmo dia o milho, produzir tudo no mesmo dia ele não vai ter comercio pra uma tonelada de milho numa feirinha de Curitiba. Mas ele vai ter comércio pra 300, 400 quilos por quinta-feira mais uns 300, 400 quilos pra sábado. Então o que acontece, você já meio que intercala mais ou menos assim, como está teus plantio lá? O meu tá assim. Então vou plantar daqui uns 15 dias. Também pra não dar muito excesso de mercadoria, principalmente agora no período de férias das escolas”. “Por exemplo, a Rede fornece esses cursos. Está tendo agora lá no CPRA, está terminando um de homeopatia que eu, agora eu vou me matricular no próximo que vai começar acho que à partir de janeiro ou fevereiro, a gente vai entrar. Sempre tem esses... Fica a disposição dos agricultor, aí é quem quiser participar. Sempre tem de produção de sementes, de homeopatia, essas coisas relacionado à agroecologia. Só que a nossa maior dificuldade, o curso está lá a disposição, tá acontecendo, mas o produtor não tem condições de chegar até lá. Porque isso que você viu, a dificuldade da distância e financeiramente, custa caro pra uma pessoa pegar um carro e ir lá, por exemplo, uma vez por semana. Aí o produtor já vive numa pequena propriedade, vive, como diz, que nem aquilo que eu te falei lá no começo, planta pra comer, aí as vezes ele tem vontade de fazer o curso, o curso está as disposição, mas não tem condições de participar.”

Entrevistado C04

“É só troca de informação. É só como diz, um faz... Que nem por exemplo, um do nosso grupo vai em reuniões fora pra aprender coisas sobre semente, sobre plantio, e daí eles vem na nossa reunião sem... mensal, que nós temos do grupo também, e ele explica pra nós. É isso que nós fazemos. É só assim que nós temos os recursos... Pra aprender mais pra lidar com a planta, pra o que produzir”. “Por exemplo aqui, nós aprendemos sobre a proteção de nascente, aqui que nós aprendemos... veio um cada da, não sei da onde, de Ponta Grossa ensinar nós. Nós aprendemos isso e fomos passando pro povo e agora nós temos, pra eles reservar as cabeceiras d’água e cuidar da natureza. É isso que eu aprendi, isso é um fato muito importante que

aconteceu pra nós aí. Inclusive aqui no município já tem mais de 30 proteção de nascente, tudo reservada, incentivo nosso, do grupo aqui nosso e coisa que veio do núcleo aí. Vieram ensinar pra nós e nós passamos pro povo aí”.

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
09 – Decisão sobre insumos	<p>Entrevistado A01</p> <p>“Não, insumos a gente produz tudo na propriedade. Hoje, eu compro semente pra plantar, o resto pra produzir a gente não compra nada. A gente tem a adubação é feita através de compostagem, caldas, supermagro, essas coisas a gente faz em casa, os produtos, pra produção, então seria, mas tudo a base de esterco animal, tem que ser esterco curtidos com bastante tempo, tem que ter o tempo certo pra fazer as compostagens, é tudo com compostagens. A gente não trabalha com adubação química nenhuma, só adubação orgânica mesmo”. “Esse é o grande problema que nós temos pra agroecologia. Nós temos uma área produtora de semente no Rio Grande do Sul, só que eles têm muito problema de germinação, então o maior problema nosso é ainda a produção de sementes. Ninguém consegue aqui na região produzir, por exemplo, semente de repolho, de alface, de rúculas. Praticamente todas hortaliças aqui na região não produz semente, então o Rio Grande do Sul é um grande produtor, mas não tá com germinação boa a semente deles, então não compensa trazer de lá. Então nós estamos usando a semente convencional, a única coisa convencional que a gente usa ainda na agroecologia, mas é permitido, por enquanto, por lei, nós usamos a semente convencional.”</p>
	<p>Entrevistado A02</p> <p>“Única coisa que nós pegamos é o esterco de carneiro, que a gente pega lá no Darci que é um também dos, dentro da, que está dentro da Rede Ecovida. [...] Mas também não é muita coisa”. “Aqui a gente não usa muito porque tem esse viveiro aqui próximo. A gente sempre adquirir e muda de hortaliça que vai sempre dali. E daí tem alguma coisa que a gente pega, foi pegado o ano passado, das sementes ai de fora, mas não tem assim muito critério.”</p>
	<p>Entrevistado A03</p> <p>“Como a gente tem uma criação de ovelha, a parte da adubação a gente tem lá na propriedade mesmo. O que a gente busca fora é o trabalho de máquinas, precisa mexer uma terra” [...] “A Cooperjunho está administrando uns equipamento que veio pelo Pronat, do MDA [...] então quem tá atendendo a gente hoje é a Cooperjunho.”</p>
	<p>Entrevistado A04</p> <p>“Alguns adubos a gente pega orientado pelo corpo técnico, o que não faz o acompanhamento a gente pega de fora, mas dentro das normas orgânicas. E a parte de serviço de fora a gente não contrata nada, porque a gente, como eu já comentava, a gente tem o grupo de cooperação. Qualquer serviço mais urgente, você tem o grupo como teu suporte. A gente não explora o grupo, até brinco com os companheiros, a gente usa essa ferramenta. Fala que é uma ferramenta, porque hoje, o grupo se torna forte ali, se tem uma atividade de trabalho de limpar alguma planta, plantar, ou fazer manejo, o</p>

grupo está disposto, então a gente não precisa pagar. E a gente até que tem uma mão-de-obra até que um pouco farta dentro de casa, nós somos em quatro. Já temos tudo idade de trabalhar e que podem contribuir, apesar de que estudam a piaçada, e a gente mesmo, a medida que pode, tem que estar saindo”. “A gente tem o grupo, a gente trabalha com o grupo aqui, são as 13 famílias e a gente sempre comunica alguém, nossos técnicos que auxiliam, e a gente vê esse adubo é ou não é indicado para a atividade. Aí a gente faz uma pesquisa, vai ver o que que é usado o que que não é, e aí o grupo decide, bom esse adubo pode ser usado, então nós podemos comprar. E compramos de forma coletiva, até pela questão de baratear, de você ter um volume maior, e evitar uma série de coisas”

Entrevistado A05

“Insumo eu to, quase não to comprando mais nada praticamente. Antes a gente tinha um sistema de pegar no mercado, hoje nós estamos, na parte da horta aqui, não compro mais nada. To trabalhando com esterco de gado, tem um minhocário ali em baixo e depois eu pego húmus de minhoca pra levar pra horta. Muito pouco, compro adubo orgânico, as vezes bastante assim que seria pra plantar um pouco de milho, mas é orgânico mesmo o negócio”. “Nós temos na cidade ali ou nós compramos no Rio Bonito na Coopaia, que é uma cooperativa orgânica, é pra ser também, não conheço bem lá, mas nós pegamos lá e aqui na Verde Sul aqui em Laranjeiras”. “Na verdade a gente compara o preço, porque lá na Coopaia, por ser longe, uma remessa grande que foi comprada já saiu me parece que 18/19 reais a bolsa, e aqui meio no picadinho, tipo poucas bolsas, ali os caras querem 23 reais a bolsa. Daí pra comprar uma escala grande, dá diferença”. “Nós temos os coordenadores na feira, daí quem vende lá, tem uma tabela que é um motorista por semana [...] o pessoal chega no dia, e já se programa. Porque na propriedade o cara não para, é toda hora. E nós não temos só esses trabalhos, estamos envolvidos em várias outras coisas, temos que dar uma assistência pra agroindústria, e negócio de associação e agora estamos com problema na cisterna, nós vamos fazer a prestação de contas, e sexta feira nós estamos corrido também e vamos tudo ali. Na verdade a peleia não pára para nós aqui. Nós temos pouca gente quase pra bastante compromisso”.

Entrevistado B01

“O esterco, a cama de frango e daí tem alguns agentes que é liberado pelo Tecpar como orgânico. Por exemplo tem um chamado [...] Azamax, é um produto, é uma calda de Nim. Essa calda a gente passa na verdura e ele acaba, não sei se, matando algumas larvinhas, bichos que tem na planta”. “Foi aconselhado pelo Tecpar e pelo agrônomo do Rio de Una”. “É outra empresa que fornece o produto pra gente [...] um outro agrônomo que vem vender só esse produto pra gente”.

Entrevistado B02

“Adubo é só a cama de frango que nós usamos, curtida, tem que deixa... Seis meses, um ano, você deixar assim curtido, virando”. “As mudas nós

pegamos do viveiro aqui, do cara que faz em Colombo. [...] A Rio de Una mesmo que indicou eles pra nós. [...] Não sei, eles acharam que a muda era melhor.”

Entrevistado B03

“Pra produzir eu tenho dois funcionários, fora minha família, nós somos em três, eu tenho mais dois funcionários meeiros”. “Insumo eu falei, a base do orgânico é cama de frango, isso a gente compra, hoje tem uma dificuldade um pouco porque na região nossa de Tijuca não tem mais granja de frango, então tá vindo de longe, da Lapa, Rio Negro, então encareceu um pouco esse cama de aviário. A gente sempre tem que ter um volume bom no campo, porque tem que curti aí no mínimo quatro meses a cama de frango, então nós temos essa dificuldade momentânea porque em tijuca não tem mais aviário”. “A cama de frango não é empresa, isso aí é um pessoal que comercializa, que vive disso, então eles compram nos aviários e vende pra gente”. “Tem duas empresas que atendem a gente, que a gente compra, faz cotação de preços, compra o mais barato, então não temos vinculo com empresa nenhuma, nós compramos de quem o preço é melhor”.

Entrevistado B04

“Não”. “A muda vem do viveiro”. “O viveiro que entregava pra Rio de Una já, entrega pra nós”.

Entrevistado B05

“A muda aqui vem de um viveiro, lá do ‘paca’, do ‘Veia da Terra’, que nós pega. E adubo essas coisas a gente não usa porque orgânico não pode usar. Você tem que usar o esterco, e o que tamo usando, até eu trouxe uma viagem pro ‘Fritje’ ali, o resto do cogumelo lá. Que produz o cogumelo, daí sobra aquele. Já viu o tipo que é? É o composto do cogumelo, que o ‘Fritje’ tá usando e ele também tá falando que é o negócio mais natural, que não tem tanta química, porque orgânico não pode ter química”. “Esse viveiro? Através do Amarildo. Agora o Amarildo também... Não é só esse viveiro, tem mais um agora que o outro... é o lá de Almirante Tamandaré, que veio muda pro Amarildo, eu não peguei muda deles ainda. Então hoje em dia já tá tendo vários viveiros. Tem um em Almirante Tamandaré que já está com o certificado da muda orgânica. Porque até dia de hoje eu não vi um viveiro com o certificado de orgânico e eles tem”.

Entrevistado C01

“Insumos nós sempre pegamos alguma coisinha assim, mas é muito pouco. [...] algum folhar, agora tem bastante produto aqui no comercial colombense, certificado [...] usamos o supermagro que nós mesmos que fazemos e foi comprado também um pouco de composto de piru que vem certificado, de Santa Catarina”. “Eu compro lá [...] eles têm produto certificado, bastante gente do grupo... Sempre que precisa de alguma coisa eles sempre compram lá, mas é muita pouca coisa. Eles tem umas coisas que é certificado pelo IBD, pela, tem uma outra certificadora”.

Entrevistado C02

“A gente usa o Cumus, [...] tem a calda bordalesa, que a gente usa também, tem um negócio, acho que é dióx... não sei do que que é lá, é mais pra tipo, pra lava a planta essas coisas assim”. “A gente compra na Colombense [...] é o lugar mais perto que a gente tem pra comprar”. “Se a gente pegar um produto que não esteja registrado no Mapa, ou que não tenha o selo do IBD, ah, dá problema. Porque eles olham tudo.”

Entrevistado C03

“A única coisa que eu uso aqui, que eu compro de fora, que as vezes não é suficiente o que a gente tem, a gente usa muito esterco de, aqui a gente usa os adubos esterco de gado da propriedade, a gente composta eles, faz compostagem e usa. Só que as vezes quer plantar coisa e não é suficiente, a única coisa que nós compramos aqui é o esterco de peru certificado, que já vem com certificação orgânica, lá da Santa Catarina também. E algumas sementes que a gente não tem aqui também, que antes a gente pegava nas agropecuária, agora a gente não pega mais, tem que pegar da casa de sementes orgânicas lá, que tem uma em Mandirituba”. “É através como diz, um conta pro outro. Das reunião da Rede. Você chega nas reunião da Rede você pergunta onde que encontra. Outro, outro fulano dum grupo lá já sabe onde que tem. É meio no boca a boca assim. Hoje já existe, agora com Whats App você consegue mais fácil. A gente tem um grupo de Whats App agora, e do núcleo da Rede Ecovida, que ali essas questões de semente, coisa, o que você colocou ali, ó to precisando, por exemplo, de semente de feijão de porco pra adubação verde, você coloca ali. Se alguém dos integrantes do grupo souber ou tiver eles já se manifestam, daí você muda a conversa com ele e assim por diante, conversa direto com quem tem”.

Entrevistado C04

“Tem sempre. Eu sou sozinho e daí tem... insumo eu compro... tem os insumo aí que é certificado, daí eu compro. E serviço as vezes eu tenho que alugar, o serviço de trator e a própria gente, braçal mesmo”. “Tem a própria Rede... A Rede mesmo indica, o pessoal pra comprar lá e... Que vem a certificação”. (Consulta de preço) “Não, é o que tem, como diz”. “É o que tem, como diz. Esse é daqui da região, aqui faz serviço pra todo mundo a gente aluga.”

Núcleos de sentido - Entrevistas com agricultores	
10 – Valores e motivações	<p>Entrevistado A01</p> <p>“É um aprendizado pra gente, essa mudança que nós tivemos. A gente trabalhou também muitos anos igual os outros estão trabalhando. Então problemas de saúde como te falei, a gente fez uma mudança e a gente teve que mudar. Como agroecologia nós não temos muita rejeição não, aí fomos bem aceitos. O que nós fomos mais rejeitados na cidade, foi como produtores da agroecologia dos sem terra. Nós mesmo que nós temos nossa propriedade somos conhecidos como sem terra. [...] Hoje não, hoje a gente vai na cidade lá, a gente tem uma amizade muito grande com todo mundo e somos valorizados, hoje somos valorizados pelo nosso trabalho da agroecologia e pelo nosso trabalho aqui dentro do assentamento”. “Quando tu produz a mesma coisa que o outro produz, isso é tudo a mesma coisa. Quando chega um produto diferenciado... Nós estamos só hoje na cidade, fazendo feira, porque nós tinha um produto diferenciado. No começo nós saia daqui de casa com produtos, com 30-40 reais nós trazia produto de volta. Só pra você ter uma ideia, nós fazia uma semana na feira, nós saia com um pinguinho de produto, nos as vezes ia lá e vendia pra 20 reais, não tirava a gasolina do carro. Mas nós não desistimos. Hoje não [...] hoje pra tu ter uma ideia eu faço em torno de 300-400 reais por semana na feira. Não é só eu, o grupo aí, o grupo todos nós juntos, mas cada família que vai chega fazer até 500 reais por semana. Então dá pra ver que a produção já não é mais tão pequena, a freguesia não é mais pequena. Nós temos uma freguesia boa. Então hoje é reconhecida em Laranjeiras do Sul, a produção orgânica”. “A gente já tinha um conhecimento com algumas pessoas em Laranjeiras do Sul, a gente está muito ligado na igreja, eu, enquanto, fui muitos anos catequista, a comunidade toda aqui, a gente faz muitas promoções aqui, a comunidade vinha, a cidade vem ainda, vinha e vem, e cada vez aumenta mais. E a gente já tinha um certo grupo de conhecimento, mas como tinha a feira da Afelar em Laranjeiras que ele já eram mais antigos, então houve uma rejeição por causa disso, até nós fazer nossa freguesia, mas hoje não... Acho que é mais que a gente já tinha uma ligação um conhecimento com pessoas ligadas à igreja, sindicato, as cooperativas, ali eu trabalhei muitos anos em cooperativa também, essas cooperativas de produção em Laranjeiras, então a gente já tinha um certo conhecimento, então a rejeição não foi tanto por causa disso, a gente já tinha um pouco de conhecimento. Mas não é muito fácil, é um caminho difícil pra você começar, pra você ter um conhecimento, sair do interior pra ter um conhecimento da cidade”. “Esse é o fato que eu te falei, que nós enquanto, que é a nossa preocupação. Hoje a gente está ficando mais velho, o grupo ai hoje se tu pegar as cinco famílias que nós temos certificado aqui, ainda, eu acho que o mais novo do, mais novo casal já deve esta com uns 50. O que será daqui pra frente? Quem tá com 50, mais uns 15 anos ele trabalha. Eu to</p>

com 57, eu tenho mais uns 8 anos que eu posso tocar minha propriedade, e depois? Dentro da Agroecologia, será que eu vou achar um que vá tocar pra mim?”. “A pessoa que conhece propriedade, quando ele botar o pé dentro de uma propriedade, que uma propriedade de agroecologia ele já vê a diferença [...] eu to com minha filha com 18 anos, minha filha nunca tomou um remédio de farmácia. Mesmo do tempo que nós trabalhava com veneno, a gente sempre tinha nossos quadros com hortaliças e coisas sempre nuns lugar bastante protegidos”.

Entrevistado A02

“Acho que eu tinha participação, assim, já antes de entrar no movimento do MST principalmente. Mas depois que eu entrei no MST peguei uma outra visão, uma outra coisa social aí, que a gente tem. E hoje a gente não pensa só na gente, só no lote da gente, a gente pensa um pouco no todo. Então não adianta eu estar bem e o meu vizinho ali estar sofrendo. Então acho que tem que pensar assim um pouco coletivo. É isso que eu acho que é uma das grandes virtudes do MST é isso. É ver, pensar coletivamente. Tentar trabalhar coletivo, então isso não só eu vou beneficiar os outros como eu também me benefico, isso não tem... Uma grande, uma consciência que a gente vai criando. Eu acho que é muito importante. Pra mim mudou muito, não só pra mim pra minha família também”.

Entrevistado A03

“Hoje é a questão do reconhecimento. Que queira ou não, esse trabalho que agente está aí a 7 ou 8 anos, quando a gente iniciou era um trabalho que muita gente chamava a gente de louco. E hoje a gente vê que a gente está conseguindo viabilizar a situação econômica da gente [...] além do reconhecimento, a satisfação da gente estar realizando um trabalho bonito, um trabalho que além de trazer ganho para a sociedade que consumir os produtos, ele trás satisfação pra você, pra família, então é muito prazeroso saber que a gente está fazendo isso”. “Se tu pegar e avaliar, hoje, a nossa área lá de 5 alqueires e meio a gente tem 2 alqueires de mata. O ganho que você tem com isso, em termos de você analisar o valor que tem local, você percebe que ali onde você está você não tem cheiro de veneno, você não tem. O ganho de você ver a natureza com diversidade de pássaros, de outros animaizinhos que no outro sistema [...] acabou já”.

Entrevistado A04

“É você observar as mudanças que te ocasionam em você, enquanto pessoa. As mudanças nos relacionamentos. As mudanças ambientais que você passa a enxergar as coisas de um outro ponto de vista, que você começa a ter sentimento, bom, a terra é viva. Mas como a terra é viva? E, aí você começa a observar através do teu modo de trabalhar com ela. Você começa a ver que você tem mais autonomia. E você vê que você tá cumprindo um papel, a gente vê muito a religião falar, você está cumprindo com o teu papel, que é você defender a terra como um direito de todos, e nós como Movimento dos Sem Terra pregamos a reforma agrária como a saída para o país. E

assim, me dá essa liberdade, de você falar e dizer assim: eu to falando e eu to fazendo. E esse fazer que me deixa sem palavras. Eu não consigo achar uma palavra certa que diga tudo isso. Mas é esse sentimento, de ó, bom, eu to fazendo e to fazendo coisa de bem, não to fazendo nada de coisas que venham a comprometer. Estamos vivendo um momento de catástrofes no mundo inteiro. De onde que saiu isso, isso não acontece nem por Deus, nem por nada. Cientificamente é comprovado que alguma coisa causa, por causa do jeito que o homem se relaciona com a natureza, do jeito que ele trabalha ela os efeitos vão vir. E hoje nós estamos pagando por isso, essas questões climáticas. Eu quando olho isso vejo o planeta. Quando faço agroecologia eu enxergo o planeta. Eu queria que o planeta fosse diferente, fosse distribuída a terra e que todo mundo deixasse sua metade, do seu pedaço de chão, que cada um tivesse seus 100 alqueires de terra não só 10, mas 100 alqueires de terra, pudesse ter seus 50 alqueires de mato, pudesse ter sua água boa, pudesse ter sua casa boa, seu local bom, tivesse como viver bem, ter alimento farto, bastante fartura e viver em harmonia. Viver eu, mas viver junto com meu vizinho, viver em comunidade, viver em uma sociedade livre mesmo, em que todo mundo possa comer e viver bem, viver, dormir e levantar sem stress. Isso seria um sonho, e eu vejo na agroecologia essa condição. No entanto tem uma série de fatores, sem destruir a estrutura, que está monopolizada, que está na mão de uma minoria nesse mundo e nesse país, é difícil. Mas que é uma semente que estamos semeando. Talvez se nós não conseguir fazer, mas as gerações futuras que fiquem com essa tarefa de continuar esse trabalho de defender e praticar a agroecologia”.

Entrevistado A05

“Na verdade, depois que nós entramos no orgânico, mudou muito, homem. Mudou bastante. Porque de antes nós dependia aqui de veterinário na cidade, química, tudo. Aqui nós usava veneno na época, eu apesar que cheguei a usar pouco veneno aqui. [...] E a relação nossa aqui do grupo, nós do acampamento aqui, nós não temos muito do que reclamar da relação. [...] Porque desde 1999 nós entramos aqui, já contando como assentamento, e tinha muitos caras com interesse nas áreas aí e conseguimos se esforçar e se mantemos até hoje. Inclusive nós vemos muita gente de fora, recebemos esses dias atrás um comissão da Alemanha, que vieram em vinte e poucas pessoas para ver os trabalhos nossos aqui. Os trabalhos nossos pra ser assentamento aqui, nem bem assentamento, nós temos acho que os pioneiros da região nossa aqui. Não tem outro, pra trabalhar no sistema que nós trabalhamos hoje”. “A ligação nossa eu acho que veio desde o começo, quando nós ocupamos em 1999, nós já começamos a trabalhar em grupo. Só que na medida que nós dividimos as terras, nós vimos que nós teria a necessidade de se reunir de volta. Porque no individual, meio no manual assim, o caboclo não vai muito. Vai, mas que nem nós pegamos esses terrenos meio fraco [...] eu acho que a questão do grupo nosso fortaleceu mais de nós trabalhar mais organizado”.

Entrevistado B01

“O meu pai trabalhava com fumo e outras verduras convencionais e ele acabava passando mal até, de tanto veneno que ele usava. Hoje tem outra qualidade de vida. Até porque, a região que a gente mora tem muitos rios. Rios, peixes e muita natureza. Aí, com o orgânico a gente não passa veneno tóxico acaba melhorando a qualidade de vida e ainda não prejudicando o meio ambiente”. “O orgânico a gente trabalha tabelado, não é um preço variado igual ao convencional, trabalha num preço tabelado, a gente sabe o que a gente plantar, mais ou menos o que a gente vai colher e o que a gente vai fazer, em dinheiro”.

Entrevistado B02

“Nós estamos numa meia idade, mas as crianças eles vão se criar tudo mais saudável. Eu acho que é isso. E também pra quem você vende, vai comer um troço que não tem problema nenhum, de se intoxicar ou ficar doente. Eu acho que é 100% melhor”.

Entrevistado B03

“Primeiro lugar que eu falei é a saúde. Segundo lugar, você hoje, como nós somos uma região que tem bastante produto orgânico, tipo, por exemplo, aves, você vê muitas espécies até diferentes. Aumentou muito as aves, você não tá agredindo o meio ambiente, além de você não estar agredindo a tua saúde, não tá agredindo quem está consumindo e o meio ambiente você não tá agredindo. Você ve o resultado, vê que a natureza está melhorando, você tá vivendo melhor, porque você não tá mexendo com inseticida. Então, eu hoje não me vejo produzindo convencional novamente de forma alguma, não sei se a vida me levar pra esse lado que não tem o que fazer, mas eu hoje tenho 7 alqueires de produção orgânica, e hoje não tenho um pé de convencional, é 100% orgânico”. “A Rio de Una tem um canal, um centro de atendimento ao consumidor, já recebemos críticas e já recebemos também elogios, por mercadoria estar ótima, já aconteceu de críticas, por exemplo, de acontecer de aparecer uma lagarta numa embalagem de couve-flor, pode acontecer principalmente porque a produção é orgânica. Então, tem sim, a Rio de Una tem um centro que o consumidor tem contato, não diretamente com a gente, mas é repassado pra nós.”

Entrevistado B04

“A única diferença é que trabalha meio na horta, perto de casa e trabalha tranquilo. Não é muito porque as vezes tem que trabalhar puxado.”

Entrevistado B05

“Assim sabe, eu entrei no orgânico, sobre isso, fazendo, com eles. Fazendo amizade e proseando e vamos plantar orgânico, assim.”

Entrevistado C01

“Eu acho que muito, muito, não mudou. Porque a gente já tinha essa visão mesmo quando eu trabalhava com convencional, tinha uma visão boa já. A gente trabalhava bem controlado, só usava coisas que, bem mínima mesmo. A gente só quando mudou pro orgânico, eliminou tudo o que é tipo de

produto químico. E tem algumas coisas assim, que nem queimadas, hoje você não pode queimar nada. Não deve queimar nada que você tenha na propriedade. Antes se você fosse fazer uma limpeza queimava alguma coisa [...] A gente já tinha essa visão, que tem que cuidar do meio ambiente, os rios, tudo esse tipo de coisa, a visão, a gente já tinha um visão.”

Entrevistado C02

“Eu acho que de tudo um pouco. Eu acho que primeiramente a saúde, a mudança que teve pra orgânico, por causa da saúde, porque você começar a lidar com veneno direto, quando você é novo até vai, depois de uma certa idade, não é fácil. Você sabe que o veneno trás tudo quanto é tipo de doença. Na época a gente mudo também por causa da comercialização, vendia porque era melhor, era melhor pra você achar canal. Mesmo, que nem, a gente entrega na Strapasson, quando a gente tem bastante produto a gente entrega pro convencional também. A gente planta orgânico mas eles precisado pro convencional, vai pro convencional, mesmo que seja um pouquinho mais barato o preço, mas você tem dois canal de venda. Se você entregar convencional, é só convencional, você não consegue entregar no orgânico. Você plantando orgânico, aonde você achar a venda você vai vender, por mais que preço seja um pouquinho mais baixo. Você consegue fazer andar o produto. E o preço do orgânico é um pouquinho melhor”.

Entrevistado C03

“A partir do momento que você entra... Que nem a gente entrou no sistema orgânico né. O que acontece, a certificação nossa aqui é participativa da Rede Ecovida, ela depende do olhar externo. Daí o olhar externo vem de fora olhar tua propriedade. Aí onde influencia, você já aprende com o conhecimento de todas as pessoas a importância de uma nascente de água, a importância de preservar a beira de um rio, a importância de não contaminar tua propriedade. A qualidade de vida, que nós chamamos aqui, é você poder se alimentar de uma coisa saudável, sem ter... E nós usamos muito um lema que a gente diz, que nós produtores orgânicos, que entregavam pra merenda, entregam pro Circuito, que nós só mandamos pra outra pessoa comer aquilo que você dá pro teu filho comer, se você não dá pro teu filho comer você não pode. Por quê? Porque o que você vê no convencionalzão aí fora os caras produzem toneladas e toneladas de uma coisa e eles pra eles não interessa se você vai contaminar milhões de pessoas ou água. Eles não tão nem aí, só pensam no dinheiro. E a gente pensa um pouco no social, porque a gente nasceu e se criou no sitio, então a gente só tem essa propriedade, não quer sair daqui. Não temos vontade de sair pra morar na cidade, então se você depende dessa terra, você tem que cuidar dela. Se você não cuida o teu filho já não vai conseguir sobreviver dela, se não tiver ali um solo fértil, se não tiver água, se não tiver vida, né. Então é mais ou menos por aí. E com isso, acho que a partir desse ponto, à partir do momento que eu to ajudando a preservar as nascentes de água, preservar o rio, preservar a natureza, eu acho que eu to fazendo a minha

parte, um pouco já, uma parte do meu social com os meus vizinhos, né. E desde conscientização que a gente conversa com os vizinhos eu acho que influencia bastante.”

Entrevistado C04

“100%, agora eu não queimo, não passo nada de químico, nada na propriedade”. “Agora, como diz... a maioria dos produtos que a gente, pra família melhorou também né, porque a maioria dos produtos que a gente come é certificação, é certificado, não tem nada de químico nada. Só tem a melhorar. Ainda mais quando a gente precisa de outros produtos a gente pega de lá também, pra gente comer mesmo. A gente não produz tudo que consome”.