

Extensão Rural

ISSN Impresso: 1415-7802
ISSN Online: 2318-1796

DEAER – CCR
v.20, n.2, mai-ago / 2013



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA

Reitor

Felipe Martins Müller

Diretor do Centro de Ciências Rurais

Thomé Lovato

Chefe do Departamento de Educação Agrícola e Extensão Rural

Clayton Hillig

Editores

Fabiano Nunes Vaz e Ezequiel Redin

Comitê Editorial

Alessandro Porporatti Arbage – Editor da Área Economia e Administração Rural

Clayton Hillig – Editor da Área Desenvolvimento Rural

Ezequiel Redin – Coeditor

Fabiano Nunes Vaz – Editor

Joel Orlando Bevilaqua Marin - Editor da Área Saúde e Trabalho no Meio Rural

José Geraldo Wizniewsky - Editor da Área Meio Ambiente e Sustentabilidade

José Marcos Froehlich - Editor da Área Sociologia e Antropologia Rural

Vivien Diesel - Editor da Área Extensão e Comunicação Rural

Bolsista

Jéssica Silveira dos Santos

Impressão / Acabamento: Imprensa Universitária / **Tiragem:** 130 exemplares

Extensão rural. Universidade Federal de Santa Maria. Centro de Ciências Rurais.
Departamento de Educação Agrícola e Extensão Rural. – Vol. 1, n. 1
(jan./jun.1993) – Santa Maria, RS: UFSM, 1993 -

Quadrimestral

Vol.20, n.1 (jan./abr.2013)

Revista anual até 2007 e semestral a partir de 2008 e quadrimestral a partir de 2013.

Resumo em português e inglês

ISSN 1415-7802

1. Administração rural: 2. Desenvolvimento rural: 3. Economia rural: 4. Extensão rural.

CDU: 63

Ficha catalográfica elaborada por
Claudia Carmem Baggio – CRB 10/1830
Biblioteca Setorial do Centro de Ciências Rurais/UFSM

Os artigos publicados nesta revista são de inteira responsabilidade dos autores. Qualquer reprodução é permitida, desde que citada a fonte.

APRESENTAÇÃO

O periódico *Extensão Rural* se dedica a publicar estudos científicos a respeito de administração rural, desenvolvimento rural sustentável, economia rural e extensão rural.

INDEXADORES INTERNACIONAIS

AGRIS (Internacional Information System for The Agricultural Sciences and Technology) da FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations)

LATINDEX (Sistema regional de información en línea para revistas científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal)

INDEXADORES NACIONAIS

AGROBASE (Base de Dados da Agricultura Brasileira)

PORTAL LIVRE! (Portal do conhecimento nuclear)

SUMÁRIOS.ORG (Sumários de Revistas Brasileiras)

DIRETÓRIO LUSO-BRASILEIRO (Repositórios e Revistas de Acesso Aberto)

DIADORIM (Diretório de Acesso Aberto das Revistas Científicas Brasileiras)

Extensão Rural

Universidade Federal de Santa Maria

Centro de Ciências Rurais

Departamento de Educação Agrícola e Extensão Rural

Campus Universitário – Prédio 44

Santa Maria- RS - Brasil

CEP: 97.119-900

Telefones: (55) 3220 9404 / 8165 – Fax: (55) 3220 8694

E-mail: atendimento.extensao.rural@gmail.com

Web-sites:

www.ufsm.br/revistas

<http://cascavel.ufsm.br/revistas/ojs-2.2.2/index.php/extensaorural>

<http://www.facebook.com/extensao.rural>

<http://www.facebook.com/pages/Extens%C3%A3o-Rural/397710390280860?ref=hl>

SUMÁRIO

O PAPEL DA EXTENSÃO RURAL E A ABORDAGEM DO TURISMO JUNTO AS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS

Caroline Ciliane Ceretta, Nara Rejane Zamberlan dos Santos 7

A SOCIOLOGIA ECONÔMICA E OS MERCADOS PROTEGIDOS: UM ARCABOUÇO TEÓRICO E ANALÍTICO PARA O PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS

João Henrique Rocha, Flávio Sacco dos Anjos 30

O DEBATE “AGRICULTURA FAMILIAR VERSUS AGRONEGÓCIO”: AS JAULAS IDEOLÓGICAS PRENDENDO OS CONCEITOS

Alexandre Da Silva, Raquel Breitenbach 62

ESTIMATIVAS DE CUSTOS DAS EMPRESAS PRODUTORAS DE VINHO E DA RENDA AGREGADA DO ARRANJO VITIVINÍCOLA GAÚCHO: UMA PRIMEIRA APROXIMAÇÃO

Glauca Angélica Campregner, Gabriel Nunes De Oliveira,
Clailton Ataídes De Freitas, Paulo Henrique Hoeckel 86

DIVERSIFICAÇÃO DA RENDA E AGREGAÇÃO DE VALOR NA AGRICULTURA FAMILIAR: LIÇÕES A PARTIR DE UMA COMUNIDADE RURAL

Danieli Simonetti, Miguel Angelo Perondi, Norma Kiyota, Ana
Paula Schervisky Villwock 132

INOVAÇÃO, INCERTEZA E RISCO NA INDÚSTRIA ARROZEIRA DO RIO GRANDE DO SUL

Dionéia Dalcin, Juliana Silva De Brito, Maria Isabel Fernandes
Finger, Jean Philippe Palma Révillion 145

NORMAS PARA SUBMISSÃO DE TRABALHO

159

SUMMARY

THE ROLE OF EXTENSION ACTIVITIES AND TOURISM APPROACH THROUGH SMALL FARM ENTERPRISES Caroline Ciliane Ceretta, Nara Rejane Zamberlan dos Santos	7
ECONOMIC SOCIOLOGY AND MARKETS PROTECTED: THE THEORETICAL AND ANALYTICAL FRAMEWORK TO FOOD ACQUISITION PROGRAM João Henrique Rocha, Flávio Sacco dos Anjos	30
THE DISCUSSION “FAMILY FARMING AGAINST AGRIBUSINESS”: THE IDEOLOGICAL CAGES HOLDING CONCEPTS Alexandre Da Silva, Raquel Breitenbach	62
COST ESTIMATES OF WINE PRODUCER COMPANIES AND THE "GAUCHO" WINE ARRANGEMENT AGREGATE INCOME: A PRELIMINARY EVALUATION GlauCIA Angélica Campregner, Gabriel Nunes de Oliveira, Clailton Ataídes De Freitas, Paulo Henrique Hoeckel	86
DIVERSIFICATION OF INCOME AND VALUE ADDITION ON FAMILY FARMS: LESSONS FROM A RURAL COMMUNITY Danieli Simonetti, Miguel Angelo Perondi, Norma Kiyota, Ana Paula Schervisky Villwock	132
INNOVATION, UNCERTAINTY AND RISK IN RICE INDUSTRY OF RIO GRANDE DO SUL Dionéia Dalcin, Juliana Silva De Brito, Maria Isabel Fernandes Finger, Jean Philippe Palma Révillion	145
STANDARDS FOR PAPER SUBMISSION	159

O PAPEL DA EXTENSÃO RURAL E A ABORDAGEM DO TURISMO JUNTO AS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS

Caroline Ciliane Ceretta¹
Nara Rejane Zamberlan dos Santos²

Resumo

Diante das novas atividades produtivas que se aproximam do campo, a extensão rural assume um papel fundamental de intermediar e esclarecer as neoruralidades e seus efeitos nas pequenas propriedades rurais. Neste aspecto, o estudo tem como objetivo geral analisar a atividade de extensão rural na organização do turismo em pequenas propriedades rurais. Especificamente, busca realizar uma abordagem sobre a extensão rural e o contexto local; identificar a relação entre a pequena propriedade rural e o turismo, bem como catalisar algumas alternativas de atividades turísticas. Metodologicamente, o estudo caracteriza-se como um artigo de revisão bibliográfica, com uma pesquisa de corte qualitativo composta por quatro capítulos e uma discussão reflexiva sobre os temas interdisciplinares. Como resultado, o estudo traz a necessidade de planejamento estratégico das novas atividades junto às propriedades rurais a fim de esclarecer o papel complementar do turismo como garantia da atratividade. Por fim o estudo sinaliza a atividade de turismo cada vez mais presente no meio rural onde os atores locais muitas vezes são incentivados a trocar as atividades tradicionais, sem conhecer os reais efeitos, recaindo na extensão rural o papel de articulador.

¹Bel e Mestre em Turismo, Docente da Universidade Federal de Pelotas. Campus Anglo. Pelotas, RS, Brasil. E-mail: carolineceretta@hotmail.com

² Eng. Agrônomo, Dra. Professora Adjunto da Universidade Federal do Pampa, *campus* São Gabriel, RS, Brasil. E-mail: narazamberlan@gmail.com

Palavras-chaves: complementaridade; extensão rural; neoruralidades; pequenas propriedades rurais; turismo.

THE ROLE OF EXTENSION ACTIVITIES AND TOURISM APPROACH THROUGH SMALL FARM ENTERPRISES

Abstract

Toward new production activities that find their space in the countryside areas, communitarian extension activities play a fundamental role of intermediating and enlightening the *new rural activities*, and their effects on small rural proprieties. Following this perspective, this study aims to analyse the extension activities of tourism organization in small farms enterprises. In a specific way, the study tries to create an approach about rural extension projects and its local context; to identify the aspects of the relationship between a small farm and the tourism, as well as identifying some other alternative touristic activities. The investigation started in terms of methodology with a literature review followed by a qualitative study with four chapters and a discussion about identified interdisciplinary themes. As a result the study brings the necessity of having a strategic planning to develop new activities along the small farms, to explain the supportive role of tourism as a guarantee of attractiveness. Eventually, the study identifies tourism activities more and more present in the countryside areas where, many times, local people are motivated to exchange their traditional production activities, without knowing its real effects, relapsing to the university the role of articulator.

Key words: extension activities; new rural activities; small farms; supportive complementing aspects; tourism

1. INTRODUÇÃO

Como uma atividade socioeconômica marcante do capitalismo moderno, o turismo vem se destacando, nos mais inusitados espaços, seja no deslocamento temporário por motivos de negócio, seja por lazer, educação, política, sociedade, tecnologia ou outro qualquer. Atrelado as inúmeras motivações dos deslocamentos, a atividade de turismo continua se segmentando no mercado global e com isso, o espaço urbano e o rural vão oportunizando novas atividades voltadas aos negócios, vivencias

culturais, entretenimento, produtos locais, experiências e serviços que atendam sua demanda.

A atual incisão do turismo no espaço rural tem repercutido em muitos discursos políticos, acadêmicos e econômicos, ao passo que na prática, as dificuldades, ilusões ou mesmo desconhecimento do setor estão na ponta de um problema ascendente, principalmente no espaço rural. Problema este atrelado a falta de orientações e articulações políticas e técnicas sobre as estratégias que envolvem a inserção de atividades voltadas ao turismo nas pequenas propriedades rurais.

Para o Ministério de Turismo (2010) uma das carências relacionadas ao mercado de trabalho em turismo está vinculada à eficiência e a efetividade da qualificação profissional no setor, com grande impacto na qualidade dos serviços prestados e na ampliação e valorização das ocupações em Turismo. As instituições que atuam na qualificação para o Turismo ainda carecem desenvolver um trabalho integrado, interdisciplinar, de modo a potencializar os resultados das ações esperadas, o qual Beni (2006) aponta como fundamental para o desenvolvimento sustentável da atividade no Brasil.

Embora as informações das diretrizes do turismo no espaço rural estejam cada vez mais acessíveis, ainda persistem dúvidas quanto às orientações que são transmitidas aos pequenos proprietários rurais sobre as dinâmicas que envolvem o desenvolvimento da atividade de turismo atualmente. Uma das preocupações é saber se os proprietários são ou não desafiados e estimulados inconseqüentemente a trabalhar com o turismo, numa solução imediata para as sucessivas crises da agricultura, sem importar a realidade dos fatos. No momento que as famílias rurais forem orientadas e capacitadas para identificar a atratividade dos recursos naturais e culturais de sua propriedade, bem como, as condições de comercialização impostas no cenário do turismo para a criação de um produto turístico no meio rural, o discurso equivocado da panacéia do turismo para a superação de todo e qualquer problema na crise econômica estará superado, o que ainda não acontece.

Com a preocupação de esclarecer a função sistêmica do turismo (Beni, 2003) e suas características no espaço rural, é que o estudo traz como objetivo geral analisar a atividade de extensão rural na organização do turismo em pequenas propriedades rurais e, especificamente, realizar uma abordagem sobre a extensão rural no contexto local; identificar a relação entre a pequena propriedade rural e o turismo, bem como, catalisar algumas alternativas de atividades

turísticas para que possam ser desenvolvidas nas pequenas propriedades.

Metodologicamente, o estudo caracteriza-se como sendo de revisão bibliográfica, cujas informações foram baseadas em artigos científicos e documentos referentes à temática proposta. A análise do estudo o identifica como sendo de caráter qualitativo, contextualizado na atualidade e realidade brasileira em especial, do Rio Grande do Sul.

A discussão é composta por quatro momentos, sendo inicialmente realizada uma abordagem aos estudos de extensão rural e as ações no contexto atual. O segundo momento identifica a relação entre a pequena propriedade e o turismo. O terceiro aporte de reflexão traz a relação entre turismo e o desenvolvimento e, o quarto momento do estudo traz as reflexões da abordagem temática. Por fim, são apresentadas as considerações finais e as referências teóricas utilizadas.

2. A EXTENSÃO RURAL E AS AÇÕES NO CONTEXTO ATUAL

A Extensão Rural é vista como instrumento de política pública cujas funções são o estímulo, a implantação e a consolidação de estratégias de desenvolvimento, tendo como prioridade o fortalecimento da agricultura familiar. Segundo Peixoto (2008) a assistência técnica e a extensão rural assumem importância fundamental no processo de comunicação de novas tecnologias, geradas pela pesquisa, e por conhecimentos empíricos essenciais ao desenvolvimento rural, tanto no sentido amplo como de atividades específicas.

Para Callou (2006) as atividades atribuídas à Extensão Rural contribuem significativamente ao desenvolvimento rural sustentável, a gestão da comunicação, as novas ruralidades, a educomunicação, a agro ecologia, a economia solidária e, mais recentemente, a incubadora de cooperativas populares. Para Ormond (2006) o desenvolvimento rural sustentável se insere neste âmbito, significando o estabelecimento de programas que promovam o acesso à terra, o estímulo para a agricultura familiar e a diferenciação das economias rurais. É através da utilização de políticas públicas que desperta a diversificação das atividades econômicas locais, a valorização e conservação da biodiversidade e dos recursos ambientais e a diminuição das desigualdades sociais.

Atualmente não se concebe o olhar para o rural apenas como sistema de produção baseado no enfoque econômico, pois a complexidade das relações produtivas e a reorganização do espaço

rural o levaram a demandar uma nova dinâmica, marcada pela revalorização da natureza e pela interligação econômica entre os setores econômicos, conforme Soares (2006).

O Governo Federal (Brasil, 2005) tem buscado promover o desenvolvimento rural sustentável, a partir da implementação de políticas públicas voltadas ao fortalecimento da agricultura familiar. Esta é uma nova conjuntura política que toma por base a orientação de sistemas produtivos e estratégias de desenvolvimento rural sustentável norteados pelos princípios da Agroecologia. Figueira et al (2011) afirma que é de suma importância o papel do Estado, na manutenção e ampliação de políticas públicas que promovam o desenvolvimento social e econômico da agricultura, especialmente a familiar, dentro de uma perspectiva que valorize os aspectos culturais, políticos e econômicos e, ainda, não abdique das responsabilidades de proteção ambiental.

Por outro lado, nas Universidades Públicas e Privadas do Brasil, as atividades de extensão junto às comunidades locais e regionais, ainda necessitam maior atenção política das Instituições a fim de que se possam articular novas oportunidades de estudos para os acadêmicos, principalmente no enfrentamento de situações-problemas e o retorno a sociedade que busca na Universidade o apoio técnico-científico. Entende-se uma extensão desenvolvida pelas universidades onde ocorra uma troca de saberes, acadêmico e popular, levando a democratização do conhecimento e a participação permanente da comunidade, num processo educativo, cultural e científico.

O estudo de Callou et al (2008) sobre o estado da arte do ensino de extensão rural no Brasil revelou que a situação ainda está longe de ser considerada ideal. Problemas de insuficiência de carga-horária na matriz curricular e conseqüentemente na formação do extensionista e a incipiência nos programas de ensino de graduação, das temáticas e de bibliografia que dêem conta da complexidade do rural na contemporaneidade foram apontados nos projetos de pesquisa e extensão, além dos cursos de graduação. Para os autores, as novas dinâmicas do desenvolvimento rural e o incentivo dos governos a agricultura familiar e a diversidade agrícola, retoma a importância dos cursos das ciências agrárias e sociais nas Universidades oportunizarem as práticas de extensão junto às comunidades rurais não, simplesmente, como uma disciplina de extensão rural, muitas vezes ofertada nos últimos semestres dos cursos de graduação, mas um componente curricular incorporado ao longo do curso permitindo uma formação continuada dos acadêmicos nas discussões a respeito do contexto rural.

No estudo de Callou et al (2008) realizado nas Universidades Públicas e Privadas do território nacional, os programas de ensino analisados ainda não refletem os avanços das discussões sobre a agricultura de base ecológica e desenvolvimento local, além de outros temas como as “novas ruralidades”, gênero, geração e etnias, e que por ora já estão presentes nas agendas do desenvolvimento rural nacional e internacional desde a década de 1990. Por fim, os autores evidenciaram que ainda persiste a carência de atividades relacionadas à extensão rural nas Universidades brasileiras pesquisadas.

No Rio Grande do Sul, a extensão rural é contemplada em muitas universidades tanto em nível de graduação, como de pós-graduação. Além das Universidades, as empresas de caráter específico como a Emater/RS, têm agregado em seus escritórios técnicos, profissionais das áreas de Agronomia, Engenharia Florestal, Veterinária, Zootecnia e técnicos de nível médio (Siliprandi,2002;Navarro,1999). Apesar de significativa interdisciplinaridade de áreas de interesse, os técnicos das áreas sociais ainda são a minoria, como exemplo, das extensionistas de bem estar social, com uma defasagem significativa nos quadros de sociólogos, antropólogos, assistentes sociais, turismólogos e administradores, entre outros, evidenciando a necessidade de agregar mais equipes multi e transdisciplinares na nova abordagem territorial de desenvolvimento.

Com relação à área da extensão rural voltada ao turismo no Rio Grande do Sul, a Emater trabalha há vários anos com turismo rural, porém a área consolidou-se institucionalmente somente a partir de 2004. Desde então, é dado incentivo, apoio e assessoramento aos agricultores familiares no desenvolvimento de atividades de criação e qualificação de empreendimentos, rotas e roteiros de turismo em todo o Estado. A Emater participa do Fórum Estadual de Turismo e do Grupo Gestor de turismo rural do RS.

Desde 2010, a instituição conta, no seu quadro funcional permanente, com um profissional turismólogo que coordena a atividade em nível estadual. Conforme as informações obtidas por correio eletrônico (Emater, 2012), a perspectiva em relação ao Turismo é de que essa atividade possa gerar renda complementar as famílias rurais e que possa servir como alternativa para a comercialização e valorização dos produtos da agricultura familiar. Devido a interdisciplinaridade do turismo, a Emater procura trabalhar o turismo aliado as ações de resgate da cultura local, gastronomia, gestão ambiental, agroindústria e artesanato, gênero, juventude, principalmente.

Na Emater (2012), os eixos de atuação são: melhoria da infra-estrutura de empreendimentos (embelezamento, saneamento, organização da propriedade, etc.); atendimento ao turista (hospitalidade, boas práticas, auto cuidado, higiene e comunicação); transformação de alimentos, resgate da gastronomia local, orientação sobre normas e legislações pertinentes à área, participação nas instâncias de gestão locais, apoio a divulgação e promoção do turismo rural na agricultura familiar através da participação nos principais eventos agropecuários do RS, entre outras. Essas ações são realizadas através de atividades participativas, individuais e coletivas como: visitas, palestras, excursões, cursos, oficinas, entre outros, sempre junto às parcerias locais e regionais. O público prioritário é a agricultura familiar (incluindo pescadores, indígenas, quilombolas e assentados da reforma agrária).

Dado as dinâmicas socioambientais e as novidades com que as atividades voltadas ao meio rural estão vivenciando nas últimas décadas, Tonet (2008) considera que há necessidade de um novo papel ou postura da extensão rural frente às necessidades atuais, devendo os trabalhos de extensão rural estar baseados no desenvolvimento ambientalmente sustentável, economicamente viável e socialmente justo, garantindo assim o acesso a informação bilateral, onde o novo ator social tenha voz, clareza e participação no processo de desenvolvimento do qual ele faz parte. É necessário inserir o ator social nas decisões do que está sendo proposto pelas entidades governamentais em relação às atividades de extensão.

Apesar das dificuldades da extensão rural no Brasil em termos institucionais, a falta de apoio e de recursos, bem como a sua própria natureza conceitual das ações, se percebe uma forte tendência a uma nova organização da extensão rural, buscando atuar na realidade do local, com ênfase no desenvolvimento sustentável e do território, tendo como objetivo a melhoria da qualidade de vida de todos os envolvidos. Para Caporal & Costabeber (2002) a nova extensão rural adota uma visão dos agroecossistemas como uma totalidade, o que implica a exigência de formação continuada dos extensionistas, de modo a reconhecer a importância da participação dos atores sociais no processo, inclusive sobre as crescentes atividades não-agrícolas, como exemplo do reconhecimento do turismo como “nova ruralidade” presente.

Procura-se, potencializar estilos de desenvolvimento endógeno, e promover o uso parcimonioso dos recursos naturais e meios disponíveis, relativos às formas culturais, sociais, políticas, assim como às bases econômicas existentes, o que Schneider

(2004) chama de novo enfoque do desenvolvimento rural, apoiado no alargamento da abrangência espacial, ocupacional e setorial do Rural. Nesse sentido, as ações de contexto local devem se pautar na busca de parcerias com os governos e instituições locais, valorizando a participação da sociedade civil na gestão de ações, onde as atividades extensionistas são fundamentais.

3. A RELAÇÃO ENTRE A PEQUENA PROPRIEDADE RURAL E O TURISMO

Conceber o turismo no espaço rural atual, não tem sido uma tarefa fácil no Brasil. As constantes mudanças e inovações das atividades propostas resultam de exigências das demandas consumidoras que fazem os mercados se adequarem em busca de competitividade para atender estas exigências. Essa realidade faz com que a oferta de produtos e serviços se especialize cada vez mais, o que acontece, por exemplo, com as atividades de turismo no espaço rural.

Para se ter uma idéia, as iniciativas sobre o turismo rural por ordem do Instituto Brasileiro de Turismo – EMBRATUR (1998) e o Ministério da Agricultura iniciaram em 1998, quando foi realizada oficialmente na primeira oficina de Planejamento denominada Subsídios ao Plano Nacional de Turismo Rural. Na época, o conceito de turismo rural foi apresentado como “o conjunto de atividades turísticas desenvolvidas no meio rural, comprometido com a produção agropecuária, agregando valor a produtos e serviços, resgatando e promovendo o patrimônio cultural e natural da comunidade” (EMBRATUR, 1998, p.15).

Além do turismo rural, outros conceitos foram então sendo articulados e estabelecidos para compor a atividade de turismo no espaço rural brasileiro, a qual se vinculava também as atividades de lazer e esportivas que ocorrem alheias ao meio em que estavam inseridas. Assim, o turismo no espaço rural é identificado como sendo as atividades praticadas no meio não urbano com várias modalidades definidas conforme a oferta, seja o turismo rural, agroturismo, turismo ecológico, ecoturismo, turismo de aventura, de saúde, arborismo, turismo cultural, esportivo, entre outras. (Graziano da Silva et al, 2000).

Por outro lado, a confusão terminológica dos estudos turísticos para o espaço rural, como nas terminologias TER – Turismo no espaço rural; TAR – Turismo em áreas rurais; TR – Turismo rural, também eram motivos de preocupação, pois na

Europa, os estudos sobre as atividades de turismo no espaço rural iniciaram de maneira muito informal, com fluxos espontâneos e quase exclusivamente para saborear a gastronomia no campo e caminhar na mata e logo foi fortemente subsidiada pelos governos, no sentido de se manterem preservadas as práticas rurais tradicionais.

Na década de 1960, os fluxos no espaço rural na Espanha eram limitados ao entorno dos centros urbanos. A industrialização deslocava a mão-de-obra agrícola para as cidades em busca de melhores condições de vida, chegando o turismo rural somente a partir da década de 1980, no chamado Turismo de retorno, que objetivava a valorização das zonas rurais deprimidas e a busca de alternativas a massificação e saturação do turismo litorâneo. Na França dos anos de 1980, em meio à busca da sustentabilidade também na agricultura iniciou a implantação de pequenos hotéis e restaurantes para revitalizar a área rural. Na Itália, na década de 1970, atividade de turismo rural marcava a exploração da produção de queijos e vinhos, com degustações e a participação no processo produtivo local, respaldada pela Associação Nacional de Agricultura – Roma, que buscava sensibilizar a opinião pública para a proteção da natureza e das áreas rurais.

Em Portugal, o Turismo no espaço rural iniciou com os registros em 1978, no chamado turismo de habitação em solares e aldeias vistos como uma alternativa de desenvolvimento de áreas rurais no interior e para combater o êxodo rural da época. A nova concepção de desenvolvimento na Europa, desta vez, voltado as práticas do espaço rural tinha, entre outras finalidades, a concepção de buscar uma alternativa para o turismo massivo do litoral europeu; de proteção da natureza; de estimular e recuperar a autenticidade rural; de mostrar o turismo como atividade complementar; de cooperação de base local e oportunidade de associativismo, apoio financeiro estatal. De certa forma, isso também justificava o desconhecimento da efetiva contribuição do turismo no espaço rural no Brasil nos primeiros movimentos da atividade na década de 1980.

Assim, a evolução de conceitos e terminologias também foram primordiais para dar condições da atividade ser compreendida e se adequar. Aos poucos surgem os pioneiros do turismo no espaço rural brasileiro no município de Lages em Santa Catarina, no Sul do País. A região de Lages, antes de ser considerada capital nacional do turismo rural, era um local de parada na travessia do Planalto Serrano Catarinense para o Estado do Rio Grande do Sul. Conta Zimmermann (2001), que a base produtiva das propriedades rurais em Lages era a pecuária, praticada nas inúmeras propriedades

existentes e a exploração da madeira. Com a escassez da madeira nativa, foram necessárias mudanças e, em 1986, alguns produtores rurais resolveram diversificar sua área de atuação, abrindo suas propriedades para visitantes que iam passar o final de semana e vivenciar o dia-a-dia nas fazendas.

Os serviços foram se organizando rapidamente e entre as atividades propostas para entreter os visitantes, nas propriedades rurais citavam-se caminhadas, trilhas ecológicas, passeios a cavalo, passeios de charrete, de trator, de barco e de canoa. Surgia também a oferta de pedalinho nos açudes, o acompanhamento das lidas rurais, o restaurante típico, com café colonial ou campeiro, o pesque e pague, o colhe e pague, e outras atividades recreativas. As modalidades de hospedagem também ganharam espaço, como a oferta de *camping*, hotel-fazenda, fazenda hotel, pousada, *spas* e segunda residência campestre.

Em cada estado do Brasil, as modalidades de turismo no espaço rural foram reunindo as especificidades de uma demanda que por ora, minimizava o uso do turismo de sol e praia, massivo, em espaço urbano, para um espaço rural mais ameno, sem aglomerados de pessoas, na busca ar do campo, menos poluído e com forte apelo ao ambiente natural e cultural, agregado as tradições culturais para compartilhar com o visitante. Para Cavaco (2006), o campo passou a ser idealizado pela qualidade do ambiente e dos modos de vida, seus ritmos calmos e naturais, os silêncios, a tranqüilidade e as solidariedades fraternas. Isso solidificou o turismo no espaço rural, que ao diversificar-se, também passou a se fragmentar em diversos destinos, modalidades e práticas turísticas, menos passivas.

As preocupações de Camargo e Delgado (2000) durante o 2º Congresso Brasileiro de Turismo Rural no Brasil foram significativas, pois defenderam a conciliação entre a atividade turística e a produção agrícola, explicitando que um empreendimento dentro da categoria turístico-rural deve ter na propriedade, um compromisso visível com a produção primária também, ou seja, interdependência e complementaridade. Para o autor, a influência dos grupos ligados a agricultura familiar é inquestionável quando o assunto é turismo rural, pois após longos discursos e confusão conceitual decorrentes das novas modalidades de turismo no espaço rural, importava que a atividade surgia para compartilhar com o campo, as oportunas integrações seja no âmbito social, de valorização cultural, seja no âmbito econômico, de valorização dos produtos e das propriedades que buscam diversificar a renda da família rural.

No estado do Paraná, por exemplo, o turismo rural tem como fundamento o tropeirismo, as romarias religiosas e os roteiros gastronômicos. Em Santa Catarina o turismo rural é marcado pela transformação das fazendas em pousadas rurais identificando a perspectiva européia, como o exemplo da Fazenda Pedras Brancas, uma das pioneiras no Brasil. Além da Fazenda Barreiro, da Asa verde, da Fazenda Ciclone e da Boqueirão. As atrações são específicas em cada uma das fazendas, sempre valorizando a cultura e a história da colonização. Algumas das fazendas de turismo rural possuem a atividade de agroturismo em suas características, entendida como uma das modalidades de turismo no espaço rural. O agroturismo acontece a partir da integração da atividade a uma propriedade rural ativa, de organização e gestão familiar, com a presença do proprietário, como forma complementar de renda e de trabalho. A atividade pressupõe o contato direto do turista com o meio rural, usufruindo do alojamento na propriedade e participando das atividades rotineiras da fazenda (Cavaco, 2006).

No Rio Grande do Sul, as experiências extensivas, se apoiam na colonização européia, produção de uvas e vinho e na hospedagem rural. Atualmente 41 roteiros e rotas de turismo no espaço rural são divulgados pelo Governo Estadual, distribuídos em 11 regiões turísticas conforme a Secretaria de Turismo do estado do Rio Grande do Sul (2012), as quais estão as regiões de Yucumã; Hidrominerais; Missões; Rota das Terras; Serra Gaúcha; Central; Vales; Grande Porto Alegre; Litoral Norte Gaúcho; Costa Doce e Pampa Gaúcho.

No entanto, a relação entre o espaço rural e o turismo tem assumido alguns enfrentamentos não só conceituais, mas de ordem de organização física, social e política, o que se deve, principalmente, a falta de esclarecimento e mesmo qualificação dos atores nos espaços rurais para atender as exigências do turismo nos lugares de sua prática. Além disso, a falta de informação nos portais de informação *online* tem contribuído para uma realidade pouco competitiva no Rio Grande do Sul, por exemplo, onde a atividade é ingênua e amadora na maioria dos casos. Também há que atentar ao fato de que o espaço rural pode estar sendo codificado pelo patrimônio e protagonizado por estratos sociais intelectualizados com poder econômico, sem prática ou conhecimento do campo.

Um dos maiores problemas atrelado ao desconhecimento da atividade é o de permitir que haja o consumo simbólico duplo, ou seja, inclusive do protagonista social, com a profissionalização do típico, numa reinvenção do rural, de novos produtos desprovidos de tradições. Outros enfrentamentos que ainda dificultam a atividade de

turismo de desenvolver-se sustentavelmente surgem no afã de novos proprietários rurais que buscam usar o campo para explorar o turismo, numa visão economicista e lucrativa somente.

Para Cavaco (2006), as debilidades estruturais do turismo resultam da falta de enquadramento e gestão, que causam tensões e conflitos no uso dos espaços, nos desequilíbrios ambientais e paisagísticos. Também resultam da diversidade dos recursos, dos produtos e atores que se envolvem, bem como suas estruturas pulverizadas em micro e pequenas empresas, largamente dominantes. Não somente estes, mas a autora enfatiza também que o individualismo associado tradicionalmente as estratégias de sobrevivências das famílias camponesas, a incipiência do associativismo de base local e regional, a ausência de profissionalismo e um forte amadorismo quanto ao turismo.

Nesse contexto, o problema é ainda maior quando a exploração em grande escala do empreendimento no espaço rural acaba também com o turismo, principalmente, pela falta de tranqüilidade e de áreas naturais, pois a tentação economicista é uma ameaça (investidores em demasia) ficando a comunidade local limitada ao lucro dos investidores, tornando-se dependentes e ameaçadas pela produtividade exigida. Por tudo, o problema culminará na concorrência e não a complementaridade do turismo com as atividades agrícolas, o que de fato, inviabiliza e destrói com a propriedade, numa ruralidade longínqua de ser ideal.

Entretanto, é claro o desafio que a atividade de turismo ainda necessita superar nos espaços rurais, principalmente quando as propriedades agrícolas e não-agrícolas desconhecem a exigências desta modalidade. Três questões são essenciais neste discurso e surgem como um desafio a ser superado. Como garantir o desenvolvimento sustentável do turismo no espaço rural? Como evitar que a pequena propriedade rural utilize o turismo como uma atividade principal de renda deixando a agricultura familiar em segundo plano, capaz de inverter a atividade produtiva? No afã do lucro, como garantir ao agricultor e ao empreendedor, a necessidade de sustentabilidade turística no espaço rural?

Outros aspectos socioeducativos podem ser considerados para esclarecer o uso do turismo nas pequenas propriedades que por ora possuem estruturas familiares muito vulneráveis em termos econômicos e contábeis, ativos humanos na base dos respectivos agregados familiares debilitados e sem formação ajustada ao desempenho, entre outras funcionalidades e especificidades decorrentes de ações de comercialização da atividade.

A apresentação aos atores locais das possibilidades de uso do turismo são premissas para o processo de diagnóstico, acolhida e capacitação via sensibilização e educação para o turismo, numa linguagem acessível e eficaz de organização e gestão do turismo no espaço rural. Como exemplo, as cartilhas de educação para o turismo são uma alternativa para iniciar os trabalhos nas localidades onde as propriedades têm potencial. A Emater evidentemente é um dos canais para as atividades de turismo ser referenciadas.

As práticas ambientais, com a restrição e controle do volume de atividades e pessoas são necessários para garantir a sustentabilidade dos futuros empreendimentos, bem como as políticas públicas para garantir o desenvolvimento sustentável das atividades e não descaracterizar o meio rural. A partir do diagnóstico inicial, as diretrizes do turismo rural confirmam a necessidade de planejamento estratégico sustentável e a organização da cadeia produtiva do turismo como um todo.

Em termos práticos, Cavaco (2006) aponta que os produtos criados nos espaços rurais devem estar contextualizados, viabilizados e integrados de forma governamental e organizacional, e que a oferta seja uma compósita de produtos e serviços competitivos, num quadro de concorrência alargada, nacional e global, sem jamais esmagar as iniciativas de base endógena e local.

Contudo, a relação entre propriedade rural e o turismo devem estar diretamente conectados, respondendo inteligente e adequadamente os interesses sociais, culturais, ambientais, políticos e econômicos do desenvolvimento sustentável. Só assim, o turismo poderá ser um vetor complementar de desenvolvimento plausível e de efeitos positivos nas propriedades rurais.

4. O DESENVOLVIMENTO DO TURISMO E A PROPRIEDADE RURAL

Dentre as mudanças impostas nos tempos atuais Brixius (2004) verifica que apenas a produção na propriedade não é suficiente para manter uma família no campo. A constatação do autor é fruto das transformações no mundo do trabalho no meio rural brasileiro. Para Tonet (2008) o modelo tecnicista adotado como instrumento de desenvolvimento do setor agrícola, levou a uma crise econômica, política e ambiental, traduzida pela degradação dos recursos naturais, pelo empobrecimento da população do meio rural, fortalecimento do êxodo rural e pelo crescente aumento dos custos de produção.

Conforme Callou (2006, p.3) após as crises ocorridas na década de 1990 com a substituição dos modelos de regulação social e econômico fundamentado nas ações do estado para outras formas de organização (governamental, para-governamental e não governamental) emerge a noção de desenvolvimento local como estratégia para resolver, através de uma dinâmica de “concertar” os territórios, os problemas de exclusão social gerados pelos processos contraditórios de globalização de inclusão e exclusão. Nesse sentido, Silva (2010) aponta que a Extensão Rural possui um papel importante no estabelecimento de diretrizes capazes de promover o desenvolvimento local no novo cenário que se constrói no meio rural, a partir do surgimento de novas atividades produtivas e, conseqüentemente, de novos hábitos sociais e culturais entre as populações rurais.

O desenvolvimento local pode ser entendido como um processo que mobiliza pessoas e instituições buscando a transformação da economia e da sociedade locais, criando oportunidades de trabalho e de renda, superando dificuldades para favorecer a melhoria das condições de vida da população local (Jesus, 2003). Neste sentido, Buarque (2002) aponta que o desenvolvimento local pode ser definido como o aproveitamento das potencialidades endógenas de uma localidade em prol da melhoria das condições de vida de sua população que diante da necessidade de diversificar a renda do homem rural e fixá-lo ao campo, foram estimuladas novas formas para superar a crise, pois as atividades como a agricultura e a pecuária começaram a dar lugar também ao turismo rural, considerado como uma nova oportunidade de gerar renda e empregos diretos e indiretos (Fontana e Dencker, 2006).

Para Lima et al (2007) o desenvolvimento local corresponde a um processo de melhoramento geral da qualidade de vida e do bem-estar de uma comunidade, com profundo respeito e consideração pelas reais necessidades e aspirações desse povo. As atividades turísticas no espaço rural para Graziano da Silva & Campanhola (2000), devem ser entendidas como parte de um processo de agregação de serviços aos produtos agrícolas e bens não-materiais existentes nas propriedades rurais, a partir do tempo livre das famílias agrícolas, com eventuais contratações de mão de obra externa. Neste contexto, para que o Turismo Rural possa ser concebido como uma atividade complementar às atividades produtivas convencionais é fundamental o entendimento e a percepção dos atores envolvidos sobre produtores da nova perspectiva econômica e ambiental, onde requerem das entidades e

de seus agentes um novo papel a ser desempenhado para o desenvolvimento sustentável.

Desde o ano de 2005 a Emater/RS lançou o Programa de Turismo Rural Gaúcho cabendo a mesma orientar e dar assistência na implantação de ações; assessorar as diversas etapas das atividades para a formação de produtos turísticos rurais e promover a divulgação de projetos, e possibilitando aos municípios atuar na gestão dos projetos de turismo, na viabilidade das ações para o desenvolvimento sustentável e na organização de atividades de pesquisa, estudos, relatórios e avaliações. Porém, antes de qualquer processo de assistência há de se pensar em um processo educativo o que não se limita ao transmitir informações e conhecimentos, mas um aprendizado que permita transformações no sujeito e produção de novos valores.

O agricultor precisa estar bem esclarecido com relação às intenções das instituições e propostas de projetos (Ribeiro & D'agostini, 2010), pois diante do risco de algo novo e desconhecido, como irá utilizar o turismo rural e também continuar com as atividades agrícolas? Para Pedron & Klein (2004), a falta de conhecimento da atividade, a insegurança e o medo do fracasso econômico frente a nova oportunidade, tornam-se os maiores obstáculos para os produtores. Pedron et al (2008) bem lembra que quando iniciaram as tratativas no município de Jaguari na região central do Rio Grande do Sul, a exploração do turismo rural de forma organizada tinha resistência dos agricultores, cuja postura retraída devia-se tanto por motivos sociais quanto culturais.

Um dos grandes desafios para a implantação do Turismo Rural refere-se em estabelecer segurança e proporcionar a capacitação das populações rurais para o exercício das atividades não-agrícolas, conforme lembra Graziano da Silva et al. (2002) ao defender que a passagem de atividades agrícolas para não-agrícolas não é automática e exige grande esforço para o aprendizado. A recepção a uma nova atividade, totalmente desconhecida pelo produtor demandará informações e desenvolvimento de habilidades, além do estímulo a capacidade empreendedora. Meireles & Giuliani (2003) complementam que serão exigidos conhecimentos específicos para capacitá-lo a organizar e interagir com seu negócio.

O turismo rural sustentável segundo Schneider & Fialho (2000) constitui-se numa atividade complexa que exige requisitos como a capacitação e qualificação da mão-de-obra, conhecimento e programas de divulgação e conscientização. Então, a quem cabe este processo de construção do conhecimento, somado ao estímulo, animo e apoio a esta nova atividade possível ao produtor rural?

A Extensão Rural pode promover um processo de ensino-aprendizagem com um poder de agregar, mobilizar e transformar preconceitos e atitudes, respeitando as diferentes experiências e diversidades do locus de estudo e estabelecendo ações de diferentes saberes para reconhecer a singularidade e potencialidade dos locais. Fernandes & Botelho (2006, p.24) consideram que a única forma de fazer com que o serviço de extensão rural realmente alcance seus propósitos de mudança e desenvolvimento no meio rural será a partir da percepção deste espaço como um espaço onde se estabelecem múltiplas relações, que estão diretamente correlacionadas e que atuam na formação de novos vínculos.

Todas as políticas a serem estabelecidas para o fomento do Turismo Rural devem estar pautadas no diálogo baseado no reconhecimento aos aspectos culturais, na valorização histórica e no respeito aos atores envolvidos, permitindo aos mesmos serem os protagonistas da transformação de suas realidades com confiança e apoio.

5. REFLEXÕES DA ABORDAGEM TEMÁTICA

De origem estatal e fortemente elitizada na Europa o turismo rural começou pelo topo da pirâmide sócio-profissional. No Brasil, o modelo europeu é comprovado, caracterizado pela quase total ausência de complementaridade com a agricultura e pouco valorizada em termos de patrimônio cultural e de tradição histórica. Por particularidades de organização culturais e diante do processo de transformação do meio rural brasileiro, sejam no modo de vida, nos costumes, no trabalho e nas atividades econômicas produtivas, novos atores sociais surgem no meio rural para reforçar o debate em torno de novas ruralidades. Importa que, dentre estas e outras transformações, o setor agrícola e o turístico enfrentaram e ainda enfrentam um processo dinâmico de transformações, de reutilização e usos de seus espaços, de incorporação de pluriatividades, de multifuncionalidades, de novos programas governamentais para o uso da terra e, principalmente, de movimento social que ambas se deparam.

O turismo rural, juntamente com a produção agropecuária, é mais um produto capaz de gerar emprego e divisas locais, motivo do qual se expande na esfera global sem precedentes. Nessa perspectiva, o turismo passou a ser defendido como uma nova e promissora alternativa de renda, de trabalho, de emprego, de valorização cultural, de diversificação produtiva e de forte presença no movimento global, capaz de valorizar e contribuir sócio e

economicamente para o desenvolvimento dos espaços que dele se apropriarem. Assim, o turismo rural, ao ser promovido como uma oportunidade de chegar às pequenas propriedades rurais provoca transformações na vida dos diferentes atores, como aponta Caporal & Costabeber (2000), quando refere-se

ao processo de intervenção de caráter educativo e transformador, baseado em metodologias de intervenção-ação participante que permitem o desenvolvimento de uma prática social mediante a qual os sujeitos do processo buscam a construção e sistematização de conhecimentos que os leve a incidir conscientemente sobre a realidade (Caporal & Costabeber 2000, p.33).

A distância entre o discurso e prática deve ser superada, pois tem prejudicado o desenvolvimento sustentável da atividade porque em muitos casos, a implantação da atividade turística no meio rural é feita de forma improvisada e sem planejamento estratégico, acarretando sérios problemas ambientais, social e econômico para as propriedades e as comunidades locais. O planejamento estratégico para a implantação da atividade turística deverá dar conta para evitar a urbanização do espaço rural e garantir o complemento às atividades agrícolas das propriedades rurais, de tal forma que o cotidiano da vida rural, continue a existir, sem prejudicar o lazer, o tempo livre e os costumes tradicionais das famílias rurais que passam a trabalhar com o turismo rural de forma complementar.

Diante de uma realidade do espaço rural imposta pelos processos de globalização e de políticas governamentais, o turismo vem aos poucos se impondo e expandindo-se como uma das novas atividades nos territórios rurais, que ao ser articulado em sistemas integrados de produção agrega valor às propriedades rurais, articulando produtos locais de pequenas agroindústrias; serviços de hospedagens rurais; roteiros de visitação a lavouras, açudes e campos, entre outras voltadas à alimentação. Neste sentido, Queiroz (2005, p.6) reforça a característica transdisciplinar e multissetorial do turismo permitindo a valorização dos aspectos naturais, da cultura e da atividade produtiva das comunidades familiares, e estimulando, também, a recuperação e conservação da economia do território. Este processo de mudanças no mundo rural provocará o surgimento e adoção de novas práticas ambientais e empreendedoras onde se verifica a assimilação de um ideário de valores sociais e culturais. Cabem ações governamentais, da

sociedade civil e empresarial de forma que o homem rural identifique seus valores, tradições, saberes e símbolos num processo de qualificação e revalorização do rural.

À Extensão Rural compete provocar mudanças nas metodologias adotadas e impor um diálogo com base em práticas educativas e fundamentadas em projetos de mudanças sociais e ambientais definido pelos modos de apropriação dos diferentes grupos. Os novos desafios da Extensão Rural propõem trabalhos interdisciplinares e integrados as estratégias de desenvolvimento associados aos temas sociais, econômicos, políticos e ambientais, resultantes das comunidades locais. É neste contexto de mudanças que o Turismo Rural surge como uma opção e um desafio não somente aos agricultores, mas aos próprios extensionistas e agentes de desenvolvimentos que deverão aportar conhecimento, informações e metodologias para o desenvolvimento de ações pertinentes ao tema, bem como a resolução de possíveis conflitos inerentes as organizações sociais.

A construção coletiva das atividades de Turismo Rural deve embasar-se na troca de saberes permitindo experienciar e partir para um processo inovador pautado nos recursos endógenos à propriedade e a comunidade. O espaço rural deverá alterar sua tradicional concepção e buscar através do turismo integrar múltiplos usos de caráter ambiental, produtivo e social.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante de uma realidade do espaço rural imposta pelos processos de globalização e de políticas governamentais, o turismo vem aos poucos se impondo e se expandindo como uma das novas atividades nos territórios rurais. O processo de mudanças no mundo rural provocará o surgimento e adoção de novas práticas ambientais e empreendedoras, onde se verifica a assimilação de um ideário de valores sociais e culturais. Nesse ínterim, não se visa apenas atender as demandas produtivas e econômicas, mas também na produção das relações de poder responsáveis pelas ações e nos processos de organização social. Cabem ações governamentais, de inclusão e parcerias da sociedade civil e empresariais de forma que o homem rural resgate seus valores, tradições, saberes e símbolos num processo de qualificação e revalorização do rural.

À Extensão Rural compete provocar mudanças nas metodologias adotadas e um diálogo com base em práticas educativas e fundamentadas em projetos de mudanças sociais e ambientais junto aos atores sociais redefinido pelo novo modo de

valorização dos diferentes grupos. Os novos desafios impostos à Extensão Rural propõem trabalhos interdisciplinares e integrados subordinados aos temas sociais, econômicos, políticos e ambientais, produto de diagnósticos participativos com a contribuição e interação das comunidades. É neste contexto de mudanças que o Turismo no espaço rural surge como uma opção e um desafio não somente aos agricultores, mas aos próprios extensionistas que deverão aportar conhecimentos, informações e metodologias para desenvolvimento de ações pertinentes ao tema bem como a resolução de possíveis conflitos inerentes as organizações sociais.

A construção coletiva das atividades de Turismo deve embasar-se na troca de saberes permitindo experienciar e partir para um processo inovador pautado nos recursos endógenos à propriedade e a comunidade. A pluriatividade do mundo rural é a forma de manter o agricultor no campo, através do fenômeno da multiplicidade de formas de trabalho e renda, alterando sua tradicional concepção e buscando, através do turismo, por exemplo, integrar múltiplos usos de caráter ambiental, produtivo e social.

Através do incremento de novas atividades se promove a revalorização dos territórios rurais, visto até então apenas como a base da produção agrícola e da pecuária, sujeito as inconstâncias climáticas e as oscilações de renda, bem como predisposto ao abandono, o qual pode e deve passar a ser objeto de atração através de seus elementos naturais, da beleza cênica, da cultura e dos saberes. Trata-se de um processo que envolve transformações na identidade e postura dos diferentes atores, pois a implantação e a integração de novas relações sócio-econômicas e culturais requerem incentivos e políticas inovadoras a fim de articular novos ambientes de discussões, aprendizados e troca de experiências, com o intuito de mudanças conscientes na realidade hoje vivenciada.

Vale ressaltar que a inserção das atividades de turismo rural nas pequenas propriedades se reverte em benefícios sociais, econômicos e ambientais, quando integradas e articuladas por ações provenientes da extensão rural a qual cabe a geração, adaptação e inovação do conhecimento tecnológico e científico dinamizados pelos saberes rurais.

7. REFERÊNCIAS

BENI, M. C. **Análise Estrutural do Turismo**. 9ed. São Paulo: Editora SENAC, 2003.

_____. **Política e planejamento de turismo no Brasil**. São Paulo: Editora Aleph, 2006. (Série Turismo).

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Agrário - Secretaria da Agricultura Familiar. **Política nacional de assistência técnica e extensão rural. Brasília: Departamento de Assistência Técnica e Extensão Rural**, 2005.

BRIXIUS, L. Extensão Rural no RS prioriza agricultura familiar e desenvolvimento sustentável. **Extensão Rural e Desenvolvimento Rural Sustentável** Porto Alegre, v.1,n.1, set/dez 2004, p.24-29.

BUARQUE, S. **Construindo o Desenvolvimento Sustentável**. Rio de Janeiro: Geramond, 2002.

CALLOU, A. B. F. Extensão rural e desenvolvimento local: significados contemporâneos. **UNl revista** ,v. 1, n 3, 2006.

CAPORAL, F. R, COSTABEBER, J. A. Agroecologia e desenvolvimento sustentável: perspectivas para uma nova extensão rural. In: **Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável**, Porto Alegre, v.1, n.1, jan/mar, 2000.

CAPORAL, F. R.; COSTABEBER, J. A. Construindo uma Nova Extensão Rural no Rio Grande do Sul. **Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável**. Porto Alegre, v.3, n.4, out/dez 2002.

CAVACO, C. Regionalização do turismo em áreas rurais a partir da oferta? In: ALMEIDA, J. A.; SOUZA, Marcelino de (Org). **Turismo Rural: patrimônio, cultura e legislação**. Santa Maria: FACOS/UFSM, 2006.

EMATER – RS. Informações sobre o turismo rural via correio eletrônico por Elisabeth Szilágyi, Turismóloga da Emater-RS/ **ASCAR**, julho de 2012.

FERNANDES, R. A. U.; BOTELHO, M. I. V. A Reestruturação da Extensão Rural: da Tecnologia à Valorização dos Vínculos. p.6-11. In: AMODEU, N.B.P. & ALIMONDA, H. (org). **Ruralidades, Capacitação e Desenvolvimento**. Viçosa: Ed.UFV, 2006.

FIGUEIRA, T. de A. et al. Desenvolvimento rural sustentável e agropolos. **Extensão Rural**, DEAER/PPGExR – CCR – UFSM, Ano XVIII, n.21, Jan – Jun, 2011.

FONTANA, R. F.; DENCKER, A.F.M. Turismo Rural: desencontros de uma realidade. In: IV SEMITUR - SEMINÁRIO DE PESQUISA EM TURISMO DO MERCOSUL. Caxias do Sul. **Anais...** Caxias do Sul: Universidade Federal de Caxias do Sul, 2006.

GRAZIANO DA SILVA, J.; CAMPANHOLA, C. **O Novo Rural Brasileiro**: Políticas Públicas. Jaguariúna, São Paulo: EMBRAPA Meio Ambiente, 2000.

GRAZIANO DA SILVA, J. et al. Turismo em áreas rurais. In: ALMEIDA, J. A. et al (Org). **Turismo rural e desenvolvimento sustentável**. 2ed. Santa Maria: UFSM, 2000. p. 15-62.

GRAZIANO DA SILVA, J. ; DEL GROSSI, M. E. ; CAMPANHOLA, C. O que há de realmente novo no rural brasileiro?. In: III CONGRESSO INTERNACIONAL SOBRE TURISMO RURAL E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL, 2002, Santa Cruz do Sul. **Anais...** Santa Cruz do Sul: UNISC, 2002. V1, p. 107-112.

INSTITUTO BRASILEIRO DE TURISMO – EMBRATUR. Brasil. Ministério da Agricultura. Oficina de Planejamento. **Subsídios ao Plano Nacional de Turismo Rural**. Brasília: Relatório de Oficina, jul 1998.

JESUS, P. Desenvolvimento local. In: CATANI, A. D. (Org.). **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz, 2003. p.72-75.

LIMA, V. R. de; MARINHO, M.; BRAND, A. História, identidade e desenvolvimento Local: questões e conceitos. **Historia & Perspectivas**, v.(36:37) ; pg. 366-388, jan.dez 2007.

MEIRELES, B. M. L. P. & GIULIANI, A. C. Empreendedorismo: Características Superlativas do Empreendedor Rural. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE TURISMO RURAL, 4, 2003, Piracicaba. **Anais...** O Turismo como Vetor do Desenvolvimento Rural Sustentável. Piracicaba - SP: Ed. FEALQ, 2003. pg. 281-287.

MINISTÉRIO DE TURISMO. Turismo no Brasil: 2011- 2014. Documento referencial, 2010. Disponível em: http://www.turismo.gov.br/turismo/o_ministerio/publicacoes/cadernos_publicacoes/21Documento_Referencial.html Acesso em 24 jul 2012.

NAVARRO, A. C. **Política agrícola, desenvolvimento e extensão rural**. 1999. 18 p. Trabalho apresentado como requisito parcial para aprovação na Disciplina Extensão Rural (Mestrado) - Faculdade de Engenharia Agrícola, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1999.

ORMOND, J. G. P. **Glossário de termos usados em atividades agropecuárias, florestais e ciências ambientais**. Rio de Janeiro: BNDES, 2006.

PEDRON, F. de A. & KLEIN, A.L. Políticas públicas para atividade de Turismo Rural: estudo da utilização dos recursos do PRONAF. **Extensão Rural**, Santa Maria, RS, UFSM. n.11.jan/dez, 2004.p.91-103.

PEDRON, F. de A.; ALMEIDA, J.A; SOUZA M. de. Avaliação do planejamento do Turismo Rural no Roteiro *Nostra Colônia*, Jaguari-RS. **Revista Turismo Visão e Ação-Eletrônica**, v.10,n.02,p.263-285, mai/ago.2008.

PEIXOTO, M. **Extensão Rural no Brasil- uma abordagem histórica da legislação**. Brasília: Senado Federal, 2008 (Texto para discussão 48).

QUEIROZ, P. G. de. Turismo Rural e Desenvolvimento Local na Agricultura Familiar. In: XLIII CONGRESSO DA SOBER "Instituições, Eficiência, Gestão e Contratos no Sistema Agroindustrial" 2005, Ribeirão Preto, **Anais...** Ribeirão Preto: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural,2005.

RIBEIRO, M.B. & D'AGOSTINI, L.R. Agricultura Familiar, Agroecologia, desenvolvimento Sustentável e Sustentabilidade: o uso da linguagem no âmbito do rural. **Extensão Rural**, DAER/PPGExR-CCR-UFSM, n.20, jul-dez 2010, p.27-48.

SCHNEIDER, S. & FIALHO, M. A. V. Atividades não-agrícolas e turismo rural no Rio Grande do Sul. In: Almeida, J.A. & Riedl, M. **Turismo rural: ecologia, lazer e desenvolvimento**. São Paulo: EDUSC, 2000, p. 15-50.

SCHNEIDER, S. A abordagem territorial do desenvolvimento rural e suas articulações externas. **Sociologias** (Dossiê). Ano 6, nº 11. Porto Alegre, jan/jun 2004. pp 88 -125

SILIPRANDI, E. Desafios para a extensão rural: o "social" na transição agroecológica. **Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável**, Porto Alegre, v.3, n.3, Jul/Set 2002.

SILVA, J. P. **Hibridação cultural, turismo rural e desenvolvimento local no Engenho Itamatimir, em Pernambuco**. 2010.124p. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural e Desenvolvimento Local). Universidade Federal de Pernambuco, 2010.

SOARES, G. Desenvolvimento local e territorialidade. In: TAVARES, J. R.; RAMOS, L. (Org.). **Assistência Técnica e Extensão Rural: construindo o conhecimento agroecológico**. Manaus: IDAM, 2006. p. 35-52.

TONET, R. M. Algumas sugestões sobre o novo papel da extensão rural frente ao desenvolvimento local sustentável. **Informações Econômicas**, SP, v.38, n.10, out. 2008.

ZIMMERMANN, A., Planejamento e organização do turismo rural no Brasil. In: Almeida, J. A.; Froelich, J. M.; Riedl, M. (Orgs). **Turismo rural e desenvolvimento sustentável**. Campinas: Papirus, 2001.

Trabalho recebido em: 3 de outubro de 2012

Trabalho aprovado em: 11 de dezembro de 2012

A SOCIOLOGIA ECONÔMICA E OS MERCADOS PROTEGIDOS: UM ARCABOUÇO TEÓRICO E ANALÍTICO PARA O PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS

João Henrique Rocha¹
Flávio Sacco dos Anjos²

Resumo

A Sociologia Econômica vem retomando a discussão de temas transversais como é o caso da construção social dos mercados, onde o Programa de Aquisição de Alimentos – PAA está inserido. A contribuição de Granovetter também é resgatada como importante instrumento de análise estrutural das redes na qualidade de mediadoras de relações sociais. Tais abordagens são fundamentais para entender a concepção implícita no PAA enquanto reflexão sobre o papel dos atores sociais e das instituições nos processos de mudança do meio rural. Após a fundamentação proposta, o PAA é apresentado como objeto de análise à luz desta matriz teórica. A noção de capital social é assumida como a expressão da consecução dos interesses e das metas dos agricultores e demais agentes para a eficiência de todo o processo socioproductivo e, conseqüentemente, dos ganhos individuais e coletivos. Ao final, resultados de alguns estudos são apresentados para corroborar a construção proposta.

Palavras-chave: mercados, programa de aquisição de alimentos - PAA, sociologia econômica

¹Agrônomo, professor da EAGRO/UFRR; atualmente, estudante do Doutorado em Sistemas de Produção Agrícola Familiar da UFPEL. E-mail: j.henrique@yahoo.com

² Professor Adjunto do Departamento de Ciências Sociais Agrárias da UFPEL. E-mail: fsacco2000@yahoo.com.br

ECONOMIC SOCIOLOGY AND MARKETS PROTECTED: THE THEORETICAL AND ANALYTICAL FRAMEWORK TO FOOD ACQUISITION PROGRAM

Abstract

The Economic Sociology comes resuming the discussion of cross-cutting themes such as the social construction of markets, where the Food Acquisition Program - EAP is inserted. Granovetter's contribution is also rescued an important tool for structural analysis of networks as mediators of social relations. Such approaches are fundamental to understand the concept implicit in PAA as reflection on the role of social actors and institutions in the processes of change in rural areas. After the foundation proposal, PAA is presented as an object of analysis in the light of this theoretical framework. The notion of social capital is assumed to be the expression of the achievement of the goals and interests of farmers and other agents to the efficiency of the whole process and social sectors and, consequently, the individual and collective gains. Finally, results of some studies are presented to support the proposed construction

Key words: economic sociology, food acquisition program-PAA, markets

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é compreender a dinâmica dos mercados institucionais, precisamente o Programa de Aquisição de Alimentos – PAA. A abordagem busca examinar o corpo teórico do ponto de vista da compreensão das relações socioeconômicas que são estabelecidas na construção de mercados locais, objeto das linhas de atuação do PAA³ que são executadas através das compras governamentais dos produtos da agricultura familiar.

De alguma forma, a concepção de que o mercado não é centrípeto, mas componente de uma estrutura social, converge para

³ O Programa de Aquisição de Alimentos foi instituído pelo artigo 19 da Lei n.º 10.696, de 02 de julho de 2003, sendo atualmente regulamentado pelo Decreto n.º 6.447, de 07 de maio de 2008.

o entendimento de que o sistema econômico está submetido a relações sociais gerais. Tais relações poderiam explicar o papel das instituições e o comportamento dos agentes e de organizações associativas ou cooperativas que constituem redes sociais de mercado protegido por compras públicas.

A economia e a sociologia, muito embora constituam campos disciplinares das Ciências Sociais, vivenciaram, ao longo do tempo, marcantes diferenças entre seus discursos e métodos de pesquisa. Se a Sociologia tem sido, por muitos, apontada como uma ciência vaga, com objetivos mal definidos, a Economia não raras vezes, é criticada por abstrair-se da realidade social.

Entre o embate conceitual daqueles dois campos científicos, até a compreensão de suas convergências temáticas, estão ideias e posicionamentos fundamentados em obras de autores clássicos da Sociologia. Steiner (2006), decifrando esse campo comum de investigação, recorre ao fim do século XIX, quando a economia política⁴ clássica divergia da escola histórica⁵, e em conjunto, essas duas formas de pensamento estabeleciam posições contrárias aos economistas que desenvolviam a teoria da utilidade marginal⁶.

Se o futuro mais próximo estava reservado para o mainstream da escola marginalista, o debate à luz da época estava centrado em suas dificuldades em explicar o comportamento do agente econômico, bem como o caráter estático de sua análise.

⁴ No século XIX [...] a expressão era usada para designar uma determinada área do conhecimento ou campo da ciência, voltada para o estudo dos problemas da sociedade humana relacionados com a produção, a acumulação, a circulação e a distribuição de riquezas, bem como para as proposições de natureza prática a eles associadas (TEIXEIRA, 2000, p.85);

⁵ [...] surge no final do século XIX uma corrente de pensadores organizada como escola histórica alemã, que reagiu de forma contundente às idéias liberais e ao avanço do pensamento marginalista. [...] a economia é dependente dos fenômenos históricos específicos de cada povo e, portanto, deve se dedicar a um estudo rigoroso da realidade histórica e não à dedução de teoremas de acordo com a lógica (MAXIMO, 2010);

⁶A revolução marginalista no último quarto do século XIX aprofundou a análise dos mercados desenvolvida pelos autores utilitaristas. Jevons argumenta que a utilidade dos bens para os consumidores determina os seus preços relativos; Walras constrói um modelo de equilíbrio geral para provar a existência de um conjunto de preços que equilibra, simultaneamente, a todos os mercados; Marshall constrói as curvas de oferta e demanda para analisar o equilíbrio parcial (BIELSCHOWSKY e CUNHA, 2011, p.42-58);

Em Pareto⁷ a explicação para fenômenos mais complexos estaria na hierarquia dos diversos domínios, das concepções mais abstratas da economia pura até a sociologia. No enfoque durkheimiano⁸ as instituições explicam a existência e o funcionamento do mercado, através de relações existentes entre comportamentos individualistas e aqueles baseados em normas sociais. Já em Weber⁹, o estudo social reside na existência de ações individuais considerando as ações de outros indivíduos, ou de outra forma, entender o interesse no contexto da estrutura social, conforme Steiner (2006).

Este artigo primeiramente procura definir a ação econômica social em Weber, ponto de partida para a análise do PAA. Na sequência, apresentamos alguns aspectos da abordagem de Polanyi¹⁰, cujo eixo central é reconstruir a compreensão dos mercados a partir da concepção sociológica dos fenômenos econômicos. Seguiremos mostrando a contribuição de Granovetter¹¹ ao interpretar a importância das redes sociais no aparato institucional mercadológico, e por fim, descrever o PAA à luz do capital social.

2. DA AÇÃO SOCIAL ECONÔMICA

Vamos nos concentrar na definição weberiana de ação social econômica traduzida por Swedberg (2005), com a idéia do comportamento movido pelo interesse. O interesse, para Weber, seria um fenômeno impulsionador de ações que envolvem significados, e estes por sua vez estariam divididos nas categorias dos interesses ideais, também denominados de benefícios religiosos, e os interesses materiais, objeto das análises restritamente econômicas. Destarte, incorporando outros fatores em sua análise como a tradição e emoção, Weber procura compreender o comportamento do indivíduo.

A análise weberiana de comportamento individual, marcadamente o comportamento econômico envolvido pela

⁷ Vilfredo Pareto, sociólogo e economista italiano, nascido a 15 de julho de 1848, em Paris, França;

⁸ Émile Durkheim, sociólogo francês, nascido a 15 de abril de 1858, em Paris, França;

⁹ Maximilian Karl Emil Weber, intelectual alemão, jurista, economista, considerado um dos fundadores da Sociologia, nascido a 21 de abril de 1864, em Erfurt, Alemanha;

¹⁰ Karl Polanyi, filósofo, historiador da economia e antropólogo; nascido em 25 de outubro de 1886, em Viena;

¹¹ Mark Granovetter, sociólogo americano, nascido a 20 de outubro de 1943;

dimensão social, é o eixo central para a compreensão dos mercados institucionais ou protegidos¹². Para esse propósito, o conceito de ação social econômica é desenvolvido, diferindo dos conceitos de ação social propriamente dita, bem como da ação puramente econômica.

Weber (1978) apud Swedberg (2005) define a sociologia como a ciência que se interessa pela compreensão interpretativa da ação social em busca de explicações de causalidade de seu curso e de suas consequências. Mas essa ação é concebida como social _ Ação Social _ na medida em que o subjetivismo de seu significado considera o comportamento dos outros, sendo o agente movido por interesses materiais e também ideais, além da tradição e da emoção.

Por outro lado, a teoria econômica analisa situações em que o agente é movido principalmente pelos interesses materiais e pelo viés utilitarista _ Ação Econômica _, desconsiderando o comportamento de outros atores.

Por sua vez, a ação é considerada social econômica _ Ação Social Econômica _ quando o agente movido pelos interesses materiais de viés utilitarista considera outros agentes, sofrendo também influência da emoção e da tradição, sendo, portanto, campo de análise da socioeconomia, conforme a Figura 1.

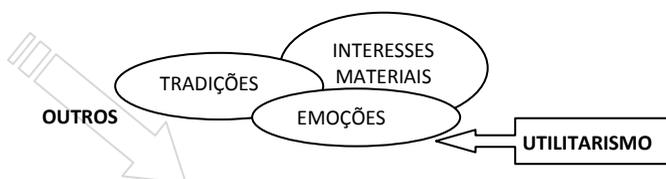


Figura 1 – Ação Social Econômica. Fonte: autor

O campo de análise dos mercados institucionais está no bojo dessa discussão, sustentado por relações que a Economia, individualmente, ou a Sociologia, também individualmente, não consegue explicar. Por isso, na tentativa de compreender os fundamentos do papel das organizações sociais na produção e

¹² Aqui se assume os mercados institucionais como 'protegidos' pelas ações das políticas e programas estatais, dado que o mercado, de *per se*, já é uma manifestação de institucionalidade. Nos mercados protegidos os preços são definidos por atores governamentais e pagos aos agricultores sem licitação, se evitando assim a ação do 'livre mercado'.

comercialização dos produtos dos agricultores familiares, Raud-Mattedi (2005) já observava que dentro da sociologia econômica é possível encontrar uma análise sociológica do mercado.

Com essas prerrogativas, a sociologia econômica pode ser entendida como a perspectiva sociológica aplicada aos fenômenos de natureza econômica, definida em Smelser e Swedberg (2005, p.3), como: “A aplicação de quadros de referência, variáveis e modelos explanatórios da sociologia para o complexo de atividades cujo interesse é a produção, distribuição, troca e consumo de escassos bens e serviços”. (tradução nossa).

Sua contribuição enquanto ciência social reside na importância atribuída ao papel das instituições sociais nas relações econômicas, como se a sociologia se imiscuisse para uma tarefa analítica que supostamente não lhe pertencia, sendo por isso mesmo, somente parcialmente explicada pela economia.

Não seria nenhuma incoerência afirmar que entre a sociologia e a economia vem ocorrendo um enfraquecimento de suas fronteiras disciplinares, ao ponto em que Williamson (1994, p.77) afirma:

[...] as abordagens econômica e sociológica da organização econômica alcançaram um estado de tensão salutar, em contraste com o estado de coisas anterior, em que as duas se ignoravam e até mesmo chegavam a descrever as agendas e as conquistas de pesquisa uma das outras com desprezo.

Entretanto, a amplitude do recorte conceitual tem requerido o dimensionamento de seu escopo de análise em modelos mais especificamente definidos. O que aqui nos interessa é a importância da regulação social sobre a economia e o papel das instituições e dos atores sociais como agentes do desenvolvimento local.

O Papel das Instituições

A construção da visão sociológica da cognição humana, ou seja, o seu permanente aprendizado social, passa pelo entendimento de que respostas são formuladas mediante o aparato institucional existente. Tal conformação social é concebida pelos indivíduos nas tentativas de guiarem e decidirem suas ações e comportamentos na sociedade.

Mary Douglas (1998, p. 57) em sua instigante obra de como pensar as instituições, afirma que o “laço social elementar só se

forma quando os indivíduos inserem em suas mentes um modelo de ordem social”, adotando uma visão durkheimiana¹³ de base coletiva. Lembra a autora que “a apropriação de uma instituição constitui, em sua essência, um processo intelectual tanto quanto um processo econômico e político”.

Ao afirmar que uma instituição se equipara, minimamente, a uma convenção, também admite que a convenção, por si mesma, não seja suficientemente uma instituição, uma vez que “quanto mais previsível for um componente do comportamento, menos informação ele transmite” (DOUGLAS, op.cit., p.60).

Uma convenção surge quando todos os lados têm um interesse comum na existência de uma regra que assegure a coordenação, quando nenhum deles apresenta interesses conflitantes e quando nenhum deles se desviará, a menos que a desejada coordenação se tenha perdido (LEWIS, 1968, apud DOUGLAS, 1978, p.57).

Por outro lado, adverte a mesma autora dizendo:

Os padrões de autoridade ou precedência também são privilegiados porque somos animais sociais, treinados desde a infância para reconhecermos os materiais elementares da metáfora e da analogia em nossa própria experiência social (DOUGLAS, op.cit. p.79).

Ninguém se importa de qual lado da estrada é a regra para os que guiam, mas todos querem que exista uma regra (DOUGLAS, op.cit., p.58).

E se a nossa experiência social está fortemente vinculada à nossa experiência pessoal, o lugar de onde vimos se transforma em um contexto social nos quais os indivíduos se acostumam aos meios de criação de um espaço próprio:

Estar ligado a um lugar significa, portanto, não só ter um ponto de origem, mas também possuir aquelas raízes sociais, aquelas realizações humanas que são distintas para

¹³ Em Durkheim, “as instituições organizam as relações sociais e as atividades econômicas, não somente porque elas regulamentam os conflitos de interesse, mas, sobretudo, porque elas permitem a definição mesma dos interesses individuais” (TRIGILIA, 2002, p. 76-77).

o tipo de pessoa que alguém é (ROSEN, 1984, p. 23).

Do ponto de vista da sociologia econômica, a ênfase recai sobre a importância de definir as instituições para análises em uma perspectiva sociológica que enfatiza o efeito causal das estruturas sociais (NORTH, 1981, apud, SMELSER e SWEDBERG, 2005, p.55):

Instituições não são simplesmente limitações formais e informais que especificam a estrutura de incentivos, como definida por North (1981), ou elementos institucionais discretos - crenças, normas, organizações e comunidades – do sistema social, mas fundamentalmente elas envolvem atores, se indivíduos ou organizações, que buscam interesses reais em estruturas institucionais concretas. (tradução nossa).

O contorno socioparticipativo institucional traduz o funcionamento dos mercados protegidos na medida da apreensão de um contexto no qual atuam um conjunto de regras formais e informais. Se se observa valores tácitos, no caso desta última, também se observa regras, normas, regulação e regulamentação, no caso da primeira.

3. A CONSTRUÇÃO SOCIAL DAS RELAÇÕES DE MERCADO

Mill (1843, II, apud Steiner, *ibid*, p.32) explicava que não havia um único economista que acreditasse que as pessoas se comportariam segundo as prescrições do *homo oeconomicus*¹⁴. A situação paradoxal está amparada nos modelos abstratos da economia e na racionalidade de seus conhecimentos.

Se o homem age movido unicamente pelo ganho econômico e busca a maximização dos resultados de suas ações, tal racionalidade define mundos possíveis, sob o ponto de vista teórico. A escolha racional entre opções alternativas, por exemplo, foi traduzida pelos modelos econômicos das curvas de indiferença¹⁵, denotando um comportamento instrumental para os indivíduos.

As alternativas das escolhas por bens e serviços, por exemplo, cujas decisões dos consumidores consideram os custos de

¹⁴ Pressuposto básico da ciência econômica, do ator econômico racional e interessado (RAUD, 2007, p.4);

¹⁵ Uma curva de indiferença representa todas as combinações de cestas de produtos e/ou serviços que poderiam oferecer o mesmo nível de satisfação a um indivíduo (PINDYCK e RUBINFELD, 1999, p.76);

bens alternativos ou de oportunidades de outras escolhas¹⁶, conhecidos os preços, o modelo define as quantidades de mercadorias a serem comercializadas pelo indivíduo, particularmente, e pelo mercado, coletivamente. A teoria econômica também avança para além do mercado isolado quando admite sua vinculação e interdependência a outros mercados, conduzindo ao que economicamente se define como sistemas de mercado.

A compreensão do funcionamento do mercado a partir da suposição de que os indivíduos são detentores das informações sobre os bens disponíveis e suas intrínsecas qualidades, e mais ainda que esses mesmos indivíduos possam prever seus futuros cenários, são hipóteses associadas ao equilíbrio geral em economia. Parte do equilíbrio geral a ideia que a oferta conjunta de todos os bens e serviços na economia são equiparados às suas demandas conjuntas, sendo que essa equivalência ocorre em função dos preços daquelas mercadorias.

Nessa perspectiva, as relações sociais e o comportamento de outros atores são desconsiderados, sendo o indivíduo visto como agindo, estritamente guiado, pelos mecanismos de preços relativos para a realização de seus interesses.

Tal interpretação formal tem sido de grande validade para o campo das ciências sociais, mas tem sido cada vez mais limitada na interpretação da realidade, fenômeno de maior complexidade que requer a institucionalização e as diversas formas de comportamento social como prerrogativas que cercam a transação mercantil.

Dessa forma, quando se busca compreender as relações existentes entre processos sociais e econômicos, há que se recorrer a autores que se dedicaram ao estudo dos fenômenos econômicos no campo da sociologia.

A Visão de Polanyi.

Ao lembrar Adam Smith¹⁷ e sua profética afirmação de que o homem teria uma propensão natural para a barganha e para a troca, e que por sua vez, tal propensão implicaria na existência de mercados e de seus desdobramentos na divisão do trabalho na

¹⁶ Ao analisar várias alternativas de ação, o tomador de decisão sempre se perguntará se o benefício que obterá em relação ao sacrifício de alternativas de ação correspondentes será o melhor possível nas circunstâncias em que a decisão está sendo tomada (DENARDIN, 2004, p.2).

¹⁷ Filósofo e economista escocês; nascido a 16 de junho de 1723, tendo falecido em 1790; considerado importante teórico do liberalismo econômico e pai da economia moderna.

sociedade, Polanyi desenvolve uma profunda análise em sua renomada obra 'A Grande Transformação', originalmente publicada em 1944.

Polanyi (2000) lembra o abandono de qualquer interesse na história da cultura, na concepção sociológica dos fenômenos sociais que estruturam as relações entre os homens, e menciona Weber como um dos primeiros críticos dessa postura irrelevante para com as economias primitivas e seus legados culturais.

Para aquele autor, entre as grandes conquistas da Antropologia, está a revelação de que a economia está submetida a relações sociais. Com essa premissa, o comportamento econômico pode ser melhor compreendido se não está voltado para os interesses individuais consubstanciados na posse de bens materiais.

Para os ilhéus de Trobiand da Melanésia Ocidental, a subsistência da família - a mulher e os filhos - é tarefa de seus parentes matrilineares. O homem que sustenta sua irmã e a família dela, entregando-lhe os melhores produtos de sua colheita, ganhará crédito principalmente por seu bom comportamento, porém terá em troca muito pouco benefício material imediato. Se ele for preguiçoso, sua reputação será a primeira a ser atingida. O princípio da reciprocidade atuará principalmente em benefício de sua mulher e de seus filhos, compensando-o assim economicamente, por seus atos de virtude cívica (POLANYI, 2000, p. 67).

Nesse exemplo, o que se observa é um fato econômico da maior relevância, em que padrões institucionais existentes mediante os mecanismos de reciprocidade, agiram como âncora do comportamento social.

Na melhor compreensão do mercado e na obstinada meta de perceber que os atos individuais de permuta ou troca não levam ao estabelecimento de mercados, o autor assevera que os episódios típicos da idade média no qual donas de casa, artesãos e agricultores se encontravam para compra e venda de mercadorias, se constituíam apenas em acessório da existência local.

E como dizia Polanyi, (op.cit., p.66) "[...] diferem muito pouco, quer façam parte da vida tribal centro-africana, quer de uma cité da França Merovíngia, ou de uma aldeia escocesa da época de Adam Smith". A esses 'mercados de vizinhança', Polanyi não

enxergava nenhum indício de redução do sistema econômico aos seus próprios padrões.

Na que se refere ao comércio de longa distância, a atuação dos atacadistas capitalistas no comércio de produtos como peixe salgado, vinho ou especiarias ocorriam ao sabor de mercadores estrangeiros e fugiam da regulamentação do comércio local.

E assim “O desenvolvimento natural dos mercados nos lugares onde os transportadores tinham que parar, nos vaus, portos marítimos, cabeceiras de rios ou onde as rotas das expedições se encontravam”, conforme Polanyi (ibid, p.81), e acabaram por produzir suas crias, as cidades. Essas seriam o ponto de partida para a constituição dos mercados como resultado da localização geográfica das mercadorias.

Mas foram as ações deliberadas do estado nos séculos XV e XVI em que o mercantilismo promoveu a criação de um mercado nacional ampliado, destruindo as reservas dos mercadores e as peculiaridades do comércio local e não local. O sistema econômico, entretanto, permanecia submerso em relações sociais gerais (POLANYI, op.cit., p.88).

A mudança de maior envergadura vem com o crescimento do sistema mercantil. A pressuposição de que a produção seria confiável a um mecanismo auto-regulável admitia que os bens disponíveis por um determinado preço teriam uma demanda correspondente àquele mesmo preço. Isto implicava em dizer que todos os componentes da indústria, e não apenas os bens e serviços, seriam vendidos no mercado.

A contestação de Polanyi (1977) se fundamenta em assumir como distintas a circulação de bens e a troca mercantil, e como equívoco, entendê-las de uma mesma forma. A troca mercantil provém da relação fictícia da elevação ao grau de mercadoria os indivíduos (trabalho), a terra (renda) e a moeda (juros), sendo as relações sociais, ecológicas e políticas equiparadas às suas respectivas representações mercantis, o que promoveria um descolamento das relações econômicas de seus conteúdos e de sua substância social.

O passo crucial foi o seguinte: trabalho e terra foram transformados em mercadorias, foram tratados como se tivessem sido produzidos para a venda. Evidentemente que, na realidade, não eram mercadorias, uma vez que não eram sequer produzidos (como a terra) ou, quando o eram, não o eram para a venda (como o trabalho). E, no entanto, nunca houve uma ficção tão completamente eficaz como esta. Com a compra e venda livre do trabalho e da terra, o mecanismo do mercado tornava-se aplicável a estes. Havia agora

oferta e procura de trabalho; havia oferta e procura de terra. Havia, por conseguinte um preço de mercado para o uso da força de trabalho, chamado salário, e um preço de mercado para o uso da terra, chamado renda. Ao trabalho e à terra, foram agora atribuídos mercados próprios, tal como acontecia com as mercadorias que eram produzidas por seu intermédio (POLANYI,1977a, p.9). (Grifo nosso).

E prossegue, admitindo os riscos da mercantilização como construto teórico abstrato de graves efeitos sobre a organização social dos processos econômicos:

O verdadeiro alcance de um tal passo pode ser entendido se nos lembrarmos que trabalho é apenas um outro nome para o homem e terra para a natureza. Finalmente, o dinheiro é apenas um símbolo do poder de compra e, como regra, ele não é produzido, mas adquire vida através do mecanismo dos bancos e das finanças estatais. Nenhum deles é produzido para a venda. A descrição do trabalho, da terra e do dinheiro como mercadorias é inteiramente fictícia. (POLANYI, 2000, p.94).

De onde se deduz que a circulação de bens seria um fenômeno de maior complexidade, podendo ser explicado por relações institucionalizadas como a reciprocidade e a redistribuição, além da troca mercantil.

(...) Reciprocity denotes movements between correlative points of symmetrical groupings; redistribution designates appropriational movements towards a center and out of it again; exchange refers here to vice-versa movements taking place as between 'hands' under a market system (...) (POLANYI, 1992, p.35 apud VINHA, 2001, p.207-230).

Dessa forma, os modos de organização social do processo econômico, definidos como 'formas de integração' por Polanyi, tem na cultura institucionalizada suas estruturas de suporte, e são descritos por Schneider e Escher (2011, p.13):

As principais formas empíricas trans-historicamente identificadas por Polanyi são três:

(1) Reciprocidade e simetria: descreve os movimentos de bens e de serviços entre pontos correspondentes de um agrupamento simétrico. Ou seja, a disposição dos elementos e as sanções que determinam o uso produtivo e distributivo destes recursos derivam de normas comportamentais ou de expectativas impostas por sistemas

não-econômicos, como os de parentesco, amizade, envolvimento associativo ou cooperação;

(2) Redistribuição e centralidade: descreve o movimento de bens e serviços em direção a um centro e seu retorno aos consumidores, seja por meio de deslocamento físico ou apenas de disposição. Aí, os padrões de distribuição determinam os direitos e obrigações, localizados em um centro identificável, de onde os recursos serão redistribuídos, através de regras e mecanismos de controle, por alguma autoridade que ordena essa disposição. Estes padrões de organização econômica estão intrinsecamente ligados ao ordenamento político das sociedades;

(3) Intercâmbio e mercado: descreve o movimento de bens e serviços entre diferentes, dispersos e aleatórios pontos no sistema. É um padrão transacional, caracterizado por motivos de autointeresse. Nesta forma de integração, onde o padrão de alocação dos recursos é o mercado, a característica essencial da troca diz respeito à maneira como são disponibilizados os direitos e as obrigações apropriacionais. A disposição é determinada pelos direitos de propriedade e pela relação com os meios materiais daí derivados; o sistema é sancionado pela relação de propriedade privada e pelo livre-contrato; e a distribuição é feita através de compra e venda, utilizando-se do mecanismo de preços e do dinheiro como expressão do poder de compra. (grifos nossos).

Polanyi (1977 b) explica que a mentalidade dos homens e sua própria racionalidade são informadas pelas instituições vigentes e que os mercados são complexos institucionais historicamente constituídos, e não construtos teóricos abstratos como pretende a teoria neoclássica.

A obra de Polanyi assume uma postura crítica ao pensamento neoclássico, na medida em que desenvolve a análise institucionalista para considerar a economia como parte integrante da totalidade social. Sanchés (2008) admite que a construção histórica da economia de mercado foi marcada por uma aposta axiológica e política cercada de artificialismo social, não correspondente aos processos substantivos da economia humana.

Para Polanyi (1977b), a economia substantiva deve ser compreendida enquanto um processo instituído de interação entre os seres humanos, com o objetivo de satisfazer suas necessidades materiais através dos meios de vida disponíveis. Dessa forma o processo econômico ocorreria mediante a interação dos indivíduos e a institucionalização desse processo. Ao que se conclui pela interação econômica como um fenômeno material e social.

Se a economia fosse regulada por um sistema de mercado, as próprias pessoas, representadas por suas forças de trabalho, estariam sujeitas à precificação por terem sido convertidas à condição de mercadorias. Nessa condição, a reprodução da sociedade estaria condicionada a reprodução do capital, implicando em um comportamento social dominado pela estratégia econômica de competição ou de sobrevivência.

Polanyi (2000, p.94), no entanto, identifica uma contradição do sistema de mercado como regulador das atividades econômicas:

Entretanto, nenhuma sociedade suportaria os efeitos de um tal sistema de grosseiras ficções [...] Permitir que o mecanismo de mercado seja o único dirigente do destino dos seres humanos e do seu ambiente natural, e até mesmo o árbitro da quantidade e do uso do poder de compra, redundaria no desmoronamento da sociedade.

E apresenta ao que ele denomina de um duplo movimento que, por um lado, correspondente à habituação das relações mercantis, mas por outro, um contramovimento de autoproteção da sociedade. Esse contramovimento estaria ligado a medidas legislativas de proteção do tecido social, e onde se manifestariam, conforme Burawoy (2003), limites para as regras e para a lógica neoliberal, promovendo a descentralização das estruturas de ação do Estado e a democratização econômica substantiva com base na sociedade ativa.

A partir da concepção ontológica impraticável do sistema autoregulável de mercados, na medida da intervenção e regulação estatal, das restrições comerciais e de outros elementos de natureza humanística que cercam as relações econômicas, o mercado pode ser mais bem configurado como um sistema socioeconômico. Nesse sentido, o contramovimento polanyiano diz respeito a medidas legislativas de proteção do tecido social para além do mecanismo de livre mercado.

No caso do setor agrícola em particular, o processo de mercantilização da agricultura, compreendido por Goodman (1990) como a subordinação exacerbada desse segmento à indústria e aos mercados, constitui-se, em parte, como resultado do fenômeno de mundialização do capitalismo. A institucionalização da subordinação através da externalização do controle, dos recursos e do próprio processo de produção para atores externos, segundo Shneider e Esher (op.cit., 2011), converteria a reprodução do processo de produção aos ditames estritos do capital.

Todavia, para Steiner (2007, p.5) “A inclusão dos alimentos no mercado capitalista é mais uma expressão de risco à sociedade e

a natureza, porque isso inverte a ordem de prioridade entre o meio (mercado) e o fim (seres humanos)”.

Entretentes, se a resultante do processo de integração do meio rural ao sistema de mercados com a agricultura empresarial aderindo aos princípios capitalistas de produção, a produção agrícola não empresarial vem resistindo de forma resiliente em sua natureza diversa e heterogênea.

Para Ploeg (2007), esses fenômenos de resistência são mais comuns do que nós normalmente assumimos, percebemos ou estamos dispostos a admitir. Eles estão imersos nas práticas diversas e heterogêneas dos agricultores familiares e camponeses, os quais buscam defender-se, em busca de autonomia e de melhores condições de vida como respostas locais para problemas globais.

O desafio consiste em reconstruir processos que promovam diversificação produtiva e tecnológica, economias de escopo, bem como mecanismos de troca e distribuição enraizados em relações sociais baseadas em princípios de reciprocidade e redistribuição, como atesta Polanyi (2000), em sua obra.

A Contribuição de Granovetter

Ainda que bastante sugestiva, a sociologia econômica através da histórica abordagem de Polanyi em seus estudos voltados para o descolamento da economia das relações sociais nas sociedades modernas, não obteve pleno consenso ao longo do século XX.

Sua retomada está associada aos trabalhos que Granovetter vem desenvolvendo a partir dos anos 70. Mesmo considerando sua postura dualista em relação à teoria econômica, de defesa, no sentido da adoção do individualismo metodológico e do comportamento racional, e de contrariedade, com o argumento de que a análise de redes está fundamentada em imersões socioestruturais, Granovetter (2000, p.207 apud Raud-Mattedi (2005) concebe a ação econômica como “orientada para a satisfação de necessidades definidas pelos indivíduos em situação de escassez”.

Por outro lado, Raud-Mattedi (op.cit., 2005, p.63) admite que Granovetter (1985, p.506) ao defender a ação econômica como socialmente situada retoma “[...] as idéias de Weber e de Polanyi, (onde) além dos objetivos econômicos, os atores perseguem também os objetivos sociais, como a sociabilidade, o reconhecimento, o estatuto e o poder”.

O que significa emprestar ao comportamento do indivíduo menos autonomia e mais institucionalidade, na medida em que “suas ações estão imbricadas em sistemas concretos, contínuos de relações sociais: é a tese da imbricação social (embeddedness)”.

Naquilo que diz respeito ao mercado, propriamente dito, Granovetter (1974) procurou demonstrar que as relações sociais (de amizade, de família) interfeririam mais do que as aparências decisivamente econômicas revelavam, utilizando o caso do mercado de trabalho e emprego como exemplo.

A participação dos quadros relacionais e institucionais aparece de forma decisiva para a plena compreensão das ações econômicas em geral, e do funcionamento do mercado, particularmente. Nessa perspectiva, Granovetter reforça o conceito de embeddedness e sua tese procura demonstrar que a maior parte do comportamento econômico encontra-se incrustado em redes de relações interpessoais, como sugerida pela Figura 2.

As relações mercantis não são explicadas exclusivamente pela teoria econômica. Os dados e fatos econômicos, orientados pelo comportamento egoísta e pelos preços relativos, são sempre mediados por relações sociais, em via dupla, que por sua vez pressupõe uma estrutura institucional determinística sobre o comportamento dos indivíduos, com propriedades explicativas sobre os fenômenos econômicos.



Figura 2 - Fonte: Steiner, 2006 (adaptado).

No que diz respeito às relações de mercado, nos interessa resgatar em Granovetter (op.cit., p.98) a defesa de que “as pequenas empresas podem subsistir num contexto de mercado, pois existe

uma densa rede de relações sociais sobreposta às relações de negócios que une essas empresas”.

Ao argumentar que os atores sociais são condicionados pelo seu pertencimento a redes de relações interpessoais e que o mercado consiste em um conjunto de ações fortemente vinculadas a essas redes, Granovetter (ibid) atesta que “as relações econômicas são assim facilitadas entre indivíduos que se conhecem diretamente, ou cujas reputações conhecem indiretamente através de um terceiro”.

Trata-se, pois, do desenvolvimento da confiança nas relações pessoais mais próximas – laços fortes – e nas relações pessoais de menor proximidade – laços fracos –, ambos considerados como importantes instrumentos para contato com universos mais amplos. Precisamente sobre os laços fracos, Granovetter destaca o papel das ‘pontes’ que unem redes interpessoais para o acesso a universos sociais de maior complexidade.

Tal acesso estaria condicionado à forma assumida pelas instituições, que Granovetter (1994a, p.91) entende como dependente da estrutura das redes pessoais: “As instituições econômicas estáveis começam por se desenvolver na base de modelos de atividades construídos ao redor de redes pessoais”.

Abramovay (2004, p. 14), quando trata das condições sociais dos mercados, diz:

[...] comprar, vender, garantir a entrega do que se prometeu e a execução dos contratos, essas não são operações levadas adiante por autômatos, mas relações sociais em que a incerteza sobre os direitos de cada parte é decisiva. Em suma, a relação entre os atores econômicos não é apenas indireta, por meio dos preços, mas exige a construção de instâncias, instituições que as regulem.

E é assim que a sociologia econômica concebe o funcionamento das instituições, não sendo apenas “restrições formais e informais que especificam a estrutura de incentivos (...) elas envolvem atores, sejam eles indivíduos ou organizações, que perseguem interesses reais em estruturas institucionais concretas” (NEE apud ABRAMOVAY, op.cit., p.57).

Tal análise nos remete ao resgate das contribuições do capital social, credor da compreensão dos efeitos sinérgicos das

interações sociais institucionalizadas como recurso para que os indivíduos e as organizações atinjam seus interesses.

4. UM RECURSO INVISÍVEL PARA O PAA - O CAPITAL SOCIAL

Capital social pode ser concebido como um recurso de difícil dimensionamento, dado que se origina das estruturas das relações sociais. Se comparado a outros recursos, como o capital físico ou humano, sua propriedade estimuladora e viabilizadora da consecução de objetivos por parte de indivíduos ou grupos já foi confirmada por diversos autores e estudos.

Coleman (1990, p.307, apud Putnam, 1994, p.212) afirma que:

Em uma comunidade agrícola (...) onde um agricultor necessita de outro para empacotar o feno e onde os instrumentos agrícolas são, em sua maioria, emprestados, o capital social permite a cada agricultor realizar seu trabalho com menos capital físico na forma de ferramentas e equipamentos. (MILLÁN e GORDON, 2004, p.714). (tradução nossa).

Se o capital social favorece a cooperação desses atores, Millán e Gordon (ibid, 2004, p.714) destacam determinados fatores que surgem como aglutinadores dos seus efeitos sociosinérgicos:

A interação se conforma como um recurso porque a estrutura dessa interação obriga à reciprocidade e conduz ao intercâmbio; a estrutura da relação é um recurso para o ator – o agricultor – já que lhe permite atingir suas metas e interesses a um menor custo, sendo que este benefício individual resulta, como se pode perceber, da interdependência da relação; o agricultor pode atingir suas metas individuais porque sua convocação seguramente foi baseada em redes e pressupôs a capacidade de se organizar com uma finalidade (embalar o feno). (tradução nossa).

A Figura 3 representa esquematicamente a cooperação entre agricultores. A rede de interação entre os agricultores A, B e C promove o recurso social da reciprocidade entre os atores. A postura recíproca é viabilizada pelo intercâmbio dos meios de produção, tendo como resultado a consecução dos interesses e metas individuais dos agricultores, e eficiência de todo o processo produtivo, conseqüentemente.

A esse conjunto de ganhos individuais e coletivos, caso sejam atendidos os requerimentos de sociabilidade (interação, confiança, reciprocidade), e que em conjunto permitem o intercâmbio, compreendemos como correspondentes ao conceito de capital social.

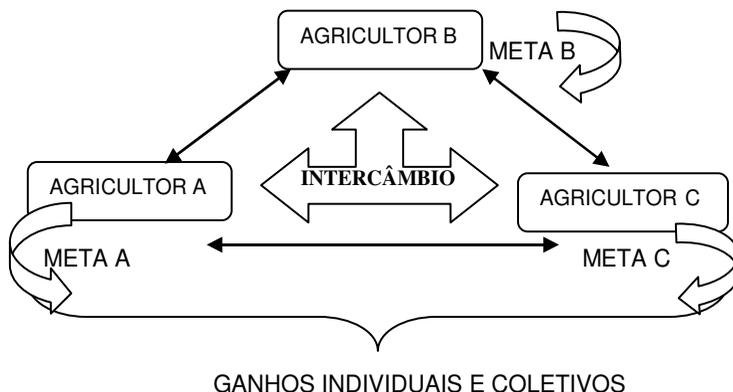


Figura 03 – Cooperação entre Agricultores
Fonte: Autor

Não se trata, o capital social, de alguma forma de panacéia para o reducionismo dos fenômenos sociais, e muito menos como tentativa de abstrair modelos que permitam assegurar sua eficiência.

O comportamento cooperativo, propenso à reciprocidade, também é governado por aspectos de natureza cultural e simbólica, fatores que podem atuar de forma determinística na eficiência dos projetos e ações de natureza econômica, como é o caso das cooperativas de produtores agrícolas.

Outra questão importante argumentada por Coleman apud Smelser e Swedberg (2011, p.17), é que ao tratar atores e seus interesses, recursos e regulamentação devem ser considerados: “If an actor has something of interest to another, the two will interact and thereby create a social system. In Coleman’s terminology, if actor A has control over a resource that is of interest to actor B, they will interact”.

Uma contribuição interessante de Coleman citado pelos mesmos autores, passa pelo entendimento que, para além dos

interesses individuais, também as empresas são favorecidas pelo capital social:

A firm represents, for example, a form of social capital - even if social capital is usually the unintended result of some action, undertaken for a different purpose. Finally, Coleman emphasizes that once people have created a firm to realize their interests, the firm can develop interests of its own (COLEMAN, 1990, p.305).

Do ponto de vista da cooperação entre agricultores, esses interesses têm seu ponto de partida nos agricultores de forma particular que interagem e cooperam entre si; mas o formato organizacional cooperativo passa a interagir com outros atores e o poder público na defesa de seus interesses enquanto organização produtiva coletiva.

Sobre esse aspecto Millán e Gordon (2004, p.720) atestam que as organizações voluntárias são estruturas que incrementam o capital social ao permitir que seus membros atinjam seus objetivos, uma vez que essas organizações são constituídas com base na confiança e reciprocidade, outros propósitos podem ser alcançados mediante aquilo que Coleman definiria como ‘traslado de los propósitos como carácter apropiable de lá organizacion’. Essa superação de expectativas mais imediatas poderiam gerar subprodutos e dessa forma “generalizar benefícios a personas que no participan dela”.

Dessa forma, uma característica importante do capital social é sua assimetria, que julgamos decisiva para a compreensão de que o investimento nesse recurso não implique em vantagens imediatas e individualmente. Portanto, não há que se falar em benefícios exclusivos quando se acumula interações sociais, dado que o frutífero socialmente, é o ganho coletivo.

Assim, os investimentos em capital social geram expectativas de proporcionar benefícios para pessoas que estão além daquelas que constituem seus atores diretos, ou seja, potencialmente causadora de externalidades positivas.

Por fim a relação do capital social para com os aspectos voltados para o desenvolvimento é tratada por Moyano (2006) a partir da apropriação de dimensões fundamentais, o enraizamento (embeddedness) e a autonomia, tendo ambas níveis micro e macro de atuação.

No nível micro, a noção de enraizamento se refere aos laços intracomunitários que se estabelecem entre indivíduos em uma comunidade e as suas relações de pertencimento aos seus respectivos grupos primários. O nível macro dessa dimensão se

refere ao grau de interação entre o Estado e a sociedade civil em âmbito local.

Por sua vez a dimensão autonomia, em nível micro, se refere às redes extracomunitárias de seus membros, e no seu nível macro, implica na capacidade e credibilidade das instituições públicas ou privadas encarregadas de gerir os assuntos coletivos em uma comunidade.

A rigor, trata-se de uma extensão das teses defendidas por Polanyi e Granovetter.

Woolcock (2000) apud Millán e Gordon (2004) afirma que o capital social, enquanto combinação de relações sociais, não é a priori, nem bom, nem mau. Mas é preciso que se observe o estágio e o contexto em que esse recurso será aplicado. E conclui pelo entendimento de que políticas adequadas de desenvolvimento podem intervir sobre o capital social em uma comunidade favorecendo a combinação de relações sociais e institucionais.

O Programa de Aquisição de Alimentos, na qualidade de integrante da política nacional de segurança alimentar que requer a constituição de relações sociais entre seus atores participantes, certamente terá sua eficiência associada à capacidade de desenvolver ações que permitam fortalecer o capital social local.

5. O PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS: UMA DESCRIÇÃO À LUZ DA TEORIA

Diversas são as definições de mercado. De modo geral pode ser visto como um ambiente social que propicia as condições para o intercâmbio de determinados tipos de bens ou serviços. Do mesmo modo, muitos são os tipos de mercado, incluindo o conceito clássico de mercado de livre concorrência como sendo uma forma idealizada na qual tanto compradores quanto vendedores mostram-se incapazes de impor os preços dos produtos ou serviços.

Oligopólios, Oligopsônios, monopólios e monopsônios se definem como mercados de competência imperfeita. Os mercados institucionais também chamados de consumo social são regidos por outras regras e formas de operação. A participação do Estado, nesse caso, não se resume à mera regulação, posto que seu papel é central na organização dos processos e dos diversos atores intervenientes.

Os mercados institucionais são considerados por Grisa (2009, p.5) como uma:

[...] configuração específica de mercado em que as redes de troca assumem uma

estrutura particular, previamente determinada por normas e convenções negociadas por um conjunto de atores e organizações, onde o Estado geralmente assume um papel central, notadamente através de compras públicas.

Nesse âmbito, o PAA foi concebido a partir das políticas de Estado através das ações estruturantes do Programa Fome Zero, sustentado pela centralidade da discussão em torno da segurança alimentar e nutricional que marcou o governo Lula desde o começo de seu primeiro mandato.

Sua implantação foi objeto de discussão de Zimmermman, (2007) em seus estudos sobre políticas públicas. Afirma tratar-se de uma congruência de interesses que associaram a criação do PAA como resultante de movimentos populares, em conjunto com articulações intersetoriais de políticas diferenciadas para a agricultura. Tal análise é respaldada por Delgado (1989), citado pela autora que, por sua vez, atestava que a carência de instrumentos específicos de crédito para a agricultura familiar gerava um desequilíbrio na tomada de recursos, em detrimento desse setor, vis-à-vis, a agricultura empresarial.

O contexto histórico das políticas agrícolas no qual está vinculado o PAA, onde a conjuntura política se constitui em fator decisivo para a institucionalização de políticas diferenciadas, modificou, claramente, as políticas agrícolas que mantinham um perfil de reboque àquelas de cunho econômico do governo federal.

Atesta Zimmermman (2007) que, à luz da época, o CONSEA¹⁸, incumbido de viabilizar as políticas do Programa Fome Zero, estimulou a criação de um grupo técnico interministerial que instituiu o primeiro programa nacional de crédito de comercialização diferenciado, atendendo a reivindicação dos movimentos de apoio à agricultura familiar. Dessa forma a democratização do estado promoveu a descentralização na elaboração das políticas públicas, onde a participação popular tornou-se fundamental na distribuição das responsabilidades frente aos problemas sociais.

Desse modo, a criação do Programa Nacional da Agricultura Familiar – PRONAF em 1996 e do PAA em 2003, devem ser compreendidos como um reconhecimento tácito, por parte do estado frente a importância desse segmento social para a sociedade brasileira em geral, e para o desenvolvimento rural, particularmente.

No caso do PAA, seu objetivo é “garantir o acesso aos alimentos em quantidade, qualidade e regularidade necessárias às

¹⁸ Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional.

populações em situação de insegurança alimentar e nutricional e promover a inclusão social no campo por meio do fortalecimento da agricultura familiar” (BRASIL, 2009).

Em termos gerais o PAA preconiza a aquisição de alimentos dos agricultores familiares para abastecer organizações socioassistenciais que assistem pessoas em situação de fragilidade alimentar ou nutricional, mediante a compra de alimentos sem licitação. Observações de caráter geral relativas à criação do PAA destacam as duas funções precípuas do programa, quais sejam a garantia da comercialização dos produtos da agricultura familiar e a provisão de segurança alimentar às populações em situações de risco.

Do ponto de vista organizacional, Grisa (2009) apresenta o PAA como um programa intersetorial dispondo de um grupo gestor formado pelo Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS), Ministério da Fazenda (MF), Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG) Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), sobretudo através da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) e, mais recentemente, pelo Ministério da Educação (MEC).

Esse grupo gestor se responsabiliza por definir as medidas necessárias à operacionalização do Programa, em conjunto com os gestores executores, quais sejam, estados, municípios, CONAB, e os agentes locais, mormente representantes de organizações de agricultores (cooperativas, associações) e entidades socio-assistenciais. O controle social é atribuído à sociedade civil através de suas representações no CONSEA, no Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (CONDRAF) e nos Conselhos de Alimentação Escolar (CAE).

Sobre o CONSEA, particularmente, que tem coordenação do MDS e em sendo responsável pelo programa Fome Zero e demais políticas de Segurança Alimentar do governo federal, tem em sua composição vários órgãos governamentais e não governamentais, representando a articulação entre diferentes setores do governo e da sociedade civil, conforme organograma da Figura 4.

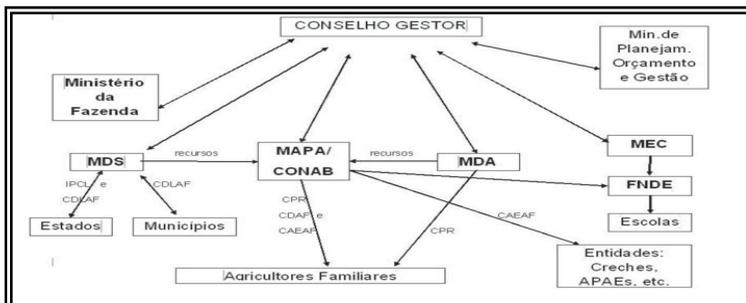


Figura 4 - Fluxograma da estrutura.

Fonte: Portal do MDS, MDA e CONAB (s.d.).

Segundo o ITCP/EDUCOOP (2012), existem no âmbito do PAA os beneficiários fornecedores, ou seja, agricultores familiares, assentados, agro-extrativistas, quilombolas, famílias atingidas por barragens, acampados da reforma agrária, comunidades indígenas e ribeirinhos que apresentem a declaração de aptidão ao PRONAF – DAP e, preferencialmente que estejam organizados em cooperativas e associações.

Também fazem parte do PAA as organizações fornecedoras na forma de cooperativas ou associações e que detenham a DAP jurídica. Os beneficiários consumidores são indivíduos em situação de insegurança alimentar e nutricional, incluindo o público amparado pela rede socioassistencial (asilos, hospitais, APAE), restaurantes populares, além de pelas escolas e creches.

Do ponto de vista das modalidades do PAA, se observa linhas de atuação diferenciadas, cujo escopo está sempre direcionado para o fortalecimento da agricultura familiar enquanto segmento social e produtivo. Também faz parte dos objetivos das linhas de atuação a prerrogativa do atendimento às populações fragilizadas socialmente, em situações emergenciais ou na forma de assistencialismo contínuo. Essas modalidades são apresentadas na Tabela 01, com seus respectivos limites de remuneração.

Tabela 1 – Modalidades do PAA

MODALIDADE	DESCRIÇÃO
CDAF - Compra Direta	É voltada à aquisição da produção da agricultura familiar em situação de baixa de preço ou em virtude da necessidade de atendimento as demandas por alimentos de populações em condição de insegurança alimentar. Limite por agricultor: R\$ 8.000,00/ano.
CPR – Estoque Formação de estoques da agricultura familiar	Prevê a criação de estoques entre associados, afim de comercializar em condições mais favoráveis seja para a agregação de valor ao produto ou mesmo disponibilidade em omentos mais oportunos. Limite por agricultor: R\$ 8.000,00/ano. Quando o acesso for através de organização fornecedora o limite para acesso nesta modalidade é de R\$ 1.500,00/ano respeitados os limites por unidade familiar.
CDLAF/CAEAF ou CPR - Compra para doação simultânea	A partir desta modalidade são comprados produtos de agricultores e doam-se esses limentos a entidades integrantes da rede socioassistencial local. Limite por agricultor: R\$ 4.500,00/ano. O decreto 7.775 de 4 de julho de 2012 acrescenta que o limite para participação por unidade familiar é de R\$4.800,00 desde que, o acesso seja através de organizações fornecedoras, ou seja DAP Jurídica.
ICPL – Incentivo à produção e ao consumo do leite	Incentiva a produção de leite a pequenos produtores familiares e propicia o consumo do leite a famílias que se encontram em condição de insegurança alimentar. Limite por agricultor: R\$ 4.000,00/semestre.
Compra Institucional	Compra voltada para o atendimento de demandas regulares de consumo de alimentos por parte da União, Estados, Distrito Federal e Municípios. Seu limite operacional por agricultor é de R\$8.000,00/ano.

Fonte: MDA, 2012. (grifo nosso).

Do ponto de vista da construção social do mercado local, a modalidade 'Compra para Doação Simultânea' (CAEAF/CPRcompra), por exemplo, os beneficiários-produtores, organizados em associações e cooperativas, vendem sua produção para o Governo Federal através da CONAB. Esta, por sua vez, efetua doações desses alimentos àquelas populações locais em situação de fragilidade social.

A concepção da natureza protegida dos mercados institucionais do PAA se apresenta configurada no formato organizacional das ações exequíveis. O segmento consumidor é constituído por populações socialmente carentes, que recebem os alimentos gratuitamente. O segmento produtor, agricultores familiares, procede às vendas de seus produtos para o governo, sem licitação, com a sua garantia.

O governo, com recursos do seu orçamento, estabelece a governança do processo de compra, inclusive mediante o estabelecimento de preços flexíveis, exercendo sua autoridade e atendendo às suas metas e objetivos sociopolíticos.

A esse conjunto de atores sociais estrategicamente organizados, referenciamos como 'mercados protegidos', na medida da ausência dos riscos e da concorrência natural dos mercados.

Os impactos dessas iniciativas frente ao mercado local são discutidos por diversos autores, e tem demonstrado como o PAA tem incentivado a produção e o consumo regionais. Ploeg (1992) apud Grisa e outros (2009, p.9) afirma "Ademais, isto significa o resgate e a preservação de muitos costumes, hábitos e culturas regionais que vinham sendo esquecidos ao longo das gerações, muitas vezes em função de serem concebidos como 'atrasados' e/ou ainda em decorrência de um crescente processo de mercantilização da agricultura".

O estudo sinaliza pela conquista de um novo espaço para a agricultura familiar com base na garantia da comercialização dos produtos agropecuários. Mormente para as famílias do Sul e Centro-Oeste do Brasil, significa a possibilidade de se desvencilhar da produção exclusivamente de commodities agrícolas, resgatando a importância desse segmento no abastecimento agroalimentar.

Por outro lado, a construção desse mercado 'protegido' traz consigo outros desdobramentos:

Aliada a esta 'pequenez', os agricultores podem somar um conjunto de valores presentes no seu 'modo de vida' – a tradição, os costumes, os hábitos alimentares locais, o

artesanal, o saber-fazer etc. – que encontram espaço para expressarem-se, sobretudo, nos mercados locais ou em mercados específicos, como este criado pelo PAA (GRISA, 2009, p.11).

Dessa forma, o estudo de Grisa e outros, a despeito de mostrar as evidências dos resultados do PAA em termos quantitativos de recursos, atores envolvidos e impactos de renda sobre as famílias, relata as congruências dos valores sociais no seio da produção agrícola.

O estudo de Almeida e Ferrante (2010) analisa o PAA na forma da rede social municipal de Araraquara-SP, procurando verificar as principais dificuldades institucionais e organizacionais encontradas nas experiências desenvolvidas neste município paulista.

Com a compreensão que a realização de políticas públicas de segurança alimentar pode envolver a população carente para o recebimento e o consumo de alimentos nutritivos, bem como a capacitação e produção da agricultura familiar, dos assentamentos rurais e também de trabalhadores, o movimento que busca implantar políticas de segurança alimentar deve considerar as estruturas das redes constituídas, bem como o entendimento da importância da vitalidade das relações entre os diversos atores.

Esse entendimento pode ser observado a partir da identificação dos níveis de centralidade, frequência, velocidade e formalidade das relações em rede e também pelo grau de reputação, legitimidade, informação e habilidade de obtenção de recursos (financeiros, tecnológicos, organizacionais, jurídicos e políticos) junto ao poder constituído, por parte dos atores envolvidos.

As respostas, via de regra, redundam na argumentação de que os resultados das políticas públicas voltadas para o desenvolvimento dependem, em grande medida, das próprias comunidades onde elas estão sendo implementadas, ou seja, do capital social, entendido enquanto uma conjunção de forças sociais locais capazes de estabelecer normas e redes sociais voltadas para o desenvolvimento de ações coletivas benéficas à comunidade (MOYANO, 2001).

6. CONCLUSÃO

Neste trabalho recuperamos as contribuições teóricas de Weber, Polanyi e de Granovetter sobre a construção social dos

mercados e a importância das redes sociais como mediadoras das relações econômicas.

Ao reunir essas contribuições, procuramos estabelecer um fio condutor para o PAA, consubstanciado inicialmente na ação econômica social em Weber, amparada pela perspectiva do interesse próprio mediado por relações sociais.

Do ponto de vista da abordagem de Polanyi, Schneider e Escher (2011) consideram seu oportunismo na forma de uma perspectiva analítica orientada ao papel dos atores e das instituições nos processos de mudança social.

Já a concepção de Granovetter sobre como as redes sociais e suas relações influenciam a ação, os resultados e as instituições econômicas, se torna apropriada sobre o que Raud-Mattedi, (2005) considera como as regras do jogo que regem o mercado e que refletem os interesses dos grupos e atores dominantes.

Essas concepções teóricas são apropriadas para o entendimento das políticas públicas mais recentes e diferenciadas voltadas para a agricultura familiar, marcadamente o Programa de Aquisição de Alimentos – PAA, na qualidade de ação estrutural do Programa Fome Zero do Governo Federal.

Sobre o PAA, especialmente, na medida de credor das primeiras avaliações em relação às conquistas da agricultura familiar e, em certos casos, das populações locais e mais fragilizadas, as incertezas de sua sustentabilidade frente as prioridades do governo.

Por outro lado, a premente necessidade de considerar seus requerimentos sociais como determinantes de seus resultados futuros e de sua eficiência enquanto política pública de desenvolvimento da agricultura familiar, implica a compreensão de que resultados econômicos estão amparados por conquistas sociais.

7. REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo. **Entre Deus e o Diabo**: mercado e interação humana nas ciências sociais. Tempo Social, São Paulo, v. 16, n. 2, 2004. P.35-64.

ALMEIDA, L.M.M.; FERRANTE, V.L.S. Programas de segurança alimentar e agricultores familiares: a formação de rede de forte coesão social a partir do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) no município de Araraquara-SP. In: **Anais...** XLVII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Porto Alegre: SOBER, 2009.

BIELSCHOWSKY, Pablo; CUNHA, Marcos da. A história do pensamento microeconômico. **Revista Eletrônica Novo Enfoque**, n. 13, v. 13, 2011. p. 42-58.

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento Agrário. **Programa de Aquisição de Alimentos**. s/d.a. Disponível em: <http://www.mds.gov.br/programas/segurancaalimentar-e-nutricional-san/programa-de-aquisicao-de-alimentos-paa> . Acesso em: abr./2009.

BURAWOY, Michael. **For a sociological marxism: the complementary convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi**. Politics Society, v.31, p. 93-168, 2003.

COLEMAN, James. **Foundations of Social Theory**. Cambridge: Harvard university Press, 1990.

DELGADO, G. **Políticas de preços mínimos: uma avaliação do sistema de garantia de preços mínimos da CFP**. IPEA/IPLAN. Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas. V.1. Brasília: IPEA, 1989.

DENARDIN, Anderson Antonio. A Importância do Custo de Oportunidade para a Avaliação de Empreendimentos Baseados na Criação de Valor Econômico (Economic Value Added–EVA). **ConTexto**, v. 4, n. 6, 2004.

DOUGLAS, Mary. **Como as instituições pensam**. São Paulo: Editora da USP, 1998. (tradução: Carlos Eugênio M de Moura).

ESTRADA, Eduardo Moyano. Capital social y desarrollo nas zonas rurais. In: MANZANAL, Mabel; NEIMAN, Guillermo; LATTUADA, Mario (comp.), **Desarrollo Rural: organizaciones, instituciones y territorios**. Buenos Ayres, CICCUS, 2006. P.103-128.

GOODMAN, David; SORJ, Bernardo; WILKINSON, John. **Da lavoura às biotecnologias**. Agricultura e indústria no sistema internacional. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

GRANOVETTER, Mark. (1974), **Getting a job: a study of contacts and careers**. Cambridge, Harvard University Press.

GRANOVETTER, Mark. 1994. "Business Groups." Pp. 453–75 in **The Handbook of Economic Sociology**, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; rinceton University Press.

GRISA, Catia. As Redes e as instituições do programa de aquisição de alimentos: uma análise a partir do enraizamento estrutural e político. In: **SOBER**, 47., 2009, Porto Alegre. Apresentação Oral - Instituições e Desenvolvimento Social na Agricultura e Agroindústria. Porto Alegre: Sober, 2009. v. 01, p. 01 - 22.

ITCP/UFV/EDUCOOP. **Programa de Aquisição de Alimentos- PAA**: doação simultânea. Ccoordenador Marcelo Leles Romarco de Oliveira. Viçosa, MG : Os Autores, 2012. 31p.

MAXIMO, Mario Mota de Almeida. **A guerra dos metodos**: a visão da escola histórica alemã. In: XIV ENCONTRO REGIONAL DA ANPUH-RIO, 2010, Rio de Janeiro. MEMÓRIA E PATRIMÔNIO. Rio de Janeiro: Unirio, 2010. p. 01 - 11.

MILLÁN, René; GORDON, Sara. **Capital social**: una lectura de tres perspectivas clásicas. Revista Mexicana de Sociología, AÑO 66, NÚM. 4, OCTUBRE-DECIEMBRE, 2004. p. 711-747.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**, 4 ed. São Paulo: Makron Books, 1999.

PLOEG, J.D Van der. Resistance of the third kind and the construction of sustainability. Paper presented to **ESRS Conference**, Wageningen, 23 of August, 2007. Disponível em: www.jandouwevanderploeg.com. Acesso em: 21 dez. 2008.

POLANYI, K. A nossa obsoleta mentalidade mercantil. **Revista Trimestral de História das Idéias**, n.1, pp.7-20. Porto (Portugal), 1977.

POLANYI, K. **The livelihood of man**. London: Academic Press, 1977b.

POLANYI, K. **A grande transformação**. 2ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

RAUD, Cécile. Análise crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: os limites de uma leitura de mercado em termos de redes e imbricação. **Política & Sociedade**, n.6, abril, 2005. P.59-82.

RAUD, Cécile. Bourdieu e a sociologia econômica. **Revista Tempo Social**, vol. 19, n. 2, 2007. pp. 203 - 232.

ROSEN, Lawrence. **Bargaining for Reality: The Construction of Social Relations in a Muslim Community**. Chicago, University of Chicago Press, 1984.

SANCHÉZ, A. L. **La crítica de la economía de mercado en Karl Polanyi: el análisis institucional como pensamiento para la acción**. REIS, 86/99, p. 27-54, 2008.

SCHNEIDER, S; ESCHER, F. A contribuição de Karl Polanyi para a sociologia do desenvolvimento rural. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 13, n. 27, mai./ago. 2011. p.180-219

SMELSER, Neil J; SWEDBERG, Richard. **The handbook of economic sociology**. 2. ed. Princeton - New Jersey: Princeton University Press, 2005.

STEINER, P. **A sociologia econômica**. Trad. Maria Helena C. V. Trylinski. São Paulo: Atlas, 2006.

STEINER, Philippe. Les marchés agroalimentaires sont-ils des “marchés spéciaux”? Première version présentée au colloque “**Les marchés agroalimentaires**”, mars 2006, organisé par Fabrice Dreyfus à l’INRA: Montpellier, 2007.

SWEDBERG, Richard. **Max Weber e a ideia de sociologia econômica**. Rio de Janeiro: Ufrj, 2005. Coleção Economia e Sociedade, v.5.

TEIXEIRA, Aloisio. **Marx e a economia política: a crítica como conceito**. Econômica, v. 1, n. 4, 2000.

TRIGILIA, Carlo. **Sociologie économique**. Paris: Armand Colin, 2002.

VINHA, Valéria. Polanyi e a Nova Sociologia Econômica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social (social

embeddedness). **Econômica**, Niterói-RJ, v. 3, n. 2, p.207-230, Dezembro.

WILLIAMSON, Oliver. 1994. Transaction Cost Economics and Organization Theory. Pp. 77–107 In: **The Handbook of Economic Sociology**, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.

ZIMMERMANN, Silvia A. Políticas Públicas e Arranjos Institucionais: o Programa de Aquisição de Alimentos da agricultura Familiar (PAA). Fortaleza: **EMBRAPA**, Setembro de 2007.

Trabalho recebido em: 23 de março de 2013

Trabalho aprovado em: 18 de abril de 2013

O DEBATE “AGRICULTURA FAMILIAR VERSUS AGRONEGÓCIO”: AS JAULAS IDEOLÓGICAS PRENDENDO OS CONCEITOS

Alexandre da Silva¹
Raquel Breitenbach²

Resumo

Os conceitos “Agricultura Familiar” e “Agronegócio” foram e estão sendo construídos tanto no meio acadêmico/científico quanto no meio político/ideológico. Esse processo de construção distinto faz com que se formem discussões questionáveis, tais como o contraponto “agricultura familiar versus agronegócio”, no qual fica explícita uma compreensão distinta do conceito agronegócio. O conceito de *Agribusiness* (traduzido livremente para o português como “agronegócio”) teve sua procedência na Universidade de Harvard e foi desenvolvido pelos pesquisadores John Davis e Ray Goldberg em 1957. Estes o definiram como resultado do processo que envolve as operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas, de produção nas unidades agrícolas, armazenamento, processamento, e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles. Os autores reconheceram que a agricultura não pode ser considerada isolada dos demais processos de fabricação de alimentos, sendo parte de uma grande rede de agentes econômicos, desde a produção de insumos até distribuição de produtos agrícolas (ZYLBERSZTAJN, 2005). O que se busca nesse ensaio, é apresentar a incoerência da discussão “agricultura

¹ Mestre e Doutorando do Programa de Pós Graduação em Extensão Rural da Universidade Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brasil. Professor e coordenador do Curso de Agronomia do Instituto de Desenvolvimento Educacional do Alto Uruguai - Faculdade IDEAU. E-mail: as_agro@yahoo.com.br

² Mestre e Doutora pelo Programa de Pós Graduação em Extensão Rural da Universidade Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brasil. Professora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul. E-mail: raquel.breitenbach@sertao.ifrs.edu.br

familiar versus agronegócio", visto que a agricultura familiar – como os demais tipos de agricultura – faz parte do *Agribusiness*. Essa alteração é por vezes sustentada pela linha de formação dos profissionais de ciências agrárias, já que até em algumas instituições renomadas, esse tipo de discussão é fomentada.

Palavras-chave: agricultura familiar, agronegócio, conceitos contraditórios

THE DISCUSSION "FAMILY FARMING AGAINST AGRIBUSINESS": THE IDEOLOGICAL CAGES HOLDING CONCEPTS

Abstract

The concepts "family farming" and "agribusiness" were and are built both in the academic / scientific as in the political / ideological environment. This distinct construct process makes them born questionable discussions, such as the counterpoint "family farming against agribusiness", in which ideology is explicit in the interpretation of agribusiness concept. The agribusiness concept had its origins at Harvard University developed by researchers John Davis and Ray Goldberg in 1957. They defined the concept as the result of the process involving the operations of production and distribution of agricultural supplies, agricultural production units, storage, processing, and distribution of agricultural products and items produced from them. The authors recognized that agriculture can not be considered in isolation from other manufacturing processes of food, being part of a larger network of economic agents, from production of raw materials to distribution of agricultural products (ZYLBERSZTAJN, 2005). What is sought in this work is to show the inconsistency of the discussion "family farming against agribusiness", since the family farming - like other types of agriculture - is part of agribusiness. This controversy is sometimes sustained by the line training of agricultural sciences, as even some renowned institutions, such discussion is encouraged.

Key words: agribusiness, family farming, questionable discussions

1. INTRODUÇÃO

A utilização de termos específicos nos estudos teóricos e empíricos ligados ao rural carece, muitas vezes, de uma reflexão mais criteriosa acerca de seus significados. Termos idênticos utilizados por pessoas diferentes podem acabar recebendo um tratamento/definição distinto(a); por outro lado, termos distintos também podem receber tratamento como análogos quando usados por pesquisadores/intelectuais diferentes. No meio acadêmico ocorre em demasia o que foi exposto acima, porém, quando essas discussões saem desse meio e ocorrem no âmbito do senso comum, esse processo se acelera e intensifica, podendo originar confusão teórica ou ideologização de conceitos.

Os termos Agricultura Familiar e Agronegócio são conceitos comumente geradores de discussões conflitantes, termos estes que se pretende apresentar e discutir nesse ensaio. De forma recorrente se escuta ou se lê a frase “agricultura familiar versus agronegócio”, como se ambos fossem conflitantes e não pudessem coexistir no Brasil, o que seria uma incongruência, haja vista o significado conceitual dos dois termos – também explorados nesse artigo.

Alguns autores, ao levantarem essa dicotomia chamam a atenção para uma confusão teórica ou a ideologização de um ou de ambos os conceitos. Primeiramente, ao se afirmar que a agricultura familiar se opõe ao agronegócio, se considera a agricultura familiar e suas explorações como desvinculadas do mercado e/ou não inseridas nos mercados comumente considerados pelo agronegócio, seja este o mercado fornecedor de insumos para a produção ou o mercado comprador das produções agropecuárias em nível de propriedades rurais. Em segundo lugar, seguindo a reflexão, defenderia essa contraposição ainda, quem considera o agronegócio como sinônimo de modelo de produção agro-exportador, ou de grandes produções. Ressalta-se que nem a primeira, nem a segunda hipótese podem ser comprovadas do ponto de vista teórico.

Cabe ressaltar, que não se objetiva nesse trabalho fazer um juízo de valor aos que não utilizam o agronegócio no seu sentido seminal, como é o caso de Delgado (2010), Grzybowski (2010) e Oliveira e Stédile (2005), mas utilizar suas produções para enriquecer o debate aqui proposto. Estes são exemplos de autores que utilizam o termo agronegócio de forma distinta do marco teórico aqui defendido e, especialmente Oliveira e Stédile (2005), carregam o termo agronegócio de ideologia, trajando-o de “vilão” para o desenvolvimento nacional. Afirma-se isso haja vista que esses autores consideram o termo como sinônimo de grandes explorações

agropecuárias para a exportação, que agridem o meio ambiente e geram inúmeras desigualdades sociais.

Nesse estudo buscamos apresentar e discutir os dois conceitos (agricultura familiar e agronegócio) visando demonstrar que a discussão agricultura familiar versus agronegócio é totalmente dispensável, pois são termos e conceitos que apresentam uma interdependência e complementaridade, ao contrário do que é defendido por muitas pessoas, sejam elas do meio acadêmico, pesquisadores, do meio político ou da sociedade em geral.

Para tanto, no decorrer desse esforço, serão apresentados os seguintes itens: i) uma explicação conceitual e legal inerente à agricultura familiar; ii) uma apresentação acompanhada de reflexões acerca do conceito "agronegócio"; iii) a interação entre os conceitos e o posicionamento do trabalho em relação aos debates ideologizados e, por fim; iv) o fechamento do trabalho apresenta as considerações e fatos que são depreendidos dos discursos analisados, formatando o posicionamento e análise crítica que dá corpo a esse esforço.

2. AGRICULTURA FAMILIAR

A agricultura familiar é um grupo social que ocupa lugar de destaque na produção agropecuária brasileira. Isso ocorre pela capacidade de produzir e movimentar a economia nos âmbitos local e nacional e gerar postos de trabalho em ocupações sociais e economicamente produtivas. Conforme Tarsitano, Fabrício e Proença (2006), a agricultura familiar é o formato de organização da agropecuária que predomina em todo mundo. Trata-se de uma forma de produção em que o núcleo de decisões, gerência, trabalho e capital é controlado pela família. Neves (2006, p. 47) acrescenta que essa categoria é "a forma de organização da produção em que a família é ao mesmo tempo proprietária dos meios de produção e executora das atividades produtivas".

Neves (2006) constatou ainda, a partir de seus estudos acerca da realidade brasileira, que o termo agricultura familiar surgiu a partir da convergência de esforços de intelectuais, políticos e sindicalistas articulados pelos dirigentes da Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG), com apoio de instituições internacionais como a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO) e o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD).

Para os efeitos da Lei (LEI Nº 11.326, DE 24 DE JULHO DE 2006.), considera-se agricultor familiar e empreendedor familiar rural

aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente, aos seguintes requisitos:

I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais;

II - utilize predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento;

III - tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento;

IV - dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

São também considerados agricultores familiares:

I - silvicultores que atendam simultaneamente a todos os requisitos de que trata o caput deste artigo, cultivem florestas nativas ou exóticas e que promovam o manejo sustentável daqueles ambientes;

II - aqüicultores que atendam simultaneamente a todos os requisitos de que trata o caput deste artigo e explorem reservatórios hídricos com superfície total de até 2ha (dois hectares) ou ocupem até 500m³ (quinhentos metros cúbicos) de água, quando a exploração se efetivar em tanques rede;

III - extrativistas que atendam simultaneamente aos requisitos previstos nos incisos II, III e IV do caput deste artigo e exerçam essa atividade artesanalmente no meio rural, excluídos os garimpeiros e fiscoadores;

IV - pescadores que atendam simultaneamente aos requisitos previstos nos incisos I, II, III e IV do caput deste artigo e exerçam a atividade pesqueira artesanalmente.

Ainda no sentido legal, e especialmente ilustrando a diversidade de realidades na agricultura, temos a contribuição do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA, 2000), o qual distingue os agricultores em três importantes grupos: a) os que estão inseridos no campo de atividades econômicas integradas ao mercado, classificados como capitalizados; b) os descapitalizados ou em transição, mas com algum nível de produção destinada ao mercado; c) os residentes no espaço rural, assalariados agrícolas e não agrícolas com produção agropecuária voltada quase que exclusivamente ao auto-consumo.

Tanto Lamarche (1998) quanto Wanderley (1999) destacam agricultura familiar como um conceito genérico, porém possuem uma relação estreita com o campesinato. Wanderley alerta que o agricultor familiar pode ser moderno e inserido no mercado, mas

mesmo assim guarda características camponesas, pois tem que enfrentar os velhos problemas, nunca resolvidos, já que fragilizado, nas condições da modernização brasileira, continua a contar, na maioria dos casos, com suas próprias forças” (Wanderley, 1999).

O termo agricultura familiar é aqui utilizado com base – especialmente - em Schneider (2006), que afirma que a permanência da agricultura familiar no tempo não é estática e dependerá da sua relação com formas distintas e heterogêneas de estruturação social, cultural e econômica do capitalismo, em certo espaço e contexto histórico. O autor critica o habitual reducionismo classificatório dos estudos sobre agricultura familiar, já que nem a categoria trabalho familiar, nem a contratação ou não de assalariados, nem as relações com o mercado servem, isoladamente, como critérios para sua definição.

Como contribuição, Schneider (2006) elabora elementos úteis para uma compreensão mais abrangente da Agricultura Familiar: forma de uso do trabalho (força de trabalho dos membros da família); obstáculos oferecidos pela natureza que impedem uma eventual correspondência entre a atividade produtiva agrícola e industrial (tempo de trabalho menor que tempo de produção); compreensão das formas de articulação da Agricultura Familiar com o ambiente social e econômico em que estiver inserida. Como uma característica importante, o autor cita a natureza familiar das atividades agrícolas, que estão assentadas nas relações de parentesco e de herança existentes entre seus membros. Isso permite agilidade nas decisões e nas ações. Portanto, “a reprodução é, acima de tudo, o resultado do processo de intermediação entre os indivíduos-membros com sua família e de ambos interagindo com o ambiente social em que estão imersos” (SCHNEIDER, 2006, p. 26).

Complementar a isso, destacam-se estudos da FAO/INCRA (1994) - encontrados em Oldade (2004, p. 1) – que afirmam:

O modelo familiar teria como característica a relação íntima entre trabalho e gestão, a direção do processo produtivo conduzido pelos proprietários, a ênfase na diversificação produtiva e na durabilidade dos recursos e na qualidade de vida, a utilização do trabalho assalariado em caráter complementar e a tomada de decisões imediatas, ligadas ao alto grau de imprevisibilidade do processo produtivo.

Como pode ser observado a partir das exposições acima, a agricultura familiar possui significativa importância para o desenvolvimento socioeconômico do país, porém, seu reconhecimento e sua participação na pauta das políticas agrícolas só se deu a partir da década de 1990. A forma pela qual se tornou visível esse reconhecimento foi a partir da implantação do PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, em 1996 e da criação do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Cabe ressaltar, que essa modificação se deu, especialmente, a partir de pressões exercidas pelos movimentos sociais rurais organizados que passaram a reivindicar maior apoio estatal para esta forma de organização produtiva no campo.

Acerca da criação do termo agricultura familiar e da inserção a ele de diversas categorias, temos a contribuição de Schneider (2003, p. 100):

Diante dos desafios que o sindicalismo rural enfrentava nesta época – impactos da abertura comercial, falta de crédito agrícola e queda dos preços dos principais produtos agrícolas de exportação –, a incorporação e a afirmação da noção de agricultura familiar mostrou-se capaz de oferecer guarida a um conjunto de categorias sociais, como, por exemplo, assentados, arrendatários, parceiros, integrados à agroindústrias, entre outros, que não mais podiam ser confortavelmente identificados com as noções de pequenos produtores ou, simplesmente, de trabalhadores rurais.

Já Abramovay (1992), ao refletir acerca da categoria de agricultor familiar, destaca e alerta para a possibilidade de uma agricultura familiar intensamente introduzida em mercados cada vez mais dinâmicos e competitivos, inclusive com o uso intensivo de tecnologias modernas. Isso é afirmado também no trabalho de Abramovay, Magalhães e Schröder (2005), os quais destacam que unidades produtivas ao alcance da capacidade de trabalho de uma família podem afirmar-se economicamente e com sucesso econômico em mercados competitivos – o que já dá uma clareza em relação à inserção da agricultura familiar no agronegócio, seja a partir de mercados tradicionais, ou ainda a partir da inserção nos canais de “economia solidária” e “comércio justo”.

3. AGRONEGÓCIO: CONCEITOS E REFLEXÕES

O conceito de *Agribusiness* teve sua origem na Universidade de Harvard, desenvolvido pelos pesquisadores John Davis e Ray A. Goldberg no ano de 1957. Estes autores definiram o termo como sendo o resultado de um processo que envolve as operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas, de produção nas unidades agrícolas, do armazenamento, do processamento, além da distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles. A discussão partiu do reconhecimento, por esses autores, de que a agricultura não poderia ser considerada isolada dos demais processos de fabricação de alimentos. Dessa forma, a agricultura passa a ser abordada como parte de uma grande rede de agentes econômicos, desde a produção de insumos até distribuição de produtos agrícolas (ZYLBERSZTAJN, 2005).

Conforme Lopes (1999), o modelo de integração de esforços entre todos os setores, de forma articulada e competente, para a defesa do agronegócio como um todo, ainda não foi experimentado no Brasil. Não há mais como se pensar a agricultura de um lado e os setores “para fora da porteira” de outro.

Para entender melhor o termo acima descrito, faz-se necessário um apanhado dos principais conceitos relacionados aos estudos agroindustriais para que se tenha uma compreensão ampla e cronológica de como os estudos foram evoluindo e/ou como novas óticas acerca desse assunto foram surgindo com o passar do tempo. Tal fato é importante nesse trabalho para demonstrar o cunho conceitual e os esforços em se explicar as relações holísticas que se formam “antes e depois da porteira”, saindo assim da ideologização e viés polfítico dos discursos.

3.1. Cronologia das análises sistêmicas aplicadas nas atividades agropecuárias

Em 1957, a agricultura deixou de ser vista de modo estanque e individual e, desde então, passou a ser encarada como uma atividade dinâmica e conjunta. Nesse ano, John H. Davis e Ray A. Goldberg (1957), ambos da escola de Harvard, desenvolvem o conceito de *Agribusiness*, como sendo o conjunto das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas, das operações de produção nas fazendas, armazenamento, processamento e distribuição dos produtos e itens produzidos a partir dele. Zylbersztajn (2005) mostra o enfoque de sistemas de *Agribusiness* na Figura 1.

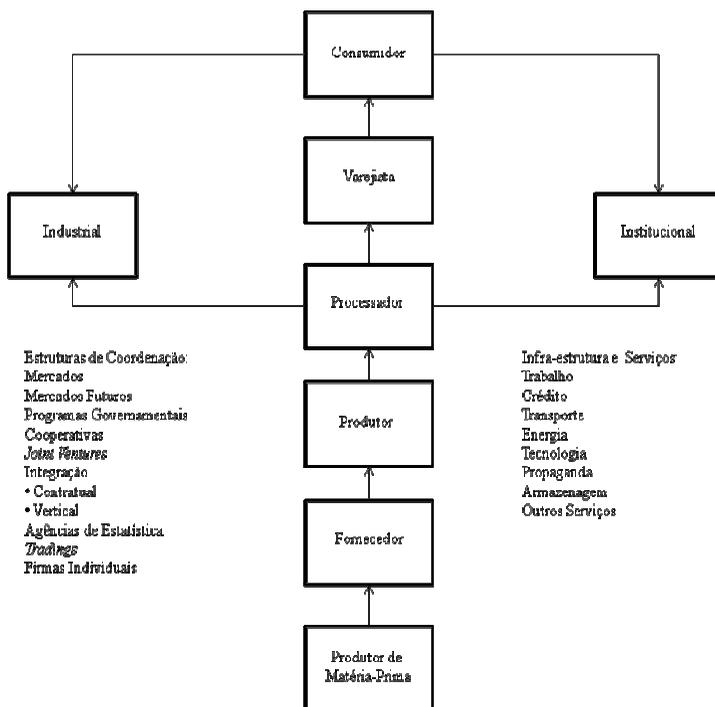


Figura 1 – Enfoque de sistemas de Agribusiness

Fonte: (Adaptado de Shelman, 1991; apud. Zylbersztajn, 2005).

Esse referencial originou a abordagem feita por Goldberg (1968), denominada *Commodity System Approach (CSA)*, em que se analisam as relações das atividades e das organizações ligadas diretamente a uma matéria-prima – ponto de partida da análise. O autor salienta a concepção inicial de seu trabalho com o intuito de estudar a administração pública e privada e o desenvolvimento efetivo de políticas e estratégias relacionadas às commodities analisadas, além da busca pelo entendimento da interação entre os agentes participantes na produção desses produtos. A formulação de políticas públicas ligadas a um determinado setor deve passar pelo entendimento das políticas e pelo entendimento das implicações

dentro de um sistema de commodity, em sua totalidade, salienta o autor.

Um CSA inclui os participantes na produção, processamento e mercado de um único produto agrícola. Estão incluídos os fornecedores de insumos aos produtores, agentes armazenadores, processadores, atacadistas e os varejistas envolvidos no fluxo de uma commodity desde o início do processo até o consumidor final. São igualmente incluídas as instituições que influenciam e coordenam os sucessivos estágios do fluxo da commodity, como Governo, mercados futuros e associações de mercado. Essas instituições coordenadoras e instituições ligadas à atividade exercem papel importante no sistema de commodity no agronegócio, devido ao caráter agrônomico ímpar relacionado às indústrias.

Outro conceito importante surge por volta dos anos 60 e é oriundo da escola francesa. O conceito conhecido como Análise de *Filière*, de acordo com Malassis (apud TALAMINI e PEDROZO, 2004), compreende os itinerários seguidos por um determinado produto dentro do sistema de produção-transformação-distribuição e os diferentes fluxos a ele ligados, comportando dois aspectos fundamentais: a sua identificação e a análise dos mecanismos de regulação. Ou seja, conforme Arbage (2004), o conceito de *filière* ressalta a seqüência de atividades que transformam uma matéria-prima de base em um produto de consumo perfeitamente identificado pelo consumidor final. Além disso, os componentes de uma "*filière agro-alimentaire*" compreendem produtos, itinerários, agentes e operações, bem como podem contemplar, dependendo do objetivo de análise, os métodos de regulação do produto.

Um foco de análise mais recente é oriundo da busca de ferramentas que auxiliem a gestão das organizações. Advindo da literatura administrativa, o conceito de "*Supply Chain*" ou Cadeia de Suprimentos, assim como o conceito de "*Supply Chain Management* (SCM)" ou Gestão da Cadeia de Suprimentos serão aqui apreciados. Cooper e Lambert (2000) explicam que o Fórum Global da Cadeia de Suprimentos define que SCM é a integração dos processos chaves de uma extremidade a outra, tendo como fim o consumidor, passando através de seus fornecedores, dos serviços e das informações que adicionam valor para clientes e outras partes interessadas. Esse foco de análise ganha importância nos negócios modernos, como ressaltam Cooper e Lambert (2000), haja vista que os negócios individuais já não competem como entidades unicamente autônomas, mas sim como cadeias de suprimentos, tornando mais competitivos os agentes envolvidos, ou seja, o

panorama atual exige a concorrência entre cadeias e se salientará a cadeia que tiver maior habilidade da gerência em integrar a rede e administrar os relacionamentos entre os agentes componentes da rede.

Essas definições, mesmo que breves, demonstram o rol de conceitos e esforços que formam tanto aportes teóricos como ferramentas metodológicas aplicadas no âmbito do setor primário e suas relações com os outros agentes que formam o agronegócio. Deve ficar claro nessa breve revisão a importância desses esforços e o quanto contribuem para análises científicas e acadêmicas nas ciências agrárias e sociais aplicadas.

4. AGRICULTURA FAMILIAR *VERSUS* AGRONEGÓCIO?

O termo agronegócio possui uma definição abrangente - como pode ser observado a partir das definições supracitadas – tornando fundamental o alerta para a necessidade de uma análise também no nível de cadeia produtiva e em nível mais regional para identificação mais clara das complexidades inseridas no agronegócio. Além dessa complexidade acerca do termo, o mesmo ainda sofre com o deslocamento de interesses dos que o estudam, gerando distintas compreensões conceituais, ideologização de conceitos e batalhas no campo conceitual, travadas entre teóricos que, de um lado, buscam defender a utilização do termo na sua forma original com base no conceito seminal e, por outro lado, teóricos que defendem o termo com conceito distinto e por vezes utilizado como sinônimo de “grande exploração para exportação”.

É a partir da compreensão/utilização distinta do termo agronegócio que surge, também, uma falsa dicotomia entre agronegócio e agricultura familiar. Essa falsa dicotomia alerta para a impossibilidade de coexistência de ambos, demonstrando ou falta de domínio teórico por parte de quem prolifera essa ideia ou opção por teoria distinta ou, ainda, uma compreensão diversa da teoria. Nessa etapa da discussão se busca trazer mais argumentos no sentido de desconstruir essa ideia dicotômica e demonstrar que ambos os termos/contextos não só coexistem como são interdependentes.

A partir da pesquisa e leitura de materiais já publicados acerca do tema aqui debatido, nos deparamos com diversas contribuições de autores, sejam eles reforçando a dicotomia ou alertando para a não existência concreta da mesma. Para Valente (2008) agronegócio não deveria despertar tanta polêmica já que é um conceito descritivo, de provável inspiração positivista haja vista sua simplicidade. Porém, alguns exemplos a serem destacados a

seguir, deixam claro que existem diferenças na forma de interpretar e tratar o termo por diferentes pesquisadores/publicações.

Oliveira e Stédile (2005) possuem as seguintes opiniões acerca do tema:

O poder de influência do agronegócio é tão grande que afeta também intelectuais e jornalistas, que reproduzem a luta ideológica nos meios universitários e na imprensa. É comum vermos artigos e reportagens cantando em prosa e verso as belezas do agronegócio. Alguns intelectuais, inclusive com origem na esquerda, defendem que a saída para a pequena agricultura seria também entrar no agronegócio. E alguns sindicalistas copiaram mal essa idéia e chegam a falar em "agronegocinho". Não percebem que, de fato, há uma luta entre dois modos de organizar a produção agrícola em nossa sociedade. O modo do agronegócio, que já descrevemos acima, que se baseia na grande propriedade, modernizada, quase sem trabalhadores, usando todo tipo de agrotóxico, monocultura, que não respeita o meio ambiente. E, de outro lado, a agricultura camponesa, baseada em estabelecimentos agrícolas familiares, menores, que se dedicam à policultura (produzem vários produtos), que se dedicam à produção de alimentos, dão trabalho a milhares de pessoas, da família e de fora da família, que produzem e desenvolvem o mercado local e interno (OLIVEIRA E STÉDILE, 2005, p 33).

Os autores consideram o termo agronegócio como um ator social e, mais que isso, um modelo de exploração agropecuária, uma forma de exploração e uma ideologia dominante. É uma leitura distinta daquela seminal, porém é possível e é utilizada para a luta política dos movimentos sociais, porém que tem penetrado também na academia.

Os autores alertam e contrariam a argumentação de outros intelectuais que acreditam ser possível a convivência entre agronegócio e agricultura familiar. Porém, os autores consideram como dois "modelos" distintos e a defesa de sua coexistência seria "apenas uma forma envergonhada de defender o agronegócio" (OLIVEIRA E STÉDILE, 2005, p 33). Carvalho Filho (2004) corrobora

a essa afirmação e destaca que assentamentos com miséria e destruição da produção familiar é consequência do avanço e transformações do agronegócio.

Sauer (2008) e Wilkinson (2007) também alertam para a adoção dessa contradição “agronegócio patronal” versus “agronegócio familiar” por parte de especialistas e também técnicos do governo, na tentativa de expressar a compreensão da agricultura familiar como um subconjunto do agronegócio e, portanto, validar sua presença no campo das políticas públicas.

Teubal (2008, p. 151) ao trazer para discussão a importância que a luta pela terra tem frente à globalização, acaba por considerar que “existem mudanças importantes na natureza do capitalismo mundial [...], no qual adquirem um papel importantíssimo as grandes empresas agroindustriais multinacionais, os agronegócios”. Dessa forma o autor utiliza dois termos distintos como sinônimos: as empresas agroindustriais multinacionais e o agronegócio.

Já Ribeiro e Cleps Junior (2011) também tratam o termo Agronegócio como um modelo de desenvolvimento ou, ainda, como uma nova etapa de modernização técnica da agricultura no país. Para eles, os processos de luta social e política, comandados por organizações representativas de agricultores familiares, camponeses e trabalhadores rurais retomam o debate acerca da questão agrária, bem como demonstram as disputas territoriais e os conflitos entre o que consideram o modelo de desenvolvimento do agronegócio e o modelo da agricultura camponesa/familiar.

Seguindo no mesmo padrão de raciocínio, citamos Delgado (2005) o qual destaca que a atividade agropecuária baseada no modelo do agronegócio ganha centralidade na gestão de conjunturas macroeconômicas adversas (sendo elas, especialmente, o alto endividamento público, a dependência externa e da necessidade de equilíbrio na balança comercial, incentivos para estruturação de empreendimentos agroindustriais assentados na grande propriedade fundiária e em produtos básicos e agroprocessados destinados à exportação).

Além disso, Delgado (2005, p. 84) acrescenta algumas observações consideradas questionáveis pelos autores desse ensaio. Para ele, o agronegócio:

[...] ao viabilizar-se como orientação concertada de política econômica, agrícola, e externa, imiscuindo-se no campo ambiental, agrava o quadro de exclusão no campo agrário. Este ajuste praticamente prescinde

da força de trabalho assalariada não especializada e da massa de agricultores familiares não associados ao agronegócio (3/4 do total). É também um arranjo da economia política que rearticula o poder político com o poder econômico dos grandes proprietários rurais. Nesse processo, converte-se o campesinato em imenso setor de subsistência, não assimilável ao sistema econômico do próprio agronegócio ou da economia urbana semi-estagnada.

Complementar a essas colocações, Fernandes (2008) alerta para a oposição entre camponês e agronegócio e, especialmente, destaca que a reforma agrária tem no agronegócio um inimigo: “as políticas de reforma agrária no Brasil, na Bolívia e no Paraguai, por exemplo, têm um forte obstáculo: o agronegócio” (FERNANDES, 2008, p. 77). Complementar a isso, Gonçalves (2004) destaca a inexistência de produção cultural onde atua o agronegócio bem como aponta que o mesmo é predador da sociobiodiversidade. Segundo ele, o “agro-negócio” produz somente capital, inexistindo festas populares onde o capital/agronegócio se territorializou.

Dentre autores que abordam agronegócio como sinônimo de empresas transnacionais que controlam o mercado agrícola mundial, temos a contribuição de Stedile (2006, p. 17):

Agronegócio é neoliberalismo da agricultura. Esse modelo neoliberal teve a sua amplitude também na agricultura. Selou-se uma aliança subordinada entre os grandes fazendeiros, os capitalistas, que se dedicam à exportação, com as empresas transnacionais que controlam o comércio agrícola internacional, as sementes, a produção de agrotóxicos e a agroindústria. O filhote desse matrimônio chamou-se agronegócio.

Contraditório a essas expressões acima destacadas, e corroborando a opinião dos autores desse ensaio, Jank (2005) destaca que essa divisão entre agricultura familiar e agronegócio é totalmente desnecessária. Para ele, a agricultura familiar é um segmento central do agronegócio, especialmente por que representa boa parte da produção agropecuária. Segundo Jank (2007, p. 42):

O Brasil tem sido pródigo em produzir falsas dicotomias, como a idéia do agronegócio contra a pequena agricultura, a agricultura patronal contra a agricultura familiar ou os grandes produtores contra os sem-terra. Qualquer pessoa que tenha estudado minimamente a matéria sabe que o agronegócio é apenas um marco conceitual para delimitar o sistema integrado de produção de alimentos, fibras e bioenergia. Todos os agricultores têm de se inserir no agronegócio, cedo ou tarde, sejam eles grandes ou pequenos, patronais ou familiares. [...] não existe “agricultura contra indústria”, “agronegócio contra agricultura familiar”, “alta tecnologia na indústria e atraso nas commodities”. (JANK, 2007, p. 42).

Guilhoto (2005) expressa a possibilidade concreta de coexistência dos dois modelos. Sua opinião fica clara no momento que afirma que cerca de um terço do agronegócio brasileiro é tributário da produção agropecuária realizada pelos agricultores familiares, sendo que o desempenho recente da agropecuária familiar e do agronegócio a ela articulada é significativo e supera as taxas de crescimento relativas ao segmento patronal.

Seguindo na tentativa de apresentar intelectuais que contrariam a dicotomia entre agricultura familiar e agronegócio, não se pode deixar de mencionar Veiga (1996) e Schneider (2006). Veiga (1996) foi um dos pioneiros em defender a tese de que agronegócio não se contradiz com a agricultura familiar. Já Schneider (2006) alerta que no Brasil existe uma falta de entendimento sobre os modos de inserção das formas familiares de trabalho no capitalismo, o que gera contestações na Academia, nos sindicatos, nos movimentos sociais, nos operadores e mediadores de políticas públicas, entre outros. Segundo ele:

[...] é preciso ir além desta simplificação e do maniqueísmo ideológico que lhe corresponde, pois a mera contraposição entre campesinato e agricultura familiar e, às vezes, agronegócio, pouco acrescenta ao entendimento da diversidade das formas familiares de produção e trabalho, das suas dinâmicas territoriais, das estratégias individuais e coletivas de reprodução e dos

processos de diferenciação social.
(SCHNEIDER, 2006, p. 8-9).

Autores como Wolffenbüttel (2007), Veiga (2004) e Abramovay (2003) também afirmam que o agronegócio no Brasil não é só uma atividade de grandes produtores e que não há oposição com agricultura familiar. Veiga (2004) condena a ideia de que a agricultura familiar seria rudimentar, sem competitividade e não inserida no agronegócio. Com isso, considera dispensável contrapor agricultura familiar a agronegócio. Complementar a isso, Abramovay (2003) opina que o *agribusiness* é composto fundamentalmente por agricultores familiares, os quais se firmaram em setores extremamente modernos, como a produção de aves, suínos, fumo, produtos ligados a mercados internacionais.

Outra questão de importância a ser abordada, se refere ao uso dessa – aqui considerada – “falsa” dicotomia pelo Movimento dos Sem Terra (MST). Para Navarro (2007),

[...] o MST tem sido forçado a apelar para “novos temas” para se autojustificar e, desde então, são patéticas suas ações e demandas. Sempre procurando polaridades que facilitam o jogo político, a tentativa, por exemplo, de transformar o chamado “agronegócio” em alvo é apenas um desses equívocos (NAVARRO, 2007, p. A3).

Quanto a isso, Veiga (2004) também se posiciona ao complementar que o ato falho concentra-se na possibilidade de pesquisadores usarem o seu aparato na tentativa de dar racionalidade a uma questão puramente ideológica de um movimento social, tentando transformar essa ideologia com aspecto de comprovante científico.

Cabe salientar que, como já vimos nesse mesmo ensaio, nem todos compactuam da mesma opinião. Para Delgado (2001) de um lado estão os problemas agrários e, do outro, o agronegócio que, segundo ele, é protagonizado pelas grandes corporações internacionais do comércio e da indústria de *commodities*. Para ele “é muito mais uma integração *business* do que agro, já que não há qualquer vinculação explícita desse projeto com a territorialidade nacional do setor rural e com os grupos rurais tradicionais da ‘idade de ouro’ da ‘modernização’” (DELGADO, 2001, p. 166). Complementar a isso, Oliveira acrescenta que “de um lado, está o

agronegócio e sua roupagem da modernidade. De outro, está o campo em conflito” (OLIVEIRA, 2004, p. 2).

Como se pode observar com as discussões acima apresentadas o travestir de um conceito com ideologias e/ou diversas interpretações acaba interferindo no âmbito acadêmico e nas discussões em nível de sociedade. Fica nítido que alguns autores usam o termo agronegócio de forma positiva e com base no conceito seminal, na tentativa de abarcar a dinâmica da agropecuária, para apresentá-la em sua importância econômica. Por outro lado, outros autores têm interesse em utilizar o termo com um significado político, objetivando mostrar como se dá a concentração de capital e a exploração do trabalho no campo e no setor agropecuário. As perspectivas teóricas utilizadas são distintas, bem como os objetivos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme relatado nas discussões apresentadas anteriormente, existem importantes divergências de opiniões entre autores no que se refere ao termo agronegócio. Ao mesmo tempo em que alguns teórico defendem ferrenhamente a contraposição entre agricultura familiar e agronegócio, outros fazem questão de demonstrar que se trata de uma falsa dicotomia. O que se buscou com esse artigo, foi levantar esses contrapontos, ao mesmo tempo em que se assume uma posição: contrapor agricultura familiar ao agronegócio corresponde a uma falta de domínio teórico e se apresenta como uma clara ideologização de conceitos.

Em 1982 Gramsci já alertava para a existência dos “intelectuais orgânicos”, sendo aqueles que emergem de dentro da classe e representam e elaboram o programa político dessa classe que representam. Estes - por vezes - acabam por defender certas ideologias, revestindo-as de integridade/justificativa científica. Porém, muitos destes intelectuais orgânicos, especialmente acerca do tema aqui discutido, apresentam uma clara deficiência teórica. Alerta-se para que não se acusa a deficiência teórica a todos que por uma escolha teórica acabam interpretando a teoria de forma distinta, mas alerta-se que alguns intelectuais orgânicos podem enfrentar esse problema.

Acerca dessa questão, Valente (2008, p. 55) opina:

Entre os intelectuais citados anteriormente que defendem a oposição do agronegócio à agricultura familiar – Delgado (2001, 2005), Oliveira (2004) e Fernandes (2001) – apenas

este último explicita em seu currículo Lattes o vínculo com o MST e o que diz e escreve deve ser expressão de posicionamento instintivo. Porém, considerando o título do artigo –"Quem sabe faz a hora não espera acontecer": o MST como movimento socioterritorial moderno –, Oliveira (2005) lhe é simpático. A mesma afirmação não se pode fazer sobre o economista do Ipea, mas ao respaldar essa oposição é persona grata no movimento social. Como membro da Comissão Brasileira de Justiça e Paz, órgão vinculado à Conferência Nacional dos Bispos do Brasil (CNBB) e colunista do Correio da Cidadania, tem artigos reproduzidos nas páginas oficiais de várias organizações da sociedade civil. Ao que parece, não se trata de intelectuais de igual matiz (VALENTE, 2008, p. 55).

Complementando essa discussão, Gramsci (1989, p.12) apresenta a necessidade de combater as formulações do senso comum na tentativa de construir uma oposição conseqüente à sociedade capitalista. Dessa forma ele destaca:

[...] quando a concepção do mundo não é crítica e coerente, mas ocasional e desagregada, pertencemos simultaneamente a uma multiplicidade de homens-massa, nossa própria personalidade é composta de uma maneira bizarra: nela se encontram elementos dos homens das cavernas e princípios da ciência mais moderna e progressista; preconceitos de todas as fases históricas passadas, grosseiramente localistas, e intuições de uma futura filosofia que será própria do gênero humano mundialmente unificado. Criticar a própria concepção do mundo, portanto, significa torná-la unitária e coerente e elevá-la até o ponto atingido pelo pensamento mundial mais desenvolvido. Significa, portanto, criticar, também, toda a filosofia até hoje existente, na medida em que ela deixou estratificações consolidadas na filosofia popular. O início da elaboração crítica é a consciência daquilo que somos realmente, isto é, um "conhece-te a ti mesmo" como produto do processo histórico

até hoje desenvolvido, que deixou em ti uma infinidade de traços recebidos sem benefício no inventário. Deve-se fazer, inicialmente, este inventário.

Dessa forma, o que se observa nesse discurso que contrapõe agricultura familiar e agronegócio é um misto de ideologização de conceitos com confusão e/ou desconhecimento teórico. Portanto, muitos desconsideram que o termo agronegócio é neologismo do conceito clássico de agribusiness e, assim, tem uma origem teórica clara, ou, ainda, reconhecem a origem e o significado do termo, mas o compreendem e utilizam de forma distinta, pois a ciência não é neutra e, desta forma, não será neutra a interpretação e utilização teórica. A constante reprodução de argumentos contra o agronegócio pode ter por objetivo reforçar a dialética dos intelectuais orgânicos dos movimentos sociais de luta pela terra, na tentativa de movimentar um público significativo. Porém, baseado nas considerações apresentadas anteriormente por Gramsci, o que se percebe é que acabam se reproduzindo noções de senso comum, sem análise crítica ou reflexões.

Ressalta-se ainda, que no que se refere ao campo teórico, não se encontra nenhuma consistência para que os autores desse artigo busquem a associação do termo agronegócio à grande exploração. O que se observa é que se associam ao termo as mais diversificadas formas de agricultura e de estabelecimento rural, independente de tamanho, forma de exploração ou tipo de comercialização.

Com essa explanação, se considera nesse ensaio que quem se utiliza do discurso agricultura familiar versus agronegócio acaba por utilizar a teoria de uma forma própria, distinta. Ou seja, utilizam o termo agronegócio num sentido político, para discutir problemas sociais brasileiros que são latentes e visíveis. Conforme exposto, esses teóricos não são superiores ou inferiores na academia se comparados àqueles que se opõem à dicotomia agricultura familiar e agronegócio, apenas se posicionam de forma diferenciada, abandonam o uso de uma teoria que consideram inapropriada, para a utilização de outra que melhor se adéqua a explicação das questões sociais que se propõem explicar.

6. REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R, MAGALHÃES, R. e SCHRÖDER, M. **A agricultura familiar entre o setor e o território**. Relatório de Pesquisa. Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – FEA/USP. <http://www.rimisp.cl/seccion.php?seccion=308,dez/2005>.

ABRAMOVAY, R. **É necessário cobrar resultados de assentados**: pesquisador defende lógica empreendedora da agricultura familiar para os assentamentos. O Estado de São Paulo, São Paulo, 21 dez. 2003. Nacional, p. 7. Entrevista.

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: UCITEC/UNICAMP. 1992.

ARBAGE, A.P. **Custos de Transação e seu Impacto na Formação e Gestão de Cadeia de Suprimentos**: Estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul. Porto Alegre – RS, Tese de Doutorado, PPGA – UFRGS, 2004.

CARVALHO FILHO, J. Estudos Avançados – Entrevista. **Revista Sem Terra do MST** (Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra), número 22, ano VI, jan/fev, 2004.

COOPER, M. C. LAMBERT, D. M. **Issues in Supply Chain Management**. Industrial Marketing Management, v.29, p. 65-83, 2000.

DAVIS, J.H.; GOLDBERG, R.A. **A concept of agribusiness**. Division of research. Graduate School of Business Administration. Boston: Harvard University, 1957.

DELGADO, G. C. Expansão e modernização do setor agropecuário no pós-guerra: um estudo da reflexão agrária. **Revista Estudos Avançados**, São Paulo, v. 15, n. 43, p. 157-172, set./dez. 2001.

DELGADO, G. C. **O agronegócio**: realidade e fantasia rondando o país. Disponível em: <<http://www.ufsm.br/enev/docs/agronegocio.pdf>>. Acesso em: 17 jun. 2005.

DELGADO, N. G. Apresentação. In: MIRANDA, C. M. TIBURCIO, B. **Reflexões sobre políticas de desenvolvimento territorial**. Brasília: IICA, Série Desenvolvimento Rural Sustentável; v. 11, 2010.

FAO/INCRA. **Diretrizes de Política Agrária e Desenvolvimento Sustentável**. Brasília, Versão resumida do Relatório Final do Projeto UTF/BRA/036, março, 1994.

FERNANDES, B. M. **Oportunismo e terrorismo**. O Estado de São Paulo, São Paulo, 02 jun. 2006. Fórum de leitores.

FERRO, F.; PEDROSO, M. T. **Agronegócio x Agricultura Familiar**: podemos fazer um debate menos maniqueísta? Disponível em: <http://www.fetecpr.org.br/agronegocio-versus-agricultura-familiar-um-debate-menos-maniqueista>. Acesso em: 01 set 2011. Publicado em: 17 de setembro de 2008.

FETRASUL. **Agronegócio e Agricultura Familiar de mãos dadas?** – Resposta ao Professor Marcos Sawaya Jank. Federação dos Trabalhadores na Agricultura Familiar da Região Sul. Disponível em: <http://www.fetrasul.org.br/downloads/Artigos-Cronicas/Agricultura-Familiar-Versus-Agronegocio.pdf>. Acesso em: dez 2005.

GOLDBERG, R.A. **Agribusiness coordination** - A systems approach to the wheat, soybean and Florida orange economies. Division of research. Graduate School of Business Administration. Boston: Harvard University, 1968.

GONÇALVES, C. W. P. Geografia da riqueza, fome e meio ambiente: pequena contribuição crítica ao atual modelo agrário/agrícola de uso dos recursos naturais. In: OLIVEIRA, A. U. de; MARQUES, M. I. (org.). **O campo no século XXI**: território de vida, de luta e de construção da justiça social. São Paulo: Casa amarela; Paz e Terra, 2004, p.27-64.

GRAMSCI, A. **Os intelectuais e a organização da cultura**. Tradução de Carlos Nelson Coutinho. 4. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1982.

GRZYBOWSKI, C. Entrevista. In: MIRANDA, C. M. TIBURCIO, B. **Reflexões sobre políticas de desenvolvimento territorial**. Brasília: IICA, Série Desenvolvimento Rural Sustentável; v. 11, 2010.

GUILHOTO, J.J.M. et. All. **Agricultura Familiar na Economia** – Brasil e Rio Grande do Sul. Estudos Nead 9. Brasília. Ministério do Desenvolvimento Agrário. 44 p, 2005.

JANK, M. S. **Agronegócio versus Agricultura Familiar?** O Estado de São Paulo, 05/072005, p. A-2. 2005.

JANK, M. S. **Revedo as políticas agrícola e agrária.** O Estado de São Paulo, São Paulo, 4 out. 2006. Espaço Aberto, p. A2. Disponível em: <http://www2.senado.gov.br/bdsf/bitstream/id/52882/1/noticia.htm> Acesso em: 23 mar. 2007.

LAMARCHE, Hugues. A agricultura familiar: comparação internacional. Tradução: ângela Maria Naoko Tijiwa. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 1993.

LOPES, M. R. As Negociações Comerciais e o Setor do Agribusiness In: PINAZZA, L. A. ALIMANDRO, R. (Org.) **Reestruturação no Agribusiness Brasileiro:** Agronegócios no terceiro milênio. Ed. abag / Agroanalysis / FGV. Rio de Janeiro – RJ, 1999.

MDA/INCRA - Ministério do Desenvolvimento Agrário/INCRA. **Novo retrato da agricultura familiar.** O Brasil redescoberto. Brasília: MDA/INCRA. 2000.

NAVARRO, Z. **Comédia agrária.** Folha de São Paulo, São Paulo, 22 abr. 2007. p. A3 Disponível em: <http://www.ids.ac.uk/UserFiles/File/Archive/fsp.doc>. Acesso em: 23 abr. 2007.

NEVES, Delma P. **Agricultura familiar:** quantos ancoradouros!. Disponível em: http://www2.prudente.unesp.br/dgeo/nera/Bernardo2006_bibliografia/Agricultura_Familiar.pdf . Acesso em: 15 ago 2011. Publicado em: 2006.

OLALDE, A. R. **Agricultura Familiar e Desenvolvimento Sustentável.** Disponível em: <http://www.ceplac.gov.br/radar/Artigos/artigo3.htm> . Acesso em: 15 ago 2011. Publicado em: 2004.

OLIVEIRA, A. U. de. Quem sabe faz a hora não espera acontecer: o MST como movimento socioterritorial moderno. Revista da USP, São Paulo, n. 64, p. 156-172, dez./jan./fev. 2004-2005.

OLIVEIRA, A. U.; STEDILE, J. P. Cartilha “ A NATUREZA DO AGRONEGÓCIO NO BRASIL”. Publicação da Via Campesina Brasil, Fórum Nacional de Reforma Agrária maio de 2005.

RIBEIRO, R. M.; CLEPS JUNIOR, J. Movimentos sociais rurais e a luta política frente ao modelo de desenvolvimento do agronegócio no Brasil. **CAMPO-TERRITÓRIO: Revista de Geografia Agrária**, v. 6, n. 11, p. 75-112, fev., 2011.

SAUER, S. **Agricultura familiar versus agronegócio**: a dinâmica sociopolítica do campo brasileiro. Texto para Discussão, 30, Brasília, Embrapa, 2008.

SCHNEIDER, S. Introdução. In: SCHNEIDER, S. (Org.). **Diversidade da agricultura familiar**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006. p. 7-12.

SCHNEIDER, Sérgio. (2003). Teoria Social, Agricultura Familiar e Pluriatividade. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**. Vol. 18, nº 51, fev/2003.

SLACK, N. CHAMBERS, S. JOHNSTON, R. **Administração da Produção**. Trad. Maria Teresa Corrêa de Oliveira e Fábio Alher. 2ª ed. Ed. ATLAS. São Paulo – SP, 2002.

STEDILE, J. P. A sociedade deve decidir o modelo agrícola para o país. **Revista Caros Amigos**. São Paulo: Casa Amarela, ano 10, n.109, p. 17, abr. 2006.

STEDILE, J. P. Quem sabe faz a hora não espera acontecer: o MST como movimento socioterritorial moderno. Revista da USP, São Paulo, n. 64, p. 156-172, dez./jan./fev. 2004-2005.

TALAMINI, E. PEDROZO, E. A. **Matriz do Tipo Insumo-Produto (MIP) de uma Propriedade Rural Derivada do Estudo de Filière**. Teoria e Evidência Econômica, UPF, Passo Fundo - RS, v.12, n.22, maio 2004.

TEUBAL, Miguel. O campesinato frente à expansão dos agronegócios na América Latina. In: PAULINO, E. T.; FABRINI, J. E. (Org.). **Campesinato e territórios em disputa**. São Paulo, Expressão Popular: UNESP: Programa de Pós-graduação em Geografia, 2008, p. 139-60.

VALENTE, A. L. E. F. **Algumas reflexões sobre a polêmica agronegócio versus agricultura familiar** – Brasília, DF : Embrapa Informação Tecnológica, 2008.

VEIGA, J. E. da V. **Muita fantasia sobre um único assunto**. Folha de São Paulo, São Paulo, 28 jan. 2004. Dinheiro, p. B2.

VEIGA, J. E. Política agrícola diferenciada. In: TEIXEIRA, E. C.; VIEIRA, W. da C. (ed.) **Reforma da política agrícola e abertura econômica**. Viçosa-MG: Universidade Federal de Viçosa, 1996.

WANDERLEY, Maria de Nazareth Baudel. Raízes Históricas do Campesinato Brasileiro. In: TEDESCO, João Carlos (org.). Agricultura Familiar Realidades e Perspectivas. 2a. ed. Passo Fundo: EDIUPF, 1999. Cap. 1, p. 21-55.

WILKINSON, J. **Agronegócios e agricultura familiar**: entre confronto e diálogo. Brasília, Oxfam, 2007.

WOLFFENBÜTTEL, A. **Entrevista Ignacy Sachs**. Desafios do desenvolvimento, Brasília, n. 3, p. 10-15, 2007. Texto para Discussão, 29.

ZYLBERSZTAJN, D. NEVES, M. F. NEVES, E. M. **Agronegócio no Brasil**. Ed. Saraiva. São Paulo – SP, 2005.

Trabalho recebido em: 6 de julho de 2012

Trabalho aprovado em: 20 de fevereiro de 2013

ESTIMATIVAS DE CUSTOS DAS EMPRESAS PRODUTORAS DE VINHO E DA RENDA AGREGADA DO ARRANJO VITIVINÍCOLA GAÚCHO: UMA PRIMEIRA APROXIMAÇÃO

Glaucia Angélica Campregner¹
Gabriel Nunes de Oliveira²
Clailton Ataídes de Freitas³
Paulo Henrique Hoeckel⁴

Resumo

O presente estudo tem por objetivo obter uma aproximação da estrutura de produção e de apropriação de custos de empresas de diferentes portes participantes do Arranjo Vitivinícola da Serra Gaúcha, a partir de uma amostra composta por 59 empresas. Estruturou-se um questionário contemplando cinco aspectos: o tamanho das vinícolas, os tipos de vinhos, o estoque de capital, o custo de produção e a receita gerada, a partir do que se confirmou o já esperado - a predominância das micro vinícolas -, ou detectou-se surpresas - como uma alta ociosidade do capital nas médias, e uma altíssima imobilização em ambas. Também se fez uma segmentação por categorias e subcategorias dos vinhos, a partir do que se retrata pouca variabilidade de custos de produção entre as subcategorias de

¹ Professora Doutora pela Unicamp. Pesquisadora nas áreas de Teoria Econômica, Economia do Trabalho, Desenvolvimento Econômico e Desenvolvimento Regional.

Faculdade de Ciência Econômicas - UFRGS. E-mail: glaucia.campregner@gmail.com

² Doutorando em Extensão Rural do PPGE&R da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). E-mail: ambientalgnu@uol.com.br

³ Doutor em Economia Aplicada pela ESALQ/USP. Professor do Departamento de Ciências Econômicas e do Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

E-mail: caf@ccsh.ufsm.br

⁴ Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento - Universidade Federal de Santa Maria (PPGE&D-UFSM). E-mail: ph.hoeckel@gmail.com

base e grande variabilidade entre as do topo. Fez-se ainda uma análise de rentabilidade das empresas, evidenciando uma margem de contribuição positiva das grandes em relação às demais. Por fim, faz-se uma estimativa da contribuição das empresas produtoras de vinho para a renda estadual a partir da extrapolação dos dados da amostra para o conjunto da população, chegando ao montante de R\$ 960,00 milhões em 2009.

Palavras-chave: categorias e subcategorias de vinho, custo de produção, setor vinícola

COST ESTIMATES OF WINE PRODUCER COMPANIES AND THE "GAUCHO" WINE ARRANGEMENT AGREGATE INCOME: A PRELIMINARY EVALUATION

Abstract

The present study aims to obtain the approximation of the structure of production and appropriation of costs by different-sized firms of the Wine Cluster of the Serra Gaúcha region from a sample of 59 firms. A questionnaire was structured around five aspects: the size of the wine firms, the types of wines, the capital stock, the production costs and the proceeds generated, from which we can confirm the already known - as in the predominance of small firms -, or detect surprising - as an idle capacity on medium, and an incredibly high immobilization on both. Also was made a breakdown in categories and subcategories of the wines that show a low variability of production costs between basic categories and high variability for the tops. An analysis of the profitability of the firms was also made clearly outlining a positive contribution margin of the big against the others. Lastly, an estimative of the contribution of the wineries to Rio Grande do Sul's income was made by extrapolating data in the sample for the whole of the population, reaching the amount of U\$\$ 551,34 million in 2009.

Key words: costs of wine production, wine chain, wine cluster

1. INTRODUÇÃO

Em razão dos fatores edafo-climáticos e culturais, predomina no país o cultivo de uvas americanas e híbridas, sendo as *vitis vinifera* exploradas em menor escala. Dessa forma, grande parte

do vinho nacional utiliza matéria-prima não apropriada para a produção de vinhos de alta qualidade. Essa, talvez seja, a grande limitação do vinho fabricado no Brasil.

No entanto, nota-se um grande esforço empreendido pelo setor, nos últimos anos, em busca da melhoria da qualidade do vinho nacional. Isso ocorreu, principalmente, a partir da década de 90, com a abertura da economia brasileira, o que fez a importação de vinho crescer substancialmente, especialmente, na última década. Esse argumento é condizente com Rosa *et al.* (2006). Segundo esses autores, o agronegócio do vinho vem sofrendo os efeitos do progressivo processo de globalização e internacionalização de mercados. Um dos principais efeitos desse processo é que, a partir do início do século XXI, a importação brasileira de vinhos tem crescido de modo exorbitante, de modo que se em 2001 o produto nacional detinha 48,1% do mercado interno e 51,9% provinha de importações, em 2007 esses valores passam a 30,13% e 69,87% (PROTAS, 2008).

Entretanto, salienta-se que, a despeito dessa internacionalização, forçar maiores investimentos em aumento da qualidade e diminuição dos custos, muitas vezes não espelha esses mesmos fatores, devendo-se a competitividade dos importados a elementos como estratégias de preços dos grandes grupos privados internacionais, ou as política de impostos ou câmbio dos Governos.

Ainda assim, pode-se dizer que o esforço de modernização tecnológica que teve lugar no Brasil desde os anos 70 tem seguido um curso regular - o que se evidencia nos aumentos de qualidade localizados (os diversos champagnes e alguns tintos premiados nos concursos internacionais) ou mesmo mais generalizados (abrangendo além dos vinhos finos os vinhos de mesa e os sucos concentrados) - ainda que o setor de produção vitícola não venha participando desta mudança com a velocidade e objetividade necessários (FARIAS, 2008).

Diante dessa realidade conjuntural, as empresas produtoras de vinhos (finos e comuns, como são a grande maioria das empresas do Arranjo Vitivinícola da Serra Gaúcha) devem procurar a maior eficiência para fazer frente aos similares importados (por exemplo, do Chile e da Argentina) cuja qualidade e baixo preço começa a ameaçar mesmo o estável mercado do vinhos de mesa (comuns) (PROTAS, 2008). Assim, o controle mais sistemático dos custos de produção, por parte das mesmas, tende a se converter num dos principais elementos de aumento de eficiência. Isso significa que saber identificar, dimensionar e apropriar adequadamente, cada um dos itens do custo total possibilita o maior controle da situação

financeira da empresa, diagnosticando possíveis pontos de estrangulamentos.

Além do mais, uma análise criteriosa dos custos de produção se torna fundamental na avaliação da rentabilidade econômica das vinícolas, pois, se a receita obtida com a venda da produção se mantiver abaixo do custo de produção, por longo tempo, a situação econômica dessas vinícolas pode se tornar insustentável. Por essa razão, o adequado conhecimento dos custos de produção evita que ocorram subdimensionamentos dos mesmos, o que poderá retratar uma situação falsamente favorável. Além disso, estratégias podem ser adotadas para minimizar os custos com insumos, cujo peso tenha maior expressão na estrutura de custo das vinícolas, adotando-se medidas de qualificação dos produtores ou utilizando-se de sistemas de cooperação para compras conjuntas, entre outras.

Apesar da importância desse setor em termos sociais e culturais para a economia gaúcha, não se tem no estado atual da arte no Brasil nenhuma pesquisa que buscou estimar os custos de produção, a partir de dados primários, dos principais tipos de vinho produzido no Rio Grande do Sul, como é a pretensão da presente pesquisa. Nesse sentido, espera-se com a consecução da mesma preencher essa lacuna teórica e, ainda contribuir não apenas com o debate acadêmico, mas, principalmente, com a demanda do setor, que até o presente momento não dispõe de informações científicas sobre qual o custo de se produzir vinho no Rio Grande do Sul.

Diante desse pano de fundo, delinham-se como objetivos: i) classificar por tamanho e identificar a capacidade ociosa das vinícolas; ii) identificar as categorias e subcategorias dos vinhos produzidos pela vinícolas pesquisadas; iii) analisar o volume médio e total de produção de vinho de cada categoria e subcategoria de vinho; iv) levantar os preço médio das subcategorias de vinho na região de abrangência da pesquisa; v) estimar o estoque de capital das vinícolas classificadas por tamanho; vi) definir os custos médios de produção das subcategorias de vinho pesquisados; e vii) estimar a renda do setor vinícola.

Este estudo está dividido em seis seções, sendo a primeira constituída pela presente introdução; a Seção 2 expõe os fundamentos teóricos dos custos de produção; na Seção 3 tem-se a descrição da metodologia proposta para a apropriação dos itens dos custos de produção; na Seção 4 estão reunidos os resultados da pesquisa; na Seção 5 são apresentados e discutidos a renda estimada do setor vinícola no Rio Grande do Sul e, finalmente na Seção 6 são apresentados as principais conclusões desta pesquisa.

2. MARCO TEÓRICO

Dado que o objetivo do presente trabalho é de obter uma aproximação da estrutura de produção e de apropriação de custos de empresas de diferentes portes participantes do Arranjo Vitivinícola da Serra Gaúcha, chegando a estimativa dos seus custos de produção, é apropriado revisitar alguns conceitos que balizarão a metodologia a ser utilizada.

Neste sentido, Martins (2003) nos lembra de que custo é o dispêndio monetário que traduz o bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços. Ressalta o autor a diferença do custo e do gasto, sendo que este é o gasto em um bem que não foi utilizado ainda no processo produtivo, devendo estar em estoque, ao passo que o que foi utilizado no processo de outro bem, este sim será considerado custo. No caso da Vinicultura (produção de vinho) a parte dos produtos enológicos que foram utilizadas na produção do vinho, é considerada custo, por outro lado o que foi mantido em estoque é gasto. Porém, a energia elétrica é considerada custo, na medida em que é consumida na totalidade no processo de produção do bem, não sendo possível a sua estocagem. No caso do presente estudo, trataremos apenas dos custos, ou seja, somente será levado em conta os insumos incorporados pontualmente na produção do bem (vinho).

Embora Fagundes (2004) e Leone (2000) esclareçam que despesa diferencie-se dos custos, na medida em que sejam dispêndios que afetam negativamente o patrimônio e são utilizados na obtenção de receitas, como é o caso das comissões, iremos incorporar este item aos custos indiretos.

2.1 Diferenciação entre custos e despesas

De modo geral, Martins (2003), aponta como diferença entre custos e despesas, o fato dos custos traduzirem os dispêndios realizados no processo de produção. Por sua vez, as despesas dizem respeito aos dispêndios em administração, vendas e financiamentos, etc. O autor ressalta ainda que essa separação não é clara, sendo necessário alguns critérios de diferenciação entre custos e despesas:

- a) montantes monetários não significativos nos gastos totais não necessitam serem rateados, podendo ser tratados como despesas;
- b) montantes monetários significativos, que apresentam-se esporádicos, devem ser considerados despesa pelo seu montante integral.

c) montantes monetários cujo rateio seja extremamente arbitrário devem ser evitados para apropriação dos custos.

Martins (2003) ressalta que é observável onde inicia os custos de produção, porém onde ele termina, não é de fácil observação. Assim, os custos são definidos até o momento em que o produto esteja pronto para a venda. A partir deste limite, os gastos seriam considerados despesas.

2.2 Custos diretos e indiretos

Martins (2003) ressalta que alguns tipos de custos são diretamente apropriados ao produto, baseando-se em alguma unidade de medida e seu preço, caracterizando os custos diretos envolvidos na produção do produto. Assim, não há a necessidade de sistemas de rateio, pois sua identificação é facilmente observada, sendo seu cálculo e incorporação ao produto feita diretamente. No nosso caso, produção de vinho, são o dispêndio monetário com a matéria-prima (uva), vasilhames, produtos enológicos, rolhas, rótulos, etc.

Segue Martins (2003) esclarecendo que há outros custos, cuja a mensuração objetiva é difícil, ou até mesmo impossível, sendo necessária uma estimada, que algumas vezes pode ser arbitrária (seguro, depreciação, aluguel, juros), assumindo o caráter de custos indiretos no que diz respeito ao produto. Fagundes (2004) reforça que o custo indireto apresenta-se comum a muitos produtos, sem que se possa separar a parcela referente a cada um, no momento de sua ocorrência. Assim, os custos diretos incidem diretamente sobre o produto, sem necessidade de algum tratamento específico.

Por outro lado, os custos indiretos devem ser distribuídos entre os produtos ou setores, seguindo algum tipo de critério. A este processo Fagundes (2004) lembra ser chamado de rateio de custos indiretos e devem ser realizados seguindo as características das unidades operacionais autônomas, chamadas de "Centro de Custos", que são a menor unidade de acumulação de custos (indiretos). No caso presente, a unidade de rateio é feita pelo volume de produção de cada produto.

2.3 Custo de produção

Revisitando autores como Ferguson (1983), Pindick e Rubinfeld (2005), Miller (1981), Varian (1994), que se debruçam sobre o estudo da microeconomia, área da economia onde encontram-se os estudos de custo de produção, podemos compilar

neste tocante que o objetivo de toda empresa é a de maximizar os resultados através da gestão de seus processos produtivos, desta forma ela buscará obter o máximo de produção através da melhor combinação dos fatores de produção. Este processo de otimização dos resultados será obtido quando for satisfeito os dois objetivos:

Maximizar a produção para um dado custo total, ou;

Minimizar o custo total para um determinado nível de produção.

Ao alcançar qualquer um dos objetivos a empresa estará no denominado equilíbrio da firma.

2.3.1 Custos totais de produção

Conhecidos os preços dos fatores de produção podemos determinar o custo total de produção ótimo para cada nível desta produção. Desta forma, custo total de produção é o total das despesas realizadas pela firma com a utilização mais econômica dos fatores, por meio da qual é obtida determinada quantidade de produto.

Assim os custos totais de produção (*CT*) são compostos dos custos totais variáveis (*CTV*) e o custo total fixo (*CTF*):

$$CT = CTV + CTF$$

Onde:

CTV = é a parcela dos custos totais que oscila conforme a quantidade produzida. É formada pelas despesas oriundas com a aquisição dos fatores variáveis de produção (mão-de-obra, matéria-prima, energia, etc...). Na contabilidade é chamado de custo direto.

CTF = são os custos que independente da quantidade produzida, ou seja, mesmo que a firma nada produza terá estes custos. (Aluguéis, iluminação, manutenção de prédios, etc...). Na contabilidade é chamado de custos indiretos.

Como na teoria da produção, também aqui a análise é feita no curto e no longo prazo.

Custos Totais de curto prazo: caracterizam-se por ser formado por custos fixos e custos variáveis;

Custos Totais de longo prazo: São formados apenas por custos variáveis, o que significa que no longo prazo não existe fatores fixos de produção.

2.3.2 Custos de curto prazo

Para exemplificar faremos algumas suposições: a firma irá utilizar apenas dois fatores, um fixo e outro variável. Desta forma o aumento da quantidade produzida será determinado pelo aumento do fator variável, tendo em vista que no curto prazo o fator fixo não pode ser alterado. Desta forma as variações nos custos Totais serão decorrentes da variação no custo variável.

2.3.3 Custos médios e Custos Marginais

Custo total médio ou Custo Médio: é obtido pelo quociente entre o custo total e a quantidade produzida:

- $CTMe = CMe = CT/q = (\text{Custo Total } (\$)) / (\text{Quantidade total produzida})$

Também chamado de custo unitário.

Custo Variável Médio (CVMe): é o quociente entre o custo variável total e a quantidade produzida:

- $CVMe = CVT/q = (\text{Custo Variável Total } (\$)) / (\text{Quantidade total produzida})$

Custo Fixo Médio (CFMe): é o quociente entre o custo fixo total e a quantidade produzida:

- $CFMe = CFT/q = (\text{Custo Fixo Total } (\$)) / (\text{Quantidade total produzida})$

Custo Marginal (CMg): é obtido pela variação do custo total em resposta a uma variação da quantidade produzida:

- $CMg = \Delta CT / \Delta q = (\text{Variação do Custo Total } (\$)) / (\text{acréscimo de 1 unidade na produção})$

Tendo em vista a inalterabilidade do custo fixo no curto prazo, o custo marginal é determinado pela variação do custo total variável.

Estes conceitos irão orientar a proposta metodológica apresentada a seguir, buscando encontrar uma metodologia plausível de aplicação à Viticultura Brasileira, capaz de estimar os custos de produção do vinho e espumantes decorrentes do processo de produção adotado por esta indústria.

3. METODOLOGIA⁵

3.1 Caracterização da amostra

A região de abrangência do presente estudo compreende a população das vinícolas do Estado do Rio Grande do Sul, especializada na produção de vinho de mesa e viníferas. Ao todo, essa população é composta por 660 unidades produtoras de vinho, legalmente constituídas.

No Rio Grande do Sul os dados foram levantados em três regiões, a saber: a Região da Serra Gaúcha, principal produtora de vinho no estado, sendo selecionados os seguintes municípios: Bento Gonçalves, Caxias do Sul, Flores da Cunha, Garibaldi, Nova Pádua, São Marcos, Cotiporã, Antônio Prado, Farroupilha, Veranópolis, Monte Belo do Sul; na Região Centro o município de Santa Maria e na Região Fronteira Oeste o município de Santana do Livramento. Ao todo, foram treze municípios pesquisados para a constituição da base de dados.

Como todos os elementos da população são conhecidos, recorre-se as técnicas da amostragem probabilística para a seleção da amostra. Esse tipo de amostragem implica em um sorteio com regras previamente determinadas. No presente caso, baseando-se no conhecimento técnico dos autores da pesquisa, e por entrevistas com especialista nessa área, procedeu-se a seleção da amostra, obtida a partir das 660 empresas do setor, através da seguinte fórmula⁶ Botter et al. (1996):

$$A = \frac{n'}{[1 + (n'-1)/N]}$$

em que A é o tamanho da amostra selecionada; N é o tamanho da população; p são informações *a priori* sobre a característica da população⁷; sendo que n' é gerado através da equação:

⁵A metodologia proposta nesta seção é desenvolvida e proposta pelos autores para a estimativa do custo de produção dos diferentes tipos de vinhos, com o intuito de suprir a ausência desta metodologia para o setor vitivinícola.

⁶Essa fórmula é apresentada em Botter et al. (1996) e também disponível em: www.felipelopes.com.

⁷Representa a porcentagem com que determinado fenômeno se verifica, como as informações *a priori* não estavam disponíveis acerca do valor de p , este é recomendável que se utilize $p = 0,5$.

$$n' = \left(\frac{z}{e} \right)^2 p(1-p),$$

em que z é o nível de 95% de confiança, o que resulta no valor crítico de 1,96; e é a probabilidade de erro que no presente caso foi definido em 5%.

Considerando tais informações, a amostra (A) ficou constituída por 59 vinícolas. Cabe ressaltar, que o processo de seleção das empresas a serem entrevistadas foi aleatório, combinado com a disposição dos empresários em responder o questionário.

A Tabela 1 apresenta o intervalo utilizado para a classificação das vinícolas, pelo faturamento das mesmas. Esta classificação é derivada oficialmente no Brasil pelos órgãos públicos e o setor privado. Cabe ressaltar, que na classificação oficial as médias vinícolas estariam enquadradas no intervalo de faturamento de R\$ 10.500.001,00 a R\$ 60.000.000,00 e grandes empresas acima de R\$ 60.000.001,00. No entanto, a realidade do setor exigiu que se adotasse uma classificação mais representativa do mesmo. Então, pelo contato dos autores com a dinâmica deste setor, onde reconhecidas grandes vinícolas estariam fora do intervalo de grande pela classificação oficial, resolveu-se adotar uma classificação que se julgou mais representativa.

Tabela 1 - Classificação das vinícolas gaúchas por faturamento

Classificação	Valores em reais
Micro	Até 2.400.000,00
Pequena	De 2.400.001,00 até 10.500.000,00
Média	De 10.500.001,00 até 30.000.000,00
Grande	A partir de 30.000.001,00

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da tabela oficial.

Uma vez definida a vinícola na amostra, coube ao Instituto Brasileiro do Vinho (IBRAVIN) o agendamento das entrevistas, o qual esclarecia aos vinicultores os objetivos da pesquisa, por via eletrônica (e-mail) ou telefone.

O propósito de se deixar a cargo desse instituto, o contato, se deve ao fato do mesmo ser o representante institucional do setor, diminuindo a resistência dos vinicultores em abrir os dados, especialmente de custos das suas empresas. Sem a atuação e o empenho do IBRAVIN, dificilmente, conseguir-se-ia marcar as entrevistas.

O questionário⁸ elaborado em forma de uma grande planilha contempla perguntas objetivas, por exemplo, quanto ao capital amortizado, capacidade potencial de produção, produção efetiva da vinícola, custos fixos e variáveis e preço de venda. Os dois primeiros blocos de questões dizem respeito à vinícola como um todo e os demais se referem à produção de cada vinícola.

3.2. Determinação das categorias e subcategorias de vinho

Tendo em vista a grande diversidade de produtos da cadeia vitivinícola gaúcha, opta-se pela utilização da classificação da Tabela 2, que busca traduzir as características físicas, químicas e organolépticas, em agrupamentos relativamente homogêneos, que facilita o processo de comparação e termina por traduzir-se em diferenças de preços mercadológicos. Esses agrupamentos passam a serem denominados de categorias.

Tabela 2 - Classificação dos vinhos por categorias

Classificação	Categorias de vinho
A	Ícone
B	Ultra Premium
C	Super Premium
D	Premium
E	Básico Luxo
F	Básico Semi-Luxo
G	Básico Popular
H	Espumante Asti
I	Espumante Charmat
J	Espumante Chanpenoise
L	Filtrado Doce

Fonte: Elaborada pelos autores.

Cada uma das onze categorias especificadas na Tabela 2 é apresentada no mercado em embalagens diferenciadas, apesar do processo de produção de cada uma dessas categorias ser muito parecido. Alguns fatores determinam sua diferenciação nas estruturas de custos, como: qualidade da matéria-prima, das embalagens utilizadas o tempo de envelhecimento do vinho entre

⁸O questionário utilizado na pesquisa pode ser visualizado no anexo 1 do presente artigo.

outros. Essas diferentes embalagens são tratadas, doravante como subcategorias de vinho e estão apresentadas na Tabela 3.

Tabela 3 - Classificação dos vinhos por subcategorias dos vinhos

Denominação	Subcategorias
0	A Granel (não é utilizado vasilhame)
1	Garrafa 750 ml
2	Garrafão 4,6 Litros
3	Garrafa Pet 2 Litros
4	Garrafa Pet 1,5 Litros
5	Garrafa Pet 1 Litro
6	Garrafa Pet 375 ml
7	Beg-in-Box 3 Litros
8	Beg-in-Box 5 Litros
9	Garrafa Pet 3 Litros
10	Garrafa 880 ml
11	Garrafa 660 ml

Fonte: Resultados da pesquisa.

3.3 Custos de produção

Dado que o setor vinícola não apresenta particularidades no que diz respeito ao processos de amortização de capital, adotamos a hipótese mais simples: a de que o estoque de capital tende a se desgastar linearmente a medida que uma maior quantidade de vinho é produzida. A justificativa teórica para tal hipótese advém da função de produção que se segue:

$$Q_i = f(X_1, X_2, X_3)$$

em que Q_i é o volume total de produção de vinho, incluindo todas as categorias subcategorias de vinho produzido pela vinícola; X_1 corresponde ao conjunto de insumos variáveis, X_2 representa o insumo fixo estoque de capital e X_3 os demais insumos indiretos.

A apropriação dos custos relativos aos insumos representados por X_3 , no custo total, está detalhada na subseção seguinte. Já com relação a X_2 entende-se que os processos de utilização e desgaste do estoque de capital não se alteram substancialmente na produção das diferentes subcategorias de vinho, sendo os mesmos equipamentos utilizados sem maiores alterações no processo produtivo, podendo-se fazer pois a

apropriação dos custos relativos ao estoque de capital feita através da depreciação linear.

O custo total de produção (CT) pode ser definido como a soma do montante gasto com garrafas, uva, mão-de-obra, energia, transportes, produtos enológicos entre outros, os quais são agrupados e recebem a denominação de custos variáveis, ou custos diretos (CV), correspondendo à variável X_1 da equação; mais os custos fixos, ou indireto (CF), relacionados às despesas administrativas e com a depreciação do capital, correspondendo às variáveis X_3 e X_2 , respectivamente.

Assim, os custos variáveis (X_1) são apropriados, ou incorporados diretamente ao produto, quando o processo de produção é levado a cabo. Ao passo que os insumo fixos X_2 e X_3 são custos incorridos independentes do volume de produção. As estruturas de custos, ao serem divididas pela quantidade produzida, geram o custo total médio de uma determinada categoria ou subcategoria de vinho pesquisado.

No que diz respeito ao insumo X_2 , procedimento adotado para que se alcance essa finalidade, é distribuir uniformemente o desgaste desse capital por cada unidade produzida. Isso é feito, considerando o tempo de vida útil do estoque de capital, o valor desse capital imobilizado e a quantidade produzida no ano t . De posse dessas informações, pode-se calcular o valor depreciado, anualmente, por unidade produzida. A depreciação adequadamente apropriada na estrutura de custos de produção, ao final da vida útil do capital, garante a substituição do mesmo sem comprometer o ponto de equilíbrio econômico-financeiro da empresa.

3.4 Metodologia de apuração dos custos médios de produção do vinho⁹

De posse das informações dos custos de produção das vinícolas entrevistadas, foi possível calcular o custo médio de produção para a j -ésima subcategoria pertencente a i -ésima categoria de vinho. Isso é feito separando da amostra todas as vinícolas que produzem o vinho categoria i estratificado em subcategorias j . Assim, o custo médio de produção do vinho da subcategoria j na categoria i , resulta da média aritmética dos custos de produção de todas as vinícolas que pertençam a este grupo. No

⁹Nessa versão foi suprimida a definição do insumo e como o mesmo foi calculado.

entanto, se espera – com base no conhecimento dos autores sobre como o setor é estruturado – que a quantidade produzida do vinho ji varie muito de vinícola para vinícola.

Dessa forma, o custo médio desse vinho é ponderado pela produção média de cada vinícola. Essa ponderação se faz necessária não “porque” se pressupõe que a escala reduza os custos, mas porque se pressupõe que a escala afeta os custos. Imagine que se ingressasse em deseconomias de escala. a ponderação seria igualmente necessária. Isso ocorre porque os custos fixos são diluídos mais rapidamente no processo de produção e, parte dos insumos variáveis tende a se tornar mais produtivo. Com isso, se chega aos custos médios de produção do grupo ji como especificado através da equação a seguir:

$$CME_{ji} = \frac{\sum_{v=1}^n Q_{ji} CT_{ji}}{\sum Q_{ji}}$$

em que CME_{ji} é o custo médio do vinho ji ; Q_{ji} é o volume de produção do vinho tipo ji da v -ésima vinícola pertencentes ao grupo ji ; CT_{ji} é o custo de produção do vinho tipo ji da v -ésima vinícola pertencentes ao grupo ji ; n é o número de vinícolas que produz o vinho tipo ji .

3.5 Estimativa do faturamento do setor vinícola do Rio Grande do Sul

Considerando que a amostra realizada seja representativa do setor, então, a partir das 59 entrevistas, pode-se estimar o faturamento do setor vinícola do Rio Grande do Sul, já que existem informações oficiais acerca do volume de produção em litros comercializado para os vinhos de mesa, fino e espumantes para a população¹⁰ das vinícolas do Rio Grande do Sul, no período correspondido entre 2004 e 2008, mas sem estratificação do produto por categorias e subcategorias. Como esse dado é relevante para se obter o faturamento do setor propõe-se calculá-lo a partir de informações obtidas na amostra.

¹⁰ Ao todo essa população é composta por 660 empresas.

Assim, o faturamento do setor segue os passos abaixo descritos:

i) O cálculo do preço médio do vinho ji nas 59 vinícolas pesquisada é resultante do faturamento amostral do vinho ji dividido pela quantidade amostral de vinho ji . Formalmente:

$$\overline{P}_{ji}^A = \frac{\sum R_{ji}^A}{\sum Q_{ji}^A}$$

onde, \overline{P}_{ji}^A é a preço médio amostra do vinho ji ; R_{ji}^A é a receita total com o vinho ji para cada uma das vinícolas da amostra; Q_{ji}^A é a quantidade total amostral de vinho ji produzido por cada vinícola da amostra; o sobrescrito A indica dados amostrais e o subscrito ji o tipo de vinho.

ii) Obtém-se o coeficiente de participação amostral de cada categoria i na subcategoria j da seguinte forma:

$$CP_{ji}^A = \frac{\sum Q_{ji}^A}{Q_i^A}$$

onde, CP_{ji}^A é o coeficiente de participação em termos amostrais de cada categoria i na subcategoria j ; Q_i^A é a quantidade produzida da categoria i na amostra.

iii) Tendo a média de produção de vinhos de mesa e fino para cada uma das vinícolas da população (N) no período de 2004 a 2008, procede-se o somatório das mesmas, o qual pode ser obtido como segue:

iii.1) Volume médio comercializado de vinho de mesa para a z -ézima vinícola:

$$\overline{CM}_z = \frac{\sum CM_{zt}}{t}$$

onde: \overline{CM}_z é o volume médio de mesa comercializado pela vinícola z ao longo do período de 2004 a 2008; Z representa cada uma das 660 vinícolas que compõe a população; t representa o numero de anos da série temporal compreendida entre 2004 a 2008;

iii.2) Volume médio comercializado de vinho fino para a z -ézima vinícola:

$$\overline{CF}_z = \frac{\sum CF_{zt}}{t}$$

onde, \overline{CF}_z é o volume médio de vinho fino comercializado pela vinícola z ao longo do período de 2004 a 2008;

iii.3) Volume geral de comercialização de vinho de mesa:

$$CM = \sum \overline{CM}_z$$

onde: CM é a soma das médias comercializadas de vinhos de mesa pelas z -ésimas vinícolas;

iii.4) Volume geral de comercialização de vinho fino:

$$CF = \sum \overline{CF}_z$$

onde: CF é a soma das médias comercializadas de vinhos finos pelas z -ésimas vinícolas;

iv) Tendo o total comercializado de vinhos de mesa e finos, pode-se calcular o faturamento do setor, dado por:

$$FS = \sum (CM \cdot CP_{ji} \cdot \overline{P}_{ji}) + \sum (CF \cdot CP_{ji} \cdot \overline{P}_{ji})$$

onde, FS é a faturamento estimado do setor vinícola do Rio Grande do Sul, sendo esse a proxy do valor bruto da produção do setor.

3.6 Estimativa do faturamento das vinícolas

Pode-se chegar ao faturamento de cada uma das vinícolas, recorrendo-se as equações (3) a (4), tendo-se:

$$FZ = \sum (\overline{CM}_z \cdot CP_{ji} \cdot \overline{P}_{ji}) + \sum (\overline{CF}_z \cdot CP_{ji} \cdot \overline{P}_{ji})$$

onde: FZ é o faturamento total da vinícola pesquisada.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Conforme ressaltado na Seção 3, foram entrevistadas 59 vinícolas de diferentes dimensões. O porte da vinícola determinou o tempo despendido na aplicação dos instrumentos de coleta de informações. O tempo de duração média de cada entrevista foi de 4 horas, chegando a oito horas no caso das grandes vinícolas. O período de coleta de dados foi de junho de 2009 a janeiro de 2010. Esse período foi marcadamente adverso para o setor vinícola gaúcho, pois, além da grande oferta de vinhos importados (legais ou contrabandeados) havia, segundo o IBRAVIN (2010), 400 milhões de litros de vinho estocados nas vinícolas, correspondente a uma safra de vinho - o que ajuda a explicar em parte a ociosidade do capital retratada na próxima seção.

Cabe ressaltar, que não se sabia *a priori* a classificação quanto ao tamanho das vinícolas, o que só foi feito após o término da

pesquisa e a consolidação dos dados coletados. Além disso, com base nas informações oficiais (IBRAVIN, 2010), pode-se identificar sete vinícolas de grande porte no Rio Grande do Sul, segundo a classificação adotada no presente trabalho, já detalhado anteriormente. Sendo assim, de forma aleatória foram selecionadas três dessas vinícolas, sendo duas delas cooperativas e uma não cooperativa. O foco da produção dessas empresas foi distinto, uma vez que as cooperativas processaram (no período em questão) grandes quantidades de vinho comum a granel - mais de 75,48% da produção - e a outra empresa não produziu nada desse tipo de vinho.

Os levantamentos foram realizados tomando por base (2008/2009) o último ano, pois afora as vinícolas mais estruturadas, as escriturações contábeis são realizadas em cadernetas de anotações. Desta forma, trabalhar com um ano próximo é mais factível pela pronta e precisa disponibilidade de informações. O ano da coleta não foi atípico, quanto às condições meteorológicas, diferente, por exemplo, do ano/safra (2004/2005), em que houve forte seca.

Pode-se constatar que um número significativo de vinícolas pesquisadas não faz o tratamento adequado dos seus custos de produção, nos moldes que recomenda a teoria econômica e procedimentos contábeis. Isso implica em, muitas vezes, desconhecimento por parte do vinicultor o quanto efetivamente está se gastando para se produzir um determinado tipo de vinho.

4.1 Identificação das vinícolas por tamanho

A primeira coluna da Tabela 4 apresenta a classificação das vinícolas por tamanho, conforme destacado na Seção 3.1. Na segunda coluna tem-se o número de vinícolas que compõe cada uma das classificações das vinícolas por tamanho. O tamanho das vinícolas é calculado a partir da equação (11), já que essa informação não se encontrava disponível em nenhuma fonte pesquisada.

Tabela 4 - Classificação por tamanho e identificação da capacidade ociosa das vinícolas

Classificação	Número de vinícolas na população		Número de vinícolas na amostra		Capacidade ociosa em %
	N	%	n	%	
Micro	603	91,36	43	72,88	79,01
Pequena	41	6,21	10	16,95	51,14
Média	9	1,36	3	5,08	70,04
Grande	7	1,06	3	5,08	25,43
Total	660	100,00	59	100,00	50,25

Fonte: Resultados da pesquisa.

Conforme se pode visualizar na tabela acima, 91,36% das vinícolas gaúchas enquadram-se na categoria de micro empresa. Isso indica que os faturamentos das mesmas, de acordo com as estimativas realizadas, não ultrapassam os R\$ 2,4 milhões ao ano. Isso permite caracterizar o setor com forte predominância de microempresas.

Quando se compara os dados amostrais com os da amostra, verifica-se que do total das 59 vinícolas pesquisadas, 43 delas foram enquadradas como micro, em termos percentuais essa proporção representa 72,88% da amostra. Neste caso, a amostra distancia-se da população em, aproximadamente, 20%. Cabe indagar o porquê desse viés. Dado a não existência de informações *a priori* do faturamento de cada vinícola da população, recorre-se aos dados amostrais para definição de coeficientes, já ressaltados anteriormente, os quais possibilitaram estimar o faturamento de cada vinícola e seu posterior enquadramento em categorias. Portanto, a variável de controle, que seria o faturamento das vinícolas, só se viabilizou porque havia informações amostrais.

A Tabela 4 revela, também, que o maior nível de capacidade ociosa está nas pequenas e médias vinícolas, com 79% e 70%, respectivamente. No entanto, segundo as informações obtidas juntos aos viticultores e enólogos, no momento das entrevistas, existe um nível de ociosidade técnica estimada em 10%, mantida com o intuito de se efetuarem operações, como a movimentação de produto dentro da própria vinícola (trasfega). Se for deduzida da capacidade ociosa média, essa ociosidade técnica chega-se a um nível de ociosidade geral do estoque de capital de aproximadamente 40%.

O alto nível de ociosidade de estoque de capital no setor como um todo pode estar associado a pelo menos a quatro motivos: i) o nível de capacidade potencial é estimada pelo entrevistado superestimando ou subestimando a mesma, de acordo com convenções sociais; ii) o setor é estruturalmente sazonal e como no ano de 2009 foi de crise no setor, então, é sensato pensar que isso tenha afetando diretamente essas empresas; iii) há limitações em utilizar o estoque de capital em outras alternativas economicamente viável; iv) superdimensionamento da estrutura produtiva.

4.2 As categorias e subcategorias de vinhos produzidos.

Definida a vinícola a ser entrevistada, não se sabia de ante mão quais as categorias e subcategorias de vinhos a mesma produzia. Sendo assim, o perfil da produção só se torna conhecido a posteriori. Com o intuito de apresentar o padrão da diversificação do processo produtivo das vinícolas entrevistadas consolida-se a Tabela 5.

Tabela 5 - Identificação das categorias e subcategorias dos vinhos pesquisados

Categorias	Subcategorias	Empresas entrevistadas	
		n	%
Ícone	Garrafa de 0,75 l	8	13,56
Ultra Premium	Garrafa de 0,75 l	9	15,25
Super Premium	Garrafa de 0,75 l	12	20,34
Premium	Garrafa de 0,75 l	19	32,20
Básico Luxo	Garrafa de 0,75 l	25	42,37
Básico Semi-luxo	Garrafa de 0,75 l	18	30,51
Demais Básico Semi-luxo	Garrafão 4,6 l, PET 2 l, <i>bag-in-box</i> de 3 l e 5 l	19	32,20
Charmat	Garrafa de 0,75 l	17	28,81
Asti	Garrafa de 0,75 l	18	30,51
Champenoise	Garrafa de 0,75 l	13	22,03
Filtrado Doce	Garrafa de 0,75 l	3	5,08
Básico Popular	Garrafão de 4,6 l, garrafa de 2 l, garrafa de 0,75 l, garrafa PET 1 l, garrafa PET 1,5l e garrafa PET 2 l	46	77,97
A granel		23	38,98

Fonte: Resultados da pesquisa.

Na terceira coluna da tabela supra citada, apresenta-se o número de empresas entrevistadas por subcategoria de vinho. Assim, das 59 vinícolas da amostra, em 46 delas se produz o tipo Básico Popular, em 25 delas o Básico Luxo e em 51 vinícolas algum tipo de espumante, com forte predomínio das categorias Asti e Charmat. A categoria Filtrado Doce aparecem em apenas 3 empresas mais com grande volume de produção, conforme é mostrado a seguir.

Na Tabela 5, pode-se verificar que cerca de 80% das vinícolas produz alguma subcategoria de vinho básico popular. Entre as subcategorias, constata-se que são produzidos sete tipos de Básico Popular, variando de garrafas de 0,75 l. ao vinho a granel. Esse último é produto de pouca agregação de valor, sendo revendido às outras empresas para servir de matéria-prima no preparo do próprio vinho de mesa e de bebidas derivadas do vinho, como

coquetéis e sangrias. Nesse caso, verifica-se que 40% das vinícolas produzem esse tipo de o vinho.

De acordo com a Tabela 5 verifica-se, também, que para o caso das categorias intermediárias, 42% das vinícolas produz o Básico Luxo e mais de 30% produz algum tipo de Semi-luxo. Assim, há forte predominância no setor vinícola gaúcho dos vinhos básicos populares (a granel ou engarrafados) e viníferas, Básicos Semi-Luxo e Luxo. No entanto, nota-se que as vinícolas especializadas nas categorias de vinho consideradas *top of line* se reduz substancialmente, e essa tendência vai se acentuando à medida que vai se aproximando do topo da pirâmide, já que a pesquisa revelou que cerca de 20% das vinícolas entrevistadas produz o vinho Super-Premium esse número se reduz para 15,25% e 13,15% para as subcategorias Ultra-Premium e Ícone, respectivamente.

Em termos dos vinhos das categorias superiores, como os três da Premium e mais o Ícone é perceptível a redução do número de vinícolas especializada na produção dos mesmos, exceto para o caso da subcategoria espumante, a qual é analisada com mais propriedade logo a seguir. O leitor pode visualizar que apenas 13,56% das empresas da amostra produz o vinho Ícone e a medida que se afasta do topo da pirâmide o número de vinícolas tende a aumentar para as demais subcategorias de vinho.

Pode-se explicar o fenômeno supra destacado por três ângulos: 1^o), o mercado consumidor brasileiro é fortemente concentrado em vinhos de mesa de baixo preço, e tem toda uma rede de distribuição montada que compra o vinho comum a granel e o distribui (sob diversas formas) ao centro e desde ao restante de todo o país (PROTAS, 2002). Sendo assim, o mercado interno para vinhos de alta agregação de valor é muito restrito, ainda que, este quadro possa sofrer mudança no médio prazo por aumento na renda média das famílias, como o demonstra a experiência internacional (SIMÕES, 1998).

Como segundo plano, os vinhos mais “nobres” exigem maiores gastos com a uva, com rótulos, rolhas, na cura ou envelhecimento do vinho, entre outras, requerendo, por parte do vinicultor, além de mais dispêndio no processo de produção maior nível de amortização de investimento. Saliente-se que, no que diz respeito a produção de uvas do tipo viníferas, que o produtor teria de arcar com uma diminuição da produtividade das colheitas, uma vez que, segundo dados da Embrapa, enquanto uma área de um hectare produz cerca de 50 kg de uvas comuns, o plantio de variedades viníferas reduz a produtividade para cerca de 8 kg por hectare (FARIAS, 2008). Por último, e relacionado ao que foi dito

acima, a concentração desse setor nos mercados de vinhos mais populares, se deve à maior oferta interna histórica da matéria-prima básica, as uvas americanas e híbridas.

Uma outra informação relevante da Tabela 5 diz respeito ao segmento dos espumantes (Charmat, Asti, Champenoise) e frisantes (Filtrado Doce). Esses produtos estão presentes em cerca de 30% das vinícolas entrevistadas, incidência muito parecida à verificada com os vinhos intermediários, como os que se enquadraram na categoria luxo. Cabe destacar, que os espumantes Asti e Charmat são os principais do segmento, pois, representam 30,51% e 28,81%, respectivamente das empresas amostradas. Um fato curioso se refere ao número reduzido de vinícolas que produzem o Filtrado Doce, o tipo de frisante mais popular ofertado no mercado.

4.3 Estratificação da produção por categorias de vinho

Os resultados discutidos na subseção anterior podem ser analisados, também, sob o ponto de vista da produção. A Tabela 6 revela que foram produzidos cerca de 98 milhões de litros de vinho pelas vinícolas pesquisadas no ano safra da amostra. Desse total, aproximadamente, 69 milhões de litros é do tipo Básico Popular a Granel, o que representa perto de 70% de todo o vinho produzido pelas vinícolas amostradas, sendo que 30 milhões de litros foram engarrafados, ou 30% do volume de produção.

Do total de vinho engarrafado, cerca de 68% é embalado em uma das seis subcategorias do Básico Popular, sendo o restante viníferas em uma das dez subcategorias mais o Filtrado Doce. O vinho Filtrado Doce com 7% de participação na produção revela um dado curioso, pois, conforme discutido anteriormente, na amostra selecionada se tem um número reduzido de vinícolas que produz essa categoria de vinho, mas o volume de produção conjunta dessas superam os 2 milhões de litros, ou em, média, 704 mil litros por vinícola. Esse volume médio de produção é bem superior ao grupo de vinícolas que se destinam a produzir o Básico Popular, cuja média se situa em 437 mil litros, conforme a Tabela a seguir.

Tabela 6 - Volume médio e total de produção de cada categoria e subcategoria de vinho

Categorias	Produção total em litros	Média por Vinícola Produtora em litros	Participação Engarrafados em %	Participação no Total em %
Ícone	81.370,00	10.171,25	0,2755	0,0828
Ultra Premium	102.333,00	11.370,33	0,3464	0,1041
Super Premium	282.055,00	23.504,58	0,9548	0,2869
Premium	1.044.026,00	54.948,74	3,5343	1,0618
Básico Luxo	1.672.606,60	59.735,95	5,6622	1,7010
Básico Semi-Luxo	1.093.590,50	43.743,62	3,7021	1,1122
Charmat	1.407.211,00	82.777,12	4,7637	1,4311
Asti	1.285.057,50	71.392,08	4,3502	1,3069
Champenoise	346.357,00	26.642,85	1,1725	0,3522
Filtrado Doce	2.113.076,30	704.358,77	7,1533	2,1490
Básico Popular	20.112.339,70	437.224,78	68,0851	20,4543
Básico Popular Granel	68.787.937,30	2.990.779,88	-	69,9577
Produção Total engarrafados			29.540.022,60	
Produção Total			98.327.959,90	

Fonte: Resultados da pesquisa.

4.4 Preços de comercialização por categoria e subcategoria de vinho

Em geral, os dados anteriores revelam com mais propriedade o perfil da produção do setor vinícola do Rio Grande do Sul. Ao agregar os volumes produzidos das subcategorias Básico Popular, nota-se que esses representam mais de 90% da produção gaúcha de vinho na amostra selecionada. As subcategorias dos espumantes e frisantes em torno de 5% no total, ou 17,44% no total engarrafados. Os vinhos intermediários – categorias Básico Luxo e Semi-luxo – em torno de 3% no total produzido, ou cerca de 9% no total engarrafados. Em termos relativos, vê-se a pouca expressividade, em termos de produção dos vinhos do topo da pirâmide, os quais não chegam a representar 0,5% no total da produção, ou pouco mais de 1,5% nos engarrafados. Contudo, conforme é mostrado na subseção seguinte esses vinhos têm alta agregação de valor, pois atendem fatias específicas do mercado com consumidores com rendas altas e que exigem produtos mais sofisticados, tanto em termos da qualidade do vinho, quanto da forma de apresentação dos mesmos (como embalagens, rolhas, condicionamento entre outros).

Uma das perguntas presentes no questionário era por quanto é vendido, em média, as subcategorias de vinhos produzidos na vinícola. Essas informações bem como os desvio-padrão, preços mínimos, médios, máximos de comercialização estão apresentados na Tabela 7. Essa revela que o vinho Básico Popular a Granel foi comercializado a menos de R\$ 1,00 o litro e, como esse tipo de vinho representa a maior parcela do vinho produzido pelas vinícolas pesquisadas, então, pode-se dizer que apesar dos 100 milhões de litros de vinho produzidos, não houve grande agregação de valor ao produto final nas vinícolas gaúchas. Pelas características inerentes ao vinho à Granel, nota-se que não há alteração substancial dos preços de comercialização do mesmo, entre as vinícolas amostradas, já que o desvio-padrão dos preços é de R\$ 0,06.

Na categoria Básico Popular engarrafado, nota-se oscilações de preços bem mais marcantes, vis-à-vis ao Granel. Por exemplo, o Básico Popular *Bag-in-box* de 5 litros é vendido em média por R\$ 22,00, mas tem seu preço variando de um mínimo de R\$ 12,50 e o máximo de R\$ 31,50, resultando em um desvio-padrão de R\$ 7,08, o maior verificado nessa categoria.

Com relação ao vinho Básico Popular Garrafão de 4,6 l., verifica-se que o mesmo foi comercializado, em média, por R\$ 12,50 a unidade, mas é encontrado, também, por preços que variam de de

R\$ 7,00 a R\$ 18,00 a unidade. Essa substancial diferença de preços de comercialização resulta no segundo maior desvio padrão (R\$ 2,90) dessa categoria de vinho.

Esse padrão de forte oscilação nos preços é, também, verificado em outras categorias, como a Básico Luxo, Premium e Ícone. Nota-se que para a categoria Básico Semi-Luxo predomina altos desvios-padrão nos preços, sendo que o menor desvio é o da subcategoria Básico Semi-Luxo 0,75 l, com desvio-padrão igual a R\$ 3,28. No entanto, para o caso da Básico Semi-Luxo Bag-in-box de 5 l Branco, o preço médio observado é de R\$ 25,00, mas em algumas vinícolas esse vinho chegou a ser comercializado por de R\$ 15,00 e em outras por R\$ 35,00, o que gerou um desvio-padrão de R\$ 9,13, o segundo maior desvio entre todas as subcategorias analisadas.

A categoria/subcategorias Ícone é que apresentou o maior desvio-padrão nos preços de R\$ 10,03. As oito vinícolas entrevistadas que produziam esse tipo de vinho (Tabela 5), venderam-no, em média, por R\$ 41,00, tendo uma variação de R\$ 29,00 a R\$ 53,81. O grande diferencial de preço dessa subcategoria de vinho tem relação estreita com os custos de alguns insumos diferenciados (rolhas, garrafas, rótulos, embalagens) e com o trabalho de marketing realizado pelas empresas responsáveis pelo posicionamento do produto no mercado.

No que diz respeito à matéria-prima uva, não se verificou grandes variações de preços que possam justificar diferenciação de qualidade por trás das disparidades de preços.

Tabela 7 - Preços das subcategorias de vinho na região de abrangência da pesquisa.

Categorias/Subcategorias	DP¹	P_{Min}²	P_{Médio}²	P_{Máx}²
Ícone em garrafa de 0,75 l	10,03	29,00	41,10	53,81
Ultra Premium em garrafa de 0,75 l	6,82	13,00	24,00	35,00
Super Premium em garrafa de 0,75 l	1,28	20,00	22,00	24,00
Premium em garrafa de 0,75 l	4,86	7,36	15,18	23,00
Básico Luxo em garrafa de 0,75 l	1,79	17,00	20,50	24,00
Básico Luxo em garrafa 0,75 l Branco	3,56	4,00	10,50	17,00
Básico Semi-Luxo (SL) em garrafa 0,75 l	3,28	4,50	9,75	15,00
Básico SL em <i>Bag-in-box</i> 3 l	5,49	18,00	24,91	31,81
Básico SL em <i>Bag-in-box</i> 5 l	8,08	19,00	33,68	48,35
Básico SL em <i>Bag-in-box</i> 3 l Branco	4,72	12,00	17,50	23,00
Básico SL em <i>Bag-in-box</i> de 5 l Branco	9,13	15,00	25,00	35,00
Básico Popular em Garrafão de 4,6 l	2,90	7,00	12,50	18,00
Básico Popular em Garrafas PET 2l	2,06	3,20	6,12	9,03
Básico Popular em Garrafa de 0,75 l	1,02	2,72	4,58	6,44
Básico Popular em Garrafa PET1,5 l	0,92	3,00	4,54	6,08
Básico Popular em <i>Bag-in-box</i> de 5 l	7,08	12,50	22,00	31,50
Básico Popular a Granel	0,16	0,53	0,85	1,20
Espumante Charmat 0,75 l	2,16	8,17	12,59	17,00
Espumante Asti 0,75 l	1,66	10,17	13,09	16,00
Espumante Champenoise 0,75 l	5,18	15,00	23,75	32,50
Filtrado Doce 0,66 l	0,36	3,17	3,49	3,80

¹ desvio padrão; ² observado.

Fonte: Resultados da pesquisa.

4.5 Estoque de capital das vinícolas pesquisadas

As dimensões das vinícolas, em termos do capital total amortizado, estão retratadas na Tabela 8. Visualiza-se certa proporção de recursos que as vinícolas, em média, amortizaram em máquinas e equipamentos e prédios, sendo a distribuição mais equitativa do capital verificada no caso das grandes vinícolas, pois, dos R\$ 30 milhões do capital amortizado em torno de R\$ 15 milhões estão empregados em máquinas e equipamentos e o restante na infra-estrutura de prédios. Essa distribuição está de certa forma presente nas pequenas e micros vinícolas. Contudo, no caso das microempresas, há maior amortização em máquinas e equipamentos.

Tabela 8 - Estimativas do estoque de capital das vinícolas classificadas por tamanho (em reais).

Dimensão	Média de máquinas e equipamentos		Média de prédios		Total do estoque de capital x R\$ 1.000,00
	x R\$ 1.000,00	Em %	X R\$ 1.000,00	Em %	
Grande	15.137,7	50,85	14.631,0	49,15	29.768,7
Média	4.690,4	41,62	6.856,0	59,37	11.546,4
Pequena	1.462,2	51,78	1.361,8	48,22	2.824,0
Micro	673,9	55,48	540,8	44,52	1.214,7

Fonte: Resultados da pesquisa.

Uma informação interessante, que merece ser analisada, é o caso das médias vinícolas, em que, aproximadamente, 60% do capital foi amortizado em prédios. É possível que esse fenômeno esteja ocorrendo, dado a própria expansão não planejada das vinícolas, levando ao superdimensionamento da estrutura civil.

Com relação a diferença de tamanho das vinícolas, observa-se que o estoque de capital estimado médio das grandes vinícolas é de R\$ 30 milhões. Esse número é cerca de 25 vezes superior ao da micro vinícolas e quase 3 vezes maior que as médias vinícolas. Na seção 4.10 faz-se uma análise comparativa da estrutura patrimonial com a produção efetiva dessas empresas.

De qualquer forma, independente do tamanho das vinícolas, os investimentos imobilizados em prédios, máquinas e equipamentos

é muito alto. Por exemplo, no caso de uma micro vinícola, exige-se um aporte de capital médio estimado em R\$ 1,2 milhões, esse número atinge a cifra de R\$ 11,5 milhões e de R\$ 30 milhões, quando se trata, respectivamente, de médias e grandes empresas.

4.6 Consolidação dos custos de produção para subcategorias e categorias de vinho

As informações sobre custos mínimos, médios e máximos de produção de todas as subcategorias de vinho pesquisadas estão disponibilizadas na tabela a seguir.

Tabela 9 - Custos médios de produção das subcategorias de vinho pesquisados.

Subcategorias	Custo mínimo (R\$)	Custo médio (R\$)	Custo máximo (R\$)	Desvio-padrão
Ícone em garrafa de 0,75 l.	7,28	15,58	30,06	7,15
Ultra Premium em garrafa de 0,75 l.	4,14	6,95	17,59	4,28
Super Premium em garrafa de 0,75 l.	4,27	8,73	16,71	4,50
Premium em garrafa de 0,75 l.	3,48	5,43	14,28	2,31
Básico Luxo em garrafa de 0,75 l.	1,75	5,83	13,95	2,91
Básico Luxo-em garrafa 0,75 l Branco	3,92	6,36	8,56	2,32
Básico Semi-Luxo em garrafa 0,75 l.	2,62	4,64	13,22	2,50
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> 3 l.	7,63	16,43	26,13	7,08
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> 5 l	7,99	19,29	41,42	9,61
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> 3 l Branco	7,13	18,05	25,20	7,13
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> de 5 l Branco	9,50	20,44	28,95	8,20
Básico Popular em Garrafão de 4,6 l	5,30	10,70	28,01	5,42
Básico Popular em Garrafas PET 2l.	2,36	4,36	10,43	2,11
Básico Popular em Garrafa de 0,75 l	1,66	2,61	5,35	0,83
Básico Popular em Garrafa PET 1,5 l	2,04	2,70	3,94	0,63
Básico Popular em <i>Bag-in-box</i> de 5 l.	7,31	15,55	23,43	6,40
Básico Popular a Granel	0,64	1,33	1,91	0,36
Espumante Charmat 0,75 l	3,47	7,00	13,55	2,47
Espumante Asti 0,75 l	3,16	7,25	14,99	2,93
Espumante Champenoise 0,75 l	5,64	10,79	16,47	3,57
Filtrado Doce 0,66 l	2,26	3,40	5,60	1,90

Uma informação interessante da Tabela 9 é a pouca variabilidade de custos de produção – com desvio padrão inferior a um – de algumas subcategorias de vinho, como é o caso do Básico Popular em Garrafa PET1,5 l, cujo desvio-padrão é de R\$ 0,63; Básico Popular em Garrafa de 0,75 l. com desvio-padrão de R\$ 0,83, Básico Popular a Granel com R\$ 0,36. Isso ocorre em razão desses produtos serem ofertados em mercados populares já consolidados. Dessa forma, as vinícolas procuram estruturar seus custos para serem compatíveis com o preço do vinho já determinado. Por outro lado, as demais subcategorias caracterizam-se por buscarem algum tipo de diferenciação, o que implica em estruturas de custos diferenciadas, de forma a conferir a estas subcategorias características implícitas que possibilitem a conquista de mercados específicos. Isso resulta em diferenças significativas custos (desvio-padrão), como por exemplo, o Ícone que em uma vinícola teve um custo de R\$ 7,28 e em outra vinícola de R\$ 30,06, resultando em um desvio-padrão de R\$ 7,15.

4.7 Margem líquida por subcategoria de vinho

A tabela a seguir apresenta a margem líquida das subcategorias de vinho, que consiste no preço médio de venda (Tabela 10) deduzido dos custos médios de produção (Tabela 9), incluindo-se nesses os custos variáveis, e a sua respectiva proporção dos custos fixos. Trata-se de um indicador de rentabilidade entre as subcategorias.

Conforme se pode observar na Tabela 10, as quatro maiores margem se encontram nas categorias Ícone, Ultra Premium, Básico Luxo em garrafa de 0,75 l. e o Básico Semi-Luxo bag-in-box de 5. Por outro lado, as subcategorias que apresentaram margens negativas foram Básico Semi-Luxo Bag-in-Box de 3 l. branco, Básico Popular a Granel e Filtrado Doce. Isso se deve, principalmente, a insuficiência de mercado para tais produtos e a necessidade de se amortizar os elevados custos fixos presentes nas vinícolas. Assim, esses vinhos são responsáveis pelo carregamento de grande parte dos custos fixos da vinícola, o que torna racional a continuidade da produção, com vistas a deprimir a capacidade ociosa e manter a sanidade econômica e financeira da empresa. Entretanto, há que se refletir sobre o posicionamento estratégico deste produto dentro da vinícola, visando reverter essa situação desfavorável.

Tabela 10 - Apuração da margem líquida das subcategorias de vinhos pesquisados.

Categorias/Subcategorias	Margem líquida em (R\$)
Ícone em garrafa de de 0,75 l.	25,52
Ultra Premium em garrafa de de 0,75 l.	17,05
Super Premium em garrafa de de 0,75 l.	13,27
Premium em garrafa de de 0,75 l.	9,75
Básico Luxo em garrafa de 0,75 l.	14,67
Básico Luxo-em garrafa 0,75 l Branco	4,14
Básico Semi-Luxo em garrafa 0,75 l.	5,11
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> 3 l.	8,48
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> 5 l	14,39
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> 3 l Branco	-0,55
Básico Semi-Luxo em <i>Bag-in-box</i> de 5 l Branco	4,56
Básico Popular em Garrafão de 4,6 l	1,80
Básico Popular em Garrafas PET 2l	1,76
Básico Popular em Garrafa de 0,75 l	1,97
Básico Popular em Garrafa PET 1,5 l	1,84
Básico Popular em <i>Bag-in-box</i> de 5 l	6,45
Básico Popular a Granel	-0,50
Espumante Charmat 0,75 l	5,59
Espumante Asti 0,75 l	5,84
Espumante Champenoise 0,75 l	12,96
Filtrado Doce 0,66 l	0,09

Fonte: Resultados da pesquisa.

4.8 Análise operacional do setor vinícola gaúcho

Os coeficientes operacionais apresentados na Tabela 11 têm por propósito retratar a eficiência das vinícolas pesquisadas na gestão dos seus recursos. A forma como estão estruturados tais coeficientes permite comparar os processos de produção das mesmas.

Tabela 11 - Coeficientes operacionais das vinícolas amostradas classificadas por tamanho.

Razão	Tamanho da vinícola (medido pelo faturamento em R\$)			
	Grande	Média ‡	Pequena	Micro
Custo com mão-de-obra(R\$)/Custo total da produção(R\$)	0,2147	0,1513	0,1339	0,1259
Custo com mão-de-obra(R\$)/valor total da produção(R\$)	0,2116	0,0836	0,0914	0,0964
Valor da produção de vinho (R\$)/estoque de capital (R\$)	1,3795	1,1940	1,7023	0,7977
Custo com a uva(R\$)/Custo total de produção(R\$)	0,2835	0,3084	0,4246	0,4410

Fonte: Elaboração própria.

‡ Cabe ressaltar que na amostra selecionada, nenhuma das vinícolas classificadas como média produzia o vinho Básico Popular a Granel.

O primeiro coeficiente calculado retrata o quanto representa os gastos das vinícolas com a mão-de-obra no custo total de produção. Quanto mais elevado for essa razão, maior o peso desse insumo no custo total. Pode-se vislumbrar que o gasto relativo com a mão-de-obra não variou muito entre as vinícolas, exceto para o caso da Grande, que teve um dispêndio maior com tal insumo.

Essas informações aparentam contrariar a lógica econômica ao mostrar grandes empresas como menos intensivas em capital que pequenas (que se supõe mais intensivas em trabalho). No entanto, essa contradição pode ser explicada ao se pensar que nas Micro, Pequenas e Médias vinícolas, boa parte do trabalho é desempenhado pelo próprio vinicultor e por seus familiares. Pensou-se em avaliar esse aspecto solicitando-se que o entrevistado estimasse a possível remuneração desse trabalho familiar. Acredita-se contudo, que essas horas de trabalho do próprio vinicultor e dos seus familiares tenham sido subavaliadas pelos respondentes e que esses trabalho apareça como sub-remunerados, particularmente na comparação com o que ocorre nas Grandes, dado o rigor da legislação trabalhista. Outro fato que pode ter provocado este viés é a maior estrutura burocrática das grande vinícolas, exigindo mais

horas de trabalho na parte administrativa, devido a maior complexidade das suas operações.

A segunda razão retrata a participação do insumo mão-de-obra em relação ao valor total da produção. Assim, quanto menor a razão maior a capacidade de geração de valor em cima do fator trabalho, ou mais eficiente é a mão-de-obra da escala produtiva. A interpretação mecânica desse coeficiente é que, para gerar R\$ 1,00 de faturamento bruto, as vinícolas, independentes do tamanho, gastaram em torno de R\$ 0,085 com a mão-de-obra. Isso implica que o custo do fator trabalho tende a ser relativamente semelhante nos várias escalas de produção, exceto para grande que essa razão é de R\$ 0,21. A explicação para tal discrepância pode ter a mesma origem do indicado anteriormente.

A terceira razão espelha a capacidade que cada unidade de capital gerar receita para a vinícola. Dessa forma, quanto maior esse coeficiente mais eficiente se apresenta a vinícola em questão. Conforme os resultados obtidos, a pequena vinícola gera um valor da produção 70% acima dos custos, a micro 79% e a média 19%, enquanto a grande gera 38% acima dos custos de produção. Uma outra maneira de interpretar esse coeficiente seria em termos monetários, isto é, para o caso da pequena vinícola tem-se um de retorno R\$ 1,70 de valor da produção para cada unidade de capital amortizado.

A quarta razão apura o quanto o principal insumo (uva) representa no custo total de produção das vinícolas. Desta forma, tem-se que para as grandes vinícolas, o custo dessa matéria-prima representa 28% do custo total, ao passo que, nas demais, este percentual está entre 30% e 44%. O menor índice verificado nas grandes vinícolas, pode ser atribuído ao maior volume de uva adquirido por essas grandes vinícolas, ou ao processo de fidelidade dos associados, no caso das cooperativas.

4.9 Avaliação da taxa de conversão da uva em vinho

A tabela 12 retrata a quantidade de uva requerida para cada litro de vinho produzido. A taxa de conversão da uva em vinho de mesa é de 1,3, ou seja, para se produzir 1 litro de vinho de mesa, em média, as vinícolas estão utilizando 1,3 kg. de uva. No presente caso, as pequenas e as grandes vinícolas foram as mais eficientes, conseguindo produzir 1 litro de vinho a partir de 1,32 kg. e 1,33 kg., respectivamente; ao passo que as micros se apresentaram menos eficientes processando 1,35 kg. de uva para produzir 1 litro de vinho.

As diferenças nas taxas não são significativas em pequenos volumes de produção, mas quando se processa grandes quantidades de uva, diferenças nas taxas de conversão tendem afetar a rentabilidade das empresas. Para ver isso considera-se, por exemplo, que fossem produzidos 10.000 litros de vinho numa grande e numa pequena vinícola. No caso da grande seriam requisitados 13.300 kg. de uva, mas se essa mesma quantidade fosse produzida numa micro vinícola deveriam ser processada 13.512 kg. de uva. Isso resulta em 212 kg, ou 159 litros de vinho. Em termos relativos significa que a micro vinícola teve perda de 1,6% vis-à-vis a grande.

Tabela 12 - Taxa de conversão de uva por litro de vinho por tamanho das vinícolas.

Tamanho da vinícola	Vinho de mesa (taxa de conversão em kg)	Vinho vinífera (taxa de conversão em kg)
Grande	1,3300	1,3833
Média	1,3467	1,3833
Pequena	1,3150	1,4070
Micro	1,3512	1,4491

Fonte: Resultados da pesquisa.

Contudo, quando se trata de vinho proveniente de espécies viníferas, a diferença na taxa de conversão aumentou um pouco. Enquanto as médias e grandes vinícolas converteram 1,38 kg. de uva em 1 litro de vinho, as micros e pequenas conseguiram extrair 1 litro de vinho de 1,45 kg. e 1,41 kg. de uva, respectivamente. A diferença nas taxas são agora bem mais importante. Retornemos com aquele volume hipotético de 10.000 litros de vinhos. As grandes e médias iriam utilizar 13.833 kg. de uva, enquanto as micros e pequenas 14.491 kg. e 14.070 kg. A diferença na taxa implica que as micros estariam utilizando 658 kg e as pequenas 237 kg de uva a mais que as médias e grandes para produzir a mesma quantidade de vinho. Nesse caso a perda de eficiência é de cerca de 476 litros de vinho, ou 4,76% para o caso das micros e de 171 litros de vinho, 1,71% para as pequenas. A perda de eficiência reside na inexistência de equipamentos em menor escala de produção, como as prensas pneumáticas, que possibilitam uma melhor extração do mosto da matéria-prima (uva).

4.10 Análise dos custos de produção por subcategorias de vinho

A Tabela 13 retrata a composição de custos de cada subcategoria de vinho. Apesar do grande número de informações, a análise se concentrou em alguns insumos que exerceram maior peso na composição dos custos das diversas subcategorias analisadas.

Tabela 13a - Participação dos custos dos insumos no custo total por cada subcategoria de vinho.

Insumos	Categoria/Subcategoria											
	Ícone		Ultra Premium		Super Premium		Premium		Básico luxo			
	Garrafa 0,75 l	% T	Garrafa 0,75 l	% T	Garrafa 0,75 l	% T	Garrafa 0,75 l	% T	Garrafa 0,75 l	% T		
Uva	2,35	14,89	1,29	23,50	1,32	21,52	1,41	30,18	1,44	25,41		
Vasilhame	2,79	17,61	0,90	16,31	0,86	13,95	0,82	17,47	0,90	15,90		
Rolha	2,41	15,23	0,51	9,30	0,36	5,83	0,30	6,35	0,31	5,41		
Rót.+Caixa+Cápsulas	5,66	35,80	0,52	9,37	0,54	8,85	0,39	8,41	0,44	7,82		
Energia	0,39	2,45	0,18	3,34	0,22	3,52	0,12	2,66	0,14	2,53		
Fretes	0,15	0,94	0,07	1,23	0,13	2,05	0,13	2,78	0,55	9,63		
Salário (M-D-O)	1,42	8,95	0,78	14,12	1,07	17,49	0,72	15,39	1,34	23,66		
Outros custos variáveis	0,29	1,86	0,77	13,98	0,94	15,27	0,41	8,85	0,15	2,69		
Materiais de expediente	0,05	0,31	0,13	2,29	0,31	5,00	0,09	1,97	0,07	1,26		
Outros custos fixos	0,31	1,97	0,36	6,56	0,40	6,51	0,28	5,95	0,32	5,69		
Custo médio unitário	15,82	100,00	5,50	100,00	6,13	100,00	4,68	100,00	5,68	100,00		

Tabela 13b - Participação dos custos dos insumos no custo total por cada subcategoria de vinho.

Insumos	Categoria/Subcategoria									
	Básico Semi-luxo					Básico Popular				
	Garrafa 0,75 l	%T	Bag-in- box 3 l	%T	Bag-in- box 5 l	% T	Garrafa 0,75 l	% T	Bag-in- box 3 l	% T
Uva	1,13	38,26	3,77	27,90	6,08	31,11	0,71	31,22	2,72	34,45
Vasilhame	0,71	23,94	3,52	26,07	3,98	20,36	0,52	23,02	1,89	23,94
Rolha	0,09	2,94	-	-	-	-	0,06	2,79	0,08	1,07
Rót.+Caixa+Cápsulas	0,16	5,32	0,33	2,47	0,54	2,75	0,14	6,22	0,44	5,59
Energia	0,04	1,48	0,12	0,89	0,16	0,83	0,07	3,25	0,11	1,36
Fretes	0,09	3,01	0,55	4,09	1,28	6,57	0,08	3,42	0,54	6,86
Salário (M-D-O)	0,36	12,31	2,69	19,94	4,36	22,30	0,36	16,09	1,36	17,20
Outros custos variáveis	0,03	1,08	0,95	7,02	0,87	4,43	0,04	1,78	0,29	3,63
Materials de expediente	0,09	2,96	0,65	4,79	1,00	5,12	0,09	4,18	0,16	2,02
Outros custos fixos	0,26	8,69	0,92	6,83	1,28	6,53	0,18	8,04	0,31	3,90
Custo medio unitário	2,96	100,00	13,50	100,00	19,54	100,00	2,26	100,00	7,89	100,00

Destaca-se que o insumo uva nas diversas subcategorias de vinho. O custo desse insumo não sofre variações significativas entre as subcategorias analisadas, exceto o caso do Ícone cujo preço da uva é de R\$ 2,35, nas demais varia de R\$ 1,29 a R\$ 1,44. Contudo, o seu peso relativo, nos custos totais de produção varia muito entre as subcategorias pesquisadas. No caso do Ícone, a uva representa, aproximadamente, 15% dos custos, mas chega a 38% no caso do Básico Semi Luxo.

Outro dado destoante entre as subcategorias é o relativo aos insumos de vasilhames e identificação (rótulo, caixa e cápsulas). No caso do Ícone esses itens de identificação, representam cerca de 36% dos custos totais, enquanto nos demais não chega a representar 10%. Já com relação aos vasilhames, o peso relativo desse insumo nos custos totais de produção para as subcategorias Ícone, Ultra-Premium, Super-Premium e Básico Luxo é, em média, de pouco mais de 15%, ao passo que nas subcategorias restantes é de mais de 20%. Comportamento semelhante é, também, verificado para o caso das rolhas. Portanto, em vinhos finos os custos com vasilhame, rolhas, rótulos, caixa e cápsulas tende a ser relativamente mais alto do que as subcategorias populares. Isso retrata uma situação em que fica claro o “apelo” do *marketing* em relação aos vinhos finos quer seja para garantir, quer seja para ampliar, seu mercado consumidor.

4.11 Consolidação dos resultados operacionais por tamanho de produção

A Tabela 14 resume as principais informações relativas às receitas obtidas pelas vinícolas na comercialização das diversas subcategorias de vinho e os principais itens de custos envolvidos no processo de produção do vinho.

Tabela 14 - Resultados operacionais por tamanho das vinícolas, dados amostrais (em R\$).

Itens	Tamanho da vinícola			
	Grande	Média	Pequena	Micro
Receita Total média	41.064.972,45	13.786.210,78	4.807.343,30	968.976,21
Custo Total médio	40.470.129,02	7.614.095,56	3.281.968,29	741.949,44
Margem Líquida média	594.843,43	6.172.115,22	1.525.375,01	227.026,77

Fonte: Resultados da pesquisa.

As receitas totais médias estimadas pelas três grandes vinícolas da amostra, somaram cerca de R\$ 41 milhões, frente a um custo total médio de, aproximadamente, R\$ 40 milhões, resultando em margem líquida de cerca de R\$ 600 mil. Cabe analisar o porquê da margem líquida das Grandes é tão distinta das demais. Conforme ressaltado anteriormente, o ano da pesquisa (2009) foi atípico, pois, haviam estoques indesejados de vinho nas vinícolas.

Como no grupo das Grandes vinícolas, duas são cooperativas, e essas comercializaram a maior parte da sua produção como vinho a Granel, como forma de desovar estoques. Como esse vinho foi revendido por valores muito baixos (R\$ 0,80 o litro), acabou por resultar em estreitamento da margem líquida. No caso desse vinho a Granel continuar ocupando a maior parcela de venda de grandes empresas como as cooperativas, só o retorno a seu preço histórico - na casa de R\$ 1,20 - traria a margem líquida para valores razoáveis (a simulação aponta que essa margem seria, em média, de cerca de R\$ 5 milhões por vinícola pertencente a este grupo). Em tempo, lembramos que na amostra, entre as Médias não encontramos vinícolas que produzissem vinho a granel, sendo sua margem líquida média de aproximadamente R\$ 6 milhões. Já as pequenas e as micro vinícolas tem suas margens líquida médias de R\$ 1,5 milhões e de R\$ 227 mil, respectivamente.

5. RENDA ESTIMADA DO SETOR VINÍCOLA GAÚCHO

Considerando a disponibilidade dos dados oficiais do IBRAVIM, sobre o volume de produção total das 660 vinícolas legalmente constituídas no Rio Grande do Sul ao longo de uma série histórica de quatro anos (2004 a 2008), pode-se obter a média de produção de cada vinícola. Contudo, tal informação não reflete a desagregação por subcategorias com que esse trabalhou na pesquisa. Isto é, não se tinha informações oficiais sobre o quanto cada vinícola efetivamente comercializava, por exemplo, do vinho Ícone, Básico Popular etc. No entanto, essas informações estavam disponíveis na amostra constituída pelas 59 vinícolas pesquisadas, então, cruzando os dados amostrais com os oficiais e recorrendo à equação (11), conseguiu-se estimar o faturamento do setor vinícola do Rio Grande do Sul.

O montante de renda estimada anual por esse setor foi de cerca de R\$ 960 milhões. Para se ter uma dimensão da importância da viticultura não apenas para a Região da Serra Gaúcha, mas também para o setor industrial do Rio Grande do Sul como um todo, basta dizer que esse número representou, aproximadamente, 2,0% do valor adicionado bruto do setor industrial do Rio Grande do Sul em 2009.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve por objetivos retratar o setor vinícola do Rio Grande do Sul a partir de uma amostra composta por 59 empresas - classificadas como grande, média, pequena e micro vinícolas. A partir das informações levantadas, foi possível identificar as vinícolas classificadas por tamanho; classificar os vinhos por categorias e subcategorias; estruturar as quantidades produzidas das subcategorias; definir os preços das subcategorias; estimar o estoque de capital das vinícolas classificadas por tamanho, bem como a ociosidade deste capital; consolidar os custos médios de produção por subcategorias de vinho; apurar as margens líquidas geradas por cada subcategoria de vinho, definir alguns coeficientes operacionais, identificar a participação dos principais insumos nos custos totais por subcategorias de vinho e calcular os resultados operacionais por tamanho das vinícolas.

Com relação ao tamanho das vinícolas, confirmou-se que a população de vinícolas do Rio Grande do Sul é predominantemente de micro vinícolas – faturamento de R\$ 2,4 milhões ao ano – com

mais de 90% das empresas enquadradas nessa categoria. Essa informação por si só não seria um indicador de deficiência do setor, no entanto, foi diagnosticada uma grande ociosidade do capital, em média de 50%, chegando a quase 80% de ociosidade justamente naquele tipo de empresas que predomina no estado.

Em relação ao tipo de vinho predominante no setor, verificou-se que cerca de 80% das vinícolas produz alguma subcategoria de Básico Popular. Para o caso das categorias intermediárias pouco mais de 40% das vinícolas produz a Básico Luxo e cerca de 30% algum tipo de Semi-luxo. Nesse sentido, pode-se dizer que há predomínio no setor vinícola gaúcho dos vinhos populares e intermediários básicos quer sejam eles a Granel ou engarrafados, uma vez que as vinícolas especializadas nas categorias de vinho consideradas *top of line* se reduz substancialmente e essa tendência vai se acentuando à medida que vai se aproximando do topo da pirâmide. No que diz respeito ao segmento dos espumantes e frisantes, esses estão presentes em cerca de 30% das vinícolas entrevistadas.

Em termos do preço de comercialização média das subcategorias de vinhos pesquisadas, notou-se que o vinho a Granel foi comercializado a menos de R\$1,00. Uma característica marcante desse vinho é o pequeno desvio-padrão dos preços, levando a concluir que não há alteração significativa nos mesmos entre as vinícolas, diferentemente do Básico Popular engarrafado, em que oscilações de preços chegaram a mais de 150%. Essa forte oscilação foi, também, verificada em outras categorias, como a Básico Luxo, Premium e Ícone.

Os investimentos imobilizados em prédios, máquinas e equipamentos foram muito altos, superando R\$ 1,2 milhões para o caso das micros vinícolas e de R\$ 30 milhões quando se trata grandes. A elevada capacidade ociosa registrada reflete essa imobilização e talvez se explique ainda pelo fato de já existir no Rio Grande do Sul uma oferta de maquinário aqui produzido ou mesmo o acesso das pequenas a equipamentos importados de segunda mão (FARIAS, 2008).

As oscilações de custos se tornaram bem mais pronunciadas para o caso do Ícone, ao passo que os Premium, Luxo e Semi-Luxo, os custos tendem a não variar muito. Nesses casos, os diferenciais de preço praticados, justificam-se mais por estratégias de mercado do que por definição dos custos de produção.

Como as demais subcategorias de vinho apresentaram substanciais diferenças de custos de produção, pode-se concluir que as vinícolas operam com padrão tecnológico distinto e diferentes

estratégias de diferenciação de produto e na compra de insumos em grandes quantidades, o que não se verifica no caso das pequenas e micro vinícolas.

No tocante aos indicadores operacionais, o que mais chamou a atenção é a intensidade da utilização da mão-de-obra nas grandes vinícolas, o que pode ter sua origem no fato de que as grandes possuem uma estrutura burocrática mais dilatada para fazer frente a maior complexidade de suas operações, ao passo que as demais categorias de vinícolas, tem neste item um situação obscura, uma vez que boa parte da mão de obra é familiar tornando sua mensuração mais precisa bastante difícil.

A taxa média de conversão da uva em vinho de mesa é em média de 1,3. Isso significa que para se produzir 1 litro de vinho de mesa foram necessários 1,3 kg. de uva. As pequenas e as grandes vinícolas foram as mais eficientes. Notou-se que mesmo sendo pequena diferença nas taxas de conversão entre as escalas de produção quando se tem grande volume de produção, essa tende afetar resultado das empresas.

E, finalmente, estimou-se que o setor vinícola do Rio Grande do Sul, composto por 660 empresas, gerou renda superior a R\$ 960 milhões no ano da amostra. Trata-se, portanto, de uma cifra importante, especialmente, no momento de crise que passa, atualmente, a viticultura brasileira que está sendo sufocada pela concorrência predatória dos vinhos importados.

Este trabalho esbarrou em uma limitação de caráter enológico, que é a falta de um critério enológico de estratificação dos vinhos (Ícone, Ultra Premium, Super-Premium, Premium, Básico Luxo, Básico Semi-Luxo, Básico Popular). Os vinhos tem sua classificação dentro destas categorias, orientada a critério da vinícola, em função do seu enquadramento mercadológico, cuja materialização se dá através do preço praticado. Outra limitação se dá em função da dificuldade de obtenção de registros contábeis junto as micro e pequenas vinícolas, o que obrigou aos pesquisadores realizarem o levantamento de custo em loco juntamente com os empresários.

Por fim, deixa-se como sugestões, a reedição deste trabalho, não só para consolidação ou aprimoramento da proposta metodológica, bem como a realização de trabalho semelhante a nível do processo produtivo vitícola, tendo em vista ser a uva (matéria-prima) responsável por aproximadamente um terço do custo de produção.

7. REFERÊNCIAS

BOTTER, D. A.; et al. **Noções de estatística**. Instituto de Matemática e Estatística – USP, 1996, 231p.

FAGUNDES, J. A. Polígrafos contabilidade de custos, 2004. Disponível em <<http://www.jair.fema.com.br>>. Acesso em setembro de 2007.

FARIAS, C. **Inovação e ganhos competitivos na vitivinicultura gaúcha: uma abordagem preliminar**. Apec, 2008 Disponível In http://www.apec.unesc.net/IV_EEC/sessoes_tematicas/_pdf. Acesso em: 12 mar. 2011.

FERGUSON, C.E. **Teoria Microeconômica**. 5 ed. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1983.

IBRAVIN (Instituto Brasileiro do Vinho). Disponível em: HYPERLINK "<http://www.ibravin.org.br/>" <http://www.ibravin.org.br/>. Acesso: 21 de junho de 2010.

LEONE, George S. G. **Curso de contabilidade de custos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2003.

MILLER, Roger L. (1943) **Microeconomia: teoria, questões e aplicações**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1981.

PINDYCK, R.S.; RUBINFELD, D.L. (1995) **Microeconomia**. 6 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

PROTAS, J.S. (2002) **A vitivinicultura brasileira: realidade e perspectivas**. Artigos Técnicos. Site Embrapa. Disponível: <http://www.cnpuv.embrapa.br/vitivini.html>. Acesso em: 12 mar. 2011.

PROTAS, J.F. (2008) **A produção de vinhos finos: um flash do desafio brasileiro**. Artigos Técnicos. Site Embrapa. Disponível em:http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/producao_vinhos_desafio.pdf. Acesso em: 12 mar. 2011.

ROSA, S. E. S.; COSENZA, J. P.; LEÃO, L. T. S. **Panorama do setor de bebidas no Brasil**. In: BNDES Setorial, n.23, p. 101-150. Rio de Janeiro: BNDES, 2006.

SALVATORE, D. (1940) **Microeconomia**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1977.

SIMOES, O. M. (1998) **A economia do vinho no sec XX: crises e regulações**. Disponível em: <http://dited.bn.pt/31176/2163/2666.pdf>. Acesso : 10 mar. 2011.

VARIAN, H. R. (1987) **Microeconomia: Princípios Básicos**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1994.

Trabalho recebido em: 22 de novembro de 2012

Trabalho aprovado em: 06 de março de 2013

Anexo 1: Questionário utilizado na pesquisa

Instrumento de coleta de dados: A coleta de dados foi realizada usando a ferramenta do Microsoft Excel tendo por base as seguintes tabelas:

Despesas Administrativas			
Código da Empresa:			
DISCRIMINAÇÃO	Qty.	R\$ unit.	R\$ Total
Despesas Administrativas		Por ano	
Mão-de-Obra Administrativa	13	0,00	0,00
Material de expediente	1	0,00	0,00
Material Promocional	1	0,00	0,00
Energia elétrica	12	0,00	0,00
Água	12	0,00	0,00
Telefone	12	0,00	0,00
Fretes	12	0,00	0,00
Tratamento de efluentes	1	0,00	0,00
Representante de Vendas	1	0,00	0,00
Despesas de Manutenção de máquinas e equipamentos	1	0,00	0,00
Mão-de-Obra Fixa do Chão de Fábrica	1	0,00	0,00
Mão-de-Obra Temporária do Chão de Fábrica	3	0,00	0,00
Enólogo	12	0,00	0,00
Feiras	1	0,00	0,00
Associações	12	0,00	0,00
TOTAL		0,00	
Produção Anual			0,00
Custo Adm. Por Garrafa			0,00

CUSTO DE PRODUÇÃO VINHO

Código da Empresa: 000000

Volume de produção anual em garrafas 0,00

Tinto/Branco

Tipo de produto:

subcategoria

DISCRIMINAÇÃO

QTD.

R\$ UNIT.

R\$ TOTAL

Custo Variável - Insumos

UVA

0

0,00

0,00

FUNRURAL

0,0230

0,00

Garrafas

0

0,00

0,00

Rolhas

0

0,00

0,00

Rótulos

0

0,00

0,00

Caixas

0

0,00

0,00

Fitas adesivas

0

0,00

0,00

Papel p/ garrafas

0

0,00

0,00

Cápsulas

0

0,00

0,00

SUB-TOTAL

0,00

Custo Variável - Produtos

Enológicos

Enzimas

0,00

0,00

0,00

Leveduras

0,00

0,00

0,00

Ativantes de fermentação

0,00

0,00

0,00

SO₂/Metabisulfito

0,00

0,00

0,00

Estabilizantes

0,00

0,00

0,00

Material de Limpeza

0,00

0,00

0,00

Análises

0,00

0,00

0,00

Nitrogenio

0,00

0,00

0,00

Terra filtrante

0,00

0,00

0,00

Barril de Carvalho

0,00

0,00

0,00

Taninos

0,00

0,00

0,00

SUB-TOTAL

0,00

Custo Variável - Impostos

IPI

10,0%

0,00

0,00

ICMS

17,0%

0,00

PIS/ COFINS

6,0%

0,00

Crédito do ICMS

0,00

SUB-TOTAL

0,00

Custo Fixo - Outras

Depreciação

0

0,00

0,00

Despesas Administrativas

Administrativo

0

0,00

0,00

Degustação

SUB-TOTAL

0,00

TOTAL

0,00

Receitas

Preço médio de venda da garrafa

0,00

Guarda

Meses

Tempo médio de guarda do produto

0,00

Custos Médios

Valor Monetário

Custos Médios por Garrafa

0,00

DIVERSIFICAÇÃO DA RENDA E AGREGAÇÃO DE VALOR NA AGRICULTURA FAMILIAR: LIÇÕES A PARTIR DE UMA COMUNIDADE RURAL

Danieli Simonetti¹
Miguel Angelo Perondi²
Norma Kiyota³
Ana Paula Schervisky Villwock⁴

Resumo

A agricultura familiar é conhecida por sua capacidade de suprir a força de trabalho e apresentar uma elevada capacidade de diversificação econômica e produtiva. Dentro dessa diversidade percebe-se que alguns estabelecimentos com áreas maiores e mesma disponibilidade de outros recursos produtivos possuem uma renda inferior a estabelecimentos com áreas menores. Assim essa pesquisa procura estudar e comparar as diferentes estratégias de renda dos agricultores familiares frente a diferentes acessos a recursos de área, força-de-trabalho e capital numa comunidade rural no ano agrícola de 2008/09. A produção de *commodities* agrícolas grãos obteve a menor renda e a diversificação da renda agrícola aumentou a renda total do estabelecimento. Na situação estudada uma menor área agrícola resultou na maior intensificação da produção e a maior disponibilidade de mão de obra em maior diversificação e renda agrícola por área.

¹ Eng. Agrônoma, Mestranda em Desenvolvimento Regional na Universidade Tecnológica Federal do Paraná. E-mail: danisimo.slo@gmail.com

² Eng. Agrônomo, Mestre em Administração, Doutor em Desenvolvimento Rural, Professor na Universidade Tecnológica Federal do Paraná. E-mail: perondi@utfpr.edu.br

³ Eng. Agrônoma, Mestre em Administração, Doutora em Desenvolvimento Rural, Pesquisadora da Área de Socioeconomia do Instituto Agronômico do Paraná - IAPAR. E-mail: normak@iapar.br

⁴ Eng. Agrônoma, Mestranda em Desenvolvimento Regional na Universidade Tecnológica Federal do Paraná. E-mail: ana.agronomia@gmail.com

Palavras-chave: agricultura familiar, diversificação da renda, recursos produtivos.

DIVERSIFICATION OF INCOME AND VALUE ADDITION ON FAMILY FARMS: LESSONS FROM A RURAL COMMUNITY

Abstract

The family farm is known for its ability to supply the labor force and provide a high capacity for economic diversification and productive. Within this diversity it is observed that some establishments with larger areas and same availability of productive resources have a lower income than smaller area establishments. So this research is to study and compare different strategies of farmers' income to different access to resources area, work force and capital in a rural community in the agricultural year 2008/09. The production of agricultural commodities grains had the lowest income, and the diversification of agricultural income increased the total farm income. Visually the study allowed us to realize that a smaller area has meant greater intensification of agricultural production and increased availability of labor with greater diversity and income for the area.

Key-words: family farm, income diversification, productive assets.

1. INTRODUÇÃO

A agricultura familiar é conhecida por sua capacidade de gerar ocupação de força-de-trabalho com diversidade produtiva. Essa afirmação corrobora com a discussão sobre o papel da agricultura familiar na diversificação das atividades econômicas e na promoção do desenvolvimento, principalmente, nos pequenos e médios municípios.

Para Abramovay (1992), com a especialização e monetarização dos agricultores, grande parte dos camponeses se diferenciou em agricultores familiares. Entretanto, Friedmann (1978) adverte que a agricultura familiar é uma forma de produção não capitalista a serviço do capitalismo e que a produção de mercadorias pela agricultura familiar é mais competitiva que a produção capitalista, principalmente por não utilizar de forma substancial a força-de-trabalho assalariada.

Como a agricultura familiar é proprietária dos meios de produção e responsável pela maior parte da força-de-trabalho, existe

uma íntima ligação entre a decisão (gestão) e ação (produção) em seu processo produtivo. A forma como o agricultor utiliza os seus recursos produtivos é para Lima *et al* (1995) produto das condições objetivas de produção e de estratégias presentes e passadas. A coerência e a eficácia da atividade produtiva realizada pelo agricultor são, também, resultado de condições, decisões e ações passadas.

Assim, o sistema de produção da agricultura familiar, de forma geral, é diversificado para a otimização do uso dos recursos físicos disponíveis. Porém, Perondi (2007) verificou que a maior parte dos estabelecimentos se envolve em atividades agropecuárias de baixo valor agregado, como a produção de *commodities* grãos, produção com alta externalidade de recursos.

Para van der Ploeg (1993), a mercantilização é um processo de crescente externalização, ou seja, de orientação do processo produtivo para o mercado, que, por sua vez, também sofre uma crescente influência do progresso técnico, conduzindo a reprodução para uma forma social cada vez mais subordinada e dependente do modo de produção capitalista. Entretanto, Perondi (2009) adverte que o processo de mercantilização não pode ser uma força homogeneizadora, pois, seu efeito também pode causar uma maior diversidade, uma vez que sempre haverá unidades ou partes do processo produtivo não mercantilizado em sociedades de maior ou menor inserção mercantil.

A agricultura familiar da região Sudoeste do Paraná, quando submetida ao “processo de mercantilização da vida social e econômica,” também foi capaz de elevar a sua capacidade de diversificação de renda ao invés de somente reduzir suas possibilidades alternativas de renda (Perondi, 2007, p.27). De acordo com o mesmo autor, a mercantilização é um processo econômico, social e cultural, que exerce influência sobre as relações de trabalho e produção das famílias e, ao mesmo tempo, que fragiliza a unidade de produção, também oportuniza um conjunto de novas atividades, que servem para adequar o estoque e fluxo de alimentos e recursos financeiros suficientes para garantir as necessidades básicas das famílias e novas estratégias de reprodução social. Assim, a mercantilização pode também estar associada ao processo de diversificação da renda.

Para Perondi (2009), a diversificação é a criação da diversidade em processos sociais e econômicos, que pressionam e, também, oportunizam a adaptação e a diversificação dos meios de vida das famílias. Segundo Ellis (2000) a diversificação do meio de vida é um processo pelo qual a família constrói uma crescente

diversidade nos portfólios de atividades e disponibiliza os recursos para sobreviver e melhorar seu nível de vida.

A diversificação das alternativas de renda torna a unidade de produção menos vulnerável ao mercado em situações de crise e de instabilidade financeira. A diversificação e a mercantilização podem ser considerados processos complementares, a mercantilização pode estimular a diversificação da renda, “não produzindo, necessariamente, uma inexorável uniformidade produtiva” (Perondi, 2007, p. 27).

Desta forma, esta pesquisa tem por objetivo estudar e comparar as diferentes estratégias de renda dos agricultores familiares frente a diferentes acessos a recursos de área, força-de-trabalho e capital numa comunidade rural do município de Itapejara d'Oeste, Mesorregião Sudoeste do Paraná, no ano agrícola de 2008/09 e encontrar as razões de sua eficiência ou ineficiência econômica.

2. METODOLOGIA

A pesquisa se utilizou de uma abordagem qualitativa para entender a racionalidade e os fatores que levaram os sujeitos a realizarem determinadas escolhas. As famílias entrevistadas foram selecionadas a partir do foco de investigar numa mesma comunidade a diversidade de sistemas de produção e das características produtivas e econômicas das unidades de produção possíveis de se encontrar num mesmo ambiente sócio-econômico-ambiental, culminando com a realização de doze entrevistas que possibilitaram mensurar os indicadores econômicos e produtivos das famílias.

Por ser uma pesquisa qualitativa e com uma amostra intencional, não se pretende extrapolar a inferência obtida, mas compreender o seu processo social. Esta metodologia envolve a obtenção de dados descritivos pelo contato direto do pesquisador com a situação estudada, procurando compreender os fenômenos de acordo com a perspectiva do sujeito (Godoy, 1995). As informações foram levantadas no sentido de elaborar um diagnóstico da unidade de produção.

Esse estudo foi realizado na comunidade rural São João no município de Itapejara d'Oeste, reproduzindo os resultados do ano agrícola de 2008/2009. Na análise dos dados do sistema de produção foram consideradas somente as áreas produtivas, que contribuem para a geração do produto agrícola, denominada de Superfície Agrícola Útil (SAU).

Para mensurar a força de trabalho na unidade de produção agropecuária (UPA), utilizou-se como medida a Unidade de Trabalho Homem (UTH), para Lima *et al* (1995) uma UTH representa 300 dias de trabalho com 8 horas diárias de uma pessoa adulta, ou seja, entre 18 e 59 anos. Para as demais faixas etárias consideramos: crianças de 7 a 13 anos = 0,5 UTH; jovens de 14 a 17 = 0,65 UTH; adultos de 18 a 59 = 1 UTH; e idosos com mais de 60 anos = 0,75 UTH (LIMA *et al*, 1995, p. 79).

Na análise econômica foram considerados os indicadores sugeridos por LIMA *et al* (1995): Produto Bruto (PB), valor de toda a produção gerada no período analisado; Consumo Intermediário (CI), valor dos insumos de produção adquiridos fora da UPA e consumidos totalmente no processo de produção; Depreciação (D), corresponde ao valor do desgaste dos equipamentos, máquinas e benfeitorias; Divisor do Valor Agregado (DVA), são despesas para manter a propriedade, que não podem ser descontados de um único sistema produtivo, como arrendamento de terceiros, impostos relacionados à produção e à propriedade, juros de empréstimos financeiros e salários da mão-de-obra contratada; e Renda Agrícola (RA), é a remuneração do trabalho familiar, ou seja, o PB descontados o CI, o DVA e a D.

Neste trabalho não foram analisadas as rendas não agrícolas, as transferências sociais e outras fontes de renda.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

A comunidade rural São João, situa-se próxima à sede do município de Itapejara D'Oeste, destacando-se na atividade leiteira, presente em 50% das famílias entrevistadas. Entretanto, os estabelecimentos dessa comunidade apresentam uma realidade bastante heterogênea. Observa-se que das 12 UPAs estudadas, 75% apresentaram SAU menor que 20 hectares e 16% entre 20 e 100 hectares, assim, estas últimas elevaram a SAU média para 30 hectares.

O valor bruto da produção (PB) e o CI no período analisado foi bastante variado dentre as famílias estudadas e muita desta variação decorre da diferença de acesso aos recursos de produção e da estratégia empregada. A depreciação (D) dos meios de produção (máquinas, implementos e benfeitorias) nos estabelecimentos, variou de R\$ 710,00 a R\$ 24.857,00 reais por ano, ou seja, uma variação de 4 a 12% do PB. O divisor do valor agregado (DVA) variou de R\$ 103,00 até R\$ 48.043 por ano, perfazendo uma variação de 2 a 12% do PB. Este último foi fortemente impactado pelas despesas com os

juros de financiamentos e contratação de força de trabalho. Tais indicadores demonstram a grande diferença de capitalização dessas UPAs e podem ser visualizados na tabela 01.

Neste contexto, a renda agrícola é um indicador de grande importância refletindo o resultado líquido, depois de descontadas todas as despesas e depreciações do PB, possibilitando ao agricultor remunerar e dar conforto à família e ampliar o patrimônio. Nas UPAs pesquisadas a renda agrícola anual média foi de R\$ 24.231,00, o que equivale à aproximadamente R\$ 2.000,00 mensais, contudo, é importante observar que foram encontrados valores anuais que variam de R\$ 7.211,00 a R\$ 74.563,00 reais, como observado na tabela 1.

Tabela 1 - Indicadores econômicos no período de setembro de 2008 a agosto 2009, para os estabelecimentos estudados.

UPA	PB (R\$)	CI (R\$)	D (R\$)	DVA (R\$)	RA (R\$)
1	37.675,00	14.982,00	4.353,00	1.087,00	17.252,00
2	32.051,00	6.159,00	2.037,00	1.070,00	22.784,00
3	109.524,00	4.002,00	24.854,00	8.103,00	72563,00
4	14.864,00	6.466,00	710,00	476,00	7.211,00
5	42.888,00	6.906,00	1.923,00	973,00	33.085,00
6	78.675,00	24.528,00	3.562,00	9.050,00	41.535,00
7	30.424,00	13.246,00	2.933,00	3.146,00	11.097,00
8	88.561,00	50.815,00	9.073,00	6.795,00	21.877,00
9	223.968,00	208.792,00	14.822,00	5.394,00	-5.039,00
10	67.120,00	10.780,00	2.833,00	103,00	53.403,00
11	97.155,00	80.596,00	11.044,00	13.398,00	-7.883,00
12	449.744,00	355.242,00	23.573,00	48.043,00	22.884,00
\bar{X}	106.054,00	65.209,00	8.476,00	8.136,00	24.231,00
Σ	1.272.652,00	782.518,00	101.720,00	97.640,00	290.773,00

Fonte: Pesquisa de campo.

As unidades 9 e 11 obtiveram renda agrícola negativa, contudo a UPA 11 teve renda total positiva (renda agrícola somada à

renda não agrícola, aspecto não abordado neste artigo). E essas diferenças demonstram as diferentes estratégias adotadas, que dependem das condições financeiras e de espaço físico, mas, principalmente, das relações familiares.

A força-de-trabalho encontrada foi a da família (tabela 2), numa média de 2,75 UTH por UPA, o que significa a presença do casal proprietário e mais um filho. A maior UTH ocorre na UPA 3, em que o casal proprietário conta com a colaboração dos três filhos juntamente com suas esposas, conformando um condomínio de produção.

A relação entre a área e a força-de-trabalho (SAU/UTH) demonstra quanta área é explorada por cada trabalhador e evidencia se a força-de-trabalho é mais ou menos intensificada, isto é, permite analisar se o sistema é mais ou menos intensivo no uso da área ocupada. Dentre as UPAs avaliadas, observou-se que a superfície explorada por trabalhador agrícola familiar (SAU/UTH) variou de 0,70 a 60,02 hectares por UTH. Essa diferença se deve ao fato da SAU ser bastante variada enquanto a UTH se manteve entre 1,75 e 3,15 e, também, devido à diferença na ocupação das áreas por atividades mais extensivas como a criação de gado de corte a pasto e outras mais intensivas como a integração com aves.

A maior relação SAU/UTH ocorreu no estabelecimento 12, junto com a maior SAU revelando uma tendência de otimização da força-de-trabalho na propriedade, ou seja, o aumento da área explorada por cada trabalhador resulta da possibilidade de explorar atividades que necessitem de menos força-de-trabalho por área.

Na relação da renda agrícola com a unidade de trabalho (RA/UTH), notou-se que quatro unidades familiares (UPA 4, 7, 9, 11) apresentaram valores menores que um salário mínimo mensal por trabalhador agrícola. A média anual da remuneração por trabalhador agrícola familiar foi de R\$ 9.366,00 reais, ou seja, R\$ 780,00 reais mensais, dentro de um conjunto em que a maior relação de RA/UTH foi de R\$30.526,31/UTH observado na UPA 10 que possuía, coincidentemente, o menor número de UTH (Tabela 2).

Tabela 2 - Indicadores de área, força de trabalho, produtividade da terra e rentabilidade no período de setembro de 2008 a agosto 2009, para os estabelecimentos estudados.

UPA	SAU (ha)	UTH	SAU/UTH (ha/UTH)	RA/UTH (R\$/UTH)	RA/SAU (R\$/ha)
1	1,483	2,00	0,74	8.626,00	11.633,00
2	3,65	2,00	1,83	11.392,00	6.242,00
3	5,6	8,00	0,70	9.070,00	12957,00
4	8,55	2,00	4,28	3.605,00	843,00
5	8,74	3,15	2,77	10.503,00	3.785,00
6	11,12	2,00	5,56	20.767,00	3.735,00
7	12,83	2,00	6,42	5.548,00	864,00,
8	15,24	2,50	6,10	8.751,00	1.435,00
9	19,1	3,15	6,06	-1.599,00	-263,00
10	40,47	1,75	23,13	30.516,00	1.319,00
11	89,81	2,00	44,90	-3.941,00	-87,00
12	150,04	2,50	60,02	9.153,00	152,00
\bar{x}	30,55	2,75	13,54	9.366,00	3.551,00
Σ	366,63	33,05	162,50	112.394,00	42.618,00

Fonte: pesquisa de campo.

A renda obtida por hectare (RA/SAU) demonstra se as atividades empregadas são mais ou menos intensivas, nas UPAs estudadas, percebeu-se uma tendência de diminuição da renda por área útil a medida que se possui uma maior SAU. Assim, a maior RA/SAU coincidiu com a menor SAU/UTH, na UPA 3, ou seja, houve ao mesmo tempo uma otimização de área e da força-de-trabalho.

Para a compreensão da dinâmica nas UPAs e das estratégias adotadas é importante entender a composição do PB e se percebeu nessa análise que, em média, o consumo intermediário compõem mais de 50% do PB. Demonstrando a elevada externalidade dos sistemas de produção adotados, isto é, uma elevada dependência dos recursos externos para completar os ciclos de produção, fato que resulta do processo de mercantilização do sistema de produção da agricultura.

A análise individual das famílias revelou que o CI variou de menos de 5% da composição do PB, na UPA 3, até 90% da composição do PB, na unidade 9, com elevado grau de externalidade e renda agrícola negativa. Os dois casos são contrastantes e serão mais bem avaliados adiante.

Dentre as doze UPAs estudadas sete obtiveram RA superior a 45% do PB e seis possuem SAU até 12 hectares. Apenas três unidades produtivas das observadas obtiveram RA inferior a média de 23% da composição total do PB (Figura 1). Neste contexto, pergunta-se: como uma propriedade com elevada externalidade como a UPA 9, se mantém no meio rural? Como explicar que UPAs com áreas maiores e mesma disponibilidade de força-de-trabalho tenham uma renda inferior a estabelecimentos de menor área?

Na tentativa de responder a estas perguntas, as UPAs da comunidade São João foram classificadas em dois grandes grupos: especializados (7 casos) e diversificados (5 casos). No grupo especializado, ocorrem três casos que utilizam uma estratégia de agregação de valor e quatro que produzem somente commodities agrícolas. Nas outras cinco UPAs ocorrem estratégias de diversificação agrícola, e apenas uma agrega valor.

Desses estabelecimentos se destacaram cinco distintas estratégias: (1) especialização sem agregação de valor em pequena área; (2) especialização com agregação de valor em pequena área; (3) especialização sem agregação de valor em grande área; (4) diversificação agrícola com agregação de valor; e (5) diversificação agrícola sem agregação de valor.

A UPA 1 representa a estratégia (1) de especialização sem agregação de valor em pequena área, com apenas 1,48 hectares de área produtiva, a atividade da avicultura integrada é responsável por 94% do produto bruto total e 100% do produto bruto comercializado. Devido a parceria com a empresa integradora, a UPA consegue manter a renda agrícola em quase 50% da composição do produto bruto. Com uma pequena área útil são poucas as opções para o agricultor se manter na propriedade, sendo necessário que a(s) atividade(s) empregada(s) seja(m) mais intensificada(s) no uso da área agrícola para compensar a quantidade de área produtiva.

Na UPA 2, ocorre a estratégia (2) de especialização com agregação de valor na comercialização em pequena área. Nesta a comercialização do leite, corresponde a 85% do PB total, e é feita de duas formas. A venda direta ao laticínio, é a forma de comercialização utilizada na maioria das propriedades, no ano agrícola 2008/2009 o preço médio pago foi de R\$ 0,65 por litro de leite. A segunda e mais importante forma de comercialização é a

venda direta aos consumidores na cidade de Itapejara d'Oeste. O leite é embalado em garrafas de refrigerantes (PET) doadas pelos próprios moradores da cidade, com isso a despesa se dá apenas com a força-de-trabalho, que é familiar, e o deslocamento até a cidade.

Na segunda forma de comercialização, o litro de leite é vendido à R\$ 1,50, valor muito superior ao recebido do laticínio. Em torno de 70% da produção de leite da propriedade é vendida dessa forma, conseguindo assim elevar de forma significativa a sua renda. Com os 3,65 hectares de área útil da família, a produção de leite não pode ser ampliada e se toda a produção de leite fosse comercializada com o laticínio, a renda agrícola que é de mais de 22.700 reais passaria para aproximadamente 9.500 reais, demonstrando nesta UPA a importância da agregação de valor via a comercialização diferenciada do produto.

Outro caso de estratégia especializada é a encontrada na UPA 12 que, optou por uma estratégia (3) de especialização sem agregação de valor em grande área. Como a SAU neste caso é elevada, 150 hectares, pode-se optar por atividades que não demandem agregação de valor. A especialização em commodities grãos apresenta uma das menores rendas obtidas por área útil entre as famílias analisadas, sendo de 152,00 R\$/ha da SAU. Essa baixa renda decorre da presença de commodities que representam 94% do produto bruto. Esta UPA é a que apresenta o maior PB e também o maior CI, como é de se esperar quando se trata de commodities agrícolas grãos com forte dependência de insumos externos. Assim, esta é uma propriedade altamente externalizada, ou seja, com alto grau de mercantilização.

A estratégia (4) de diversificação agrícola com agregação de valor só é possível quando há força-de-trabalho disponível, como na UPA 3, onde ocorre uma exceção à média da comunidade com 8 UTH. Esta disponibilidade de força-de-trabalho permite que se tenha mais de uma atividade para geração de renda, além de permitir a diminuição da externalidade dos insumos produtivos, como pode ser observado nesta UPA, a qual possui o menor CI, representando apenas 3,6% da composição do PB. Assim, consegue-se manter a renda agrícola em 66% do PB.

O baixo valor de CI decorre da forma como as atividades são conduzidas, as principais atividades encontradas são a integração com aves e bovinocultura de corte e de leite. Os dois aviários são mantidos em integração com uma empresa da região, a assessoria veterinária e disponibilização da ração, que representam as maiores despesas da atividade, são de responsabilidade da

empresa, desta forma o valor recebido pelo agricultor já considera o desconto destas despesas. Assim, apesar da despesa existir esta não aparece no CI. Outro fator que contribui para a diminuição do CI é a não utilização de ração na bovinocultura, os animais são mantidos nas pastagens e é fornecida silagem produzida na própria UPA.

A forma de produção nessa UPA pode ser considerada uma estratégia de agregação de valor que resulta da disponibilidade de força-de-trabalho familiar. Assim os insumos são em sua maioria produzidos na UPA sem contratação de força de trabalho, reduzindo a externalidade e conseqüentemente o CI.

Na UPA 9, ocorre uma estratégia (5) de diversificação agrícola sem agregação de valor devido a baixa disponibilidade de força de trabalho. Os insumos de produção são trazidos de fora da propriedade, ou seja, ocorre uma alta externalidade demonstrada pelo CI que corresponde a mais de 90% do PB. A renda negativa desta UPA não é percebida diretamente pelo agricultor, isto ocorre porque ao desconsiderar a depreciação, a renda torna-se positiva, ou seja, o agricultor não está considerando o desgaste dos meios de produção de seu estabelecimento. O que a longo prazo o impossibilitará de renovar seus equipamentos e benfeitorias ao final de suas vidas úteis.

Teoricamente, na comparação de sistemas especializados e diversificados há um maior risco de perda da renda agrícola no primeiro sistema. Isto porque diminuem as possibilidades de compensações por alguma frustração de safra ou diminuição do preço na comercialização de um ou mais produtos, não possibilitando outra renda ao agricultor. No entanto, a especialização pode ser compensada pela agregação de valor, ou seja, pode-se diferenciar a forma de produção, transformar o produto ou a comercialização de um mesmo produto. Esta é uma maneira de se proteger das variações do mercado, pois os produtos diferenciados sofrem menos interferências deste em seu preço.

A diversificação da renda permite optar por investir na atividade que no momento irá lhe gerar maior renda. A diversificação mais agregação de valor pode ser uma estratégia de renda interessante por permitir várias opções de investimentos e rendas e maior autonomia em relação aos processos de produção e de comercialização dos produtos. Entretanto, isto demandaria alguns recursos diferenciados de força-de-trabalho e investimentos. A diversidade de atividades e estratégias encontradas na comunidade pode ser decorrente do processo de mercantilização crescente da agricultura, como afirma Perondi (2007), os agricultores na região

Sudoeste do Paraná conseguiram diversificar mesmo submetidos ao processo de mercantilização da vida social e econômica.

4. CONCLUSÃO

Como observado na revisão bibliográfica, a produção de commodities agrícolas resultou numa baixa renda por área útil. Estabelecimentos com maior diversidade das fontes de renda apresentaram maior renda, contudo, a diminuição da SAU não implicou em maior diversificação agrícola. Entretanto, foi verificado que quanto menor a SAU, as atividades empregadas visaram maior renda por área, na tentativa de compensar a pequena área útil. E o inverso também é verdadeiro, ou seja, quanto maior a SAU, maior o emprego de atividades que resultaram numa menor renda agrícola por hectare.

Para este trabalho percebeu-se que o aumento da diversidade de renda ocorre nos estabelecimentos com maior disponibilidade de força-de-trabalho familiar, pois, todas as UPAs diversificadas dispunham de UTH superior a 2,5. Por outro lado, todas as unidades especializadas dispunham de UTH entre 1,75 a 2,5. Neste caso, se destaca a UPA 8, que apresentou a maior força-de-trabalho disponível, a maior diversificação e maior renda por hectare da SAU.

5. REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: HUCITEC/UNICAMP, 1992, 275 p.

ELLIS, Frank. **Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries**. Oxford: OXFORD University Press, 2000. 273p.

FRIEDMANN, H. **World market, state and family farm: social bases of household production in the era of wage labour**. Comparative studies in society and history, Cambridge, v. 20, n. 4, p. 545-586, 1978.

GODOY, Arilda Schmidt. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **RAE – Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 35. n. 2, p. 57-63, 1995.

LIMA, A. J. P. et al. **Administração da unidade de produção familiar: modalidades de trabalho com agricultores**. Ijuí: UNIJUÍ, 1995. 176p.

LONG, N. et al. **The commoditization debate: labor process, strategy and social network**. Wageningen: Agricultural University of Wageningen, 1986.

PERONDI, M. A. **Diversificação dos meios de vida e mercantilização da agricultura familiar**. 2007. 237p. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, UFRGS, Porto Alegre.

_____. Repensando a especialização agrícola. **Revista Agriculturas**. V.6. n.3, p.12-14, Out 2009.

VAN DER PLOEG, El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización. In: GUZMAN, E. S.; MOLINA, M. G. de. (Ed.). **Ecología, campesinado y historia**. Madrid: La Piqueta, 1993. p. 153-195.

Trabalho recebido em: 07 de novembro de 2012.

Trabalho aprovado em: 11 de abril de 2013.

INOVAÇÃO, INCERTEZA E RISCO NA INDÚSTRIA ARROZEIRA DO RIO GRANDE DO SUL

Dionéia Dalcin¹
Juliana Silva de Brito²
Maria Isabel Fernandes Finger³
Jean Philippe Palma Révillion⁴

Resumo

Esse trabalho possui como principal objetivo contribuir para a compreensão da relação entre inovação, fatores da inovação, incerteza e risco no setor agroindustrial de maneira a estabelecer parâmetros iniciais da caracterização desses fenômenos e de sua inter-relação. Para explorar esse fenômeno foram estudados casos de agroindústrias inovadoras no setor processador de arroz do Rio Grande do Sul. A relação entre a natureza da inovação (incremental ou radical), o seu grau de apropriabilidade e incerteza e risco foi caracterizada nos estudos de caso: i) nas empresas de pequeno e médio porte predomina a adoção de inovações de processo, de baixa apropriabilidade, e de caráter incremental, desenvolvidas por fornecedores de equipamentos; ii) na empresa de grande porte, a adoção de inovação de produto de caráter radical é apropriada a partir do seu pioneirismo e parcela de mercado, de maneira a garantir sua liderança setorial e contrapor a tendência de substituição do arroz por produtos substitutos no médio e longo prazo. O estudo também foi pertinente para ilustrar a relação entre o grau de

¹ Professora Assistente na Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), Doutoranda em Agronegócios (UFRGS), Mestre em Extensão Rural (UFSM) e Bacharel em Administração (UERGS). E-mail: dioneiadalcin@yahoo.com.br

² Bacharel em Administração (ATLÂNTICOSUL). E-mail: admjulianapelotas@gmail.com.

³ Mestre em Agronegócios (UFRGS) e Bacharel em Agronomia (UFRGS). E-mail: mi-finger@hotmail.com.

⁴ Professor Adjunto na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (CEPAN/UFRGS). Doutor e Mestre em Agronegócios (UFRGS) E-mail: jeanprr@gmail.com.

cumulatividade, das tecnologias desenvolvidas e risco: nas pequenas e médias empresas o risco é minimizado em função da experiência adquirida pela organização inovadora na exploração de novas tecnologias de processo e, na grande empresa, o conhecimento de caráter tácito, em especial a capacidade de antecipar a reação do mercado a produtos inéditos, é crítico para subsidiar a “aposta” de oferta de novos produtos a segmentos de consumidores específicos.

Palavras-chave: agronegócio, mercado arrozeiro, tecnologias

INNOVATION, UNCERTAINTY AND RISK IN RICE INDUSTRY OF RIO GRANDE DO SUL

Abstract

The aim of this study was to contribute towards and understanding of the relationship among innovation, innovation factors, uncertainty and risk in the milling industry; this way, one establishes the initial parameters for characterizing these phenomena, as well as the relationships among them. In order to explore these phenomena, the cases of innovative rice milling industries in Rio Grande do Sul were studied. The relationship among the innovation character (either incremental or radical), its degree of appropriability, as well as its degree of uncertainty and risk were characterized on the case studies: i) on the small and medium scale milling industries, there is a prevalence of process innovations, with low appropriability, incremental character, developed by equipment suppliers; ii) on the large scale rice milling industry, the adoption of product innovation with radical character is appropriate, because of its pioneering and market share, thus assuring its sectorial leadership and opposing the trend of replacement of the rice by substitute products on medium and long term. The study was also appropriate for illustrating the relationship between the degree of cumulativeness of the developed technologies and risk: on the small and medium scale industries, the risk is minimized due to the experience acquired by the innovative organization when exploring new process technologies, and in the large scale industry, the tacit knowledge – especially the ability of anticipating the reaction of the market towards a new product – is crucial in supporting the offer of new products to certain groups of consumers.

Key words: agribusiness, market of the rice, technologies

1. INTRODUÇÃO

A inovação tecnológica⁵ é tida como a condutora do crescimento industrial, sendo considerada uma das principais estratégias na busca de criação de valor e de vantagem competitiva. Porém, toda iniciativa inovadora é uma fonte de riscos e incertezas (HALL e VREDENBERG, 2003), o que reduz a taxa de adoção de novas tecnologias (LINDNER, PARDEY, JARRETT (1982); LINDNER (1987); TSUR, STERNBERG, HOCHMAN (1990); LEATHERS e SMALE (1992)).

Sendo assim, um dos principais desafios a serem superados pelas organizações é a necessidade de incorporar práticas inovadoras em suas estratégias, tanto de natureza radical ou incremental⁶, ponderando, em cada uma delas, os riscos e as incertezas inerentes ao processo.

Neste contexto, o presente trabalho possui como principal objetivo contribuir para a compreensão da relação entre inovação, fatores da inovação, incerteza e risco no setor agroindustrial de maneira a estabelecer parâmetros iniciais da caracterização desses fenômenos e de sua inter-relação.

Para tanto, foi analisada a percepção de tomadores de decisão em empresas processadoras de arroz no Rio Grande do Sul, de diferentes portes, quanto às características dos riscos (financeiros, institucionais, tecnológicos e estratégicos) e das incertezas (legais, mercadológicas e tecnológicas) na adoção de inovações radicais ou incrementais, de maneira a evidenciar sua inter-relação.

O setor orizícola é pertinente para explorar o fenômeno inovação-risco, pois, nesse setor, a modernização dos processos industriais, a concentração do número de indústrias beneficiadoras⁷,

⁵ Segundo o Manual de Oslo, uma inovação é a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de marketing, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas. O requisito mínimo para se definir uma inovação é que o produto, o processo, o método de marketing ou organizacional sejam novos (ou significativamente melhorados) para a empresa (OECD, 1997).

⁶ Segundo o Manual de Oslo, inovação radical é aquela que causa um impacto significativo em um mercado e na atividade econômica das empresas nesse mercado; e inovação incremental é menos perceptível ao mercado, pois o foco está no processo contínuo de mudança (OECD, 1997).

⁷ As novidades tecnológicas surgidas para a indústria de beneficiamento de arroz nos últimos anos, por demandar altos investimentos, são acessíveis apenas para empresas que processam grandes quantidades do produto e têm condições financeiras para

a queda nos preços do grão, a entrada do produto oriundo de países do Mercado Comum do Sul - MERCOSUL e o impacto tributário sobre o segmento estão demandando a adoção de novas tecnologias e a implementação de estratégias inovadoras.

2. RISCO, INCERTEZA E INOVAÇÃO

Todos os agentes envolvidos em um sistema setorial de inovação⁸ estão expostos a diferentes fatores de risco e de incerteza inerentes aos condicionantes vigentes nesse ambiente seletivo. Os riscos estão ligados à probabilidade de ocorrência de determinados eventos, já as incertezas estão relacionadas às situações em que não se conhece a probabilidade dos acontecimentos, ou seja, onde há ausência de informação (CASTRO, 2006). Segundo Kupfer (1992), pode-se caracterizar incerteza pela inexistência de bases válidas, que permitam calculá-la - entenda-se antecipá-la. A inovação tecnológica, a autonomia e a individualidade nas condutas de um conjunto de agentes, assim como a complexidade do ambiente competitivo, entre outros fatores, constituem as principais causas da incerteza.

Os riscos e incertezas podem ser de natureza legal e institucional, tecnológica e financeira/mercadológica (CASTRO, 2006).

O risco e a incerteza financeiros/mercadológicos são referentes aos retornos associados a um ativo, isto é, quanto mais variáveis pertencentes aos retornos associados a ele, maior é o risco (LIMA *et al.*, 2007). Risco este que pode ser eliminado ou evitado com a utilização de técnicas de negócios, bem como pode ser transferido ou gerenciado de maneira ativa (SANTOMERO, 1997). Estes riscos e incertezas podem ser relacionados à aceitação de novos produtos no mercado e a ação de concorrência na adoção de inovações.

O risco e a incerteza tecnológicos estão diretamente relacionados ao ciclo de vida útil⁹ de uma tecnologia e o período em que ela se mostra competitiva, considerando-se como ponto de partida a geração da idéia que resultou em um novo produto ou

realizá-los, diminuindo a quantidade de engenhos, apesar do aumento da capacidade de beneficiamento no estado (SILVA, 2004).

⁸ O conceito de um sistema setorial de inovação envolve o sistema de agentes setoriais que, por meio de mecanismos de interação, cooperação e concorrência no desenvolvimento de inovações tecnológicas, atuam na geração, desenvolvimento e utilização de processos e produtos (BRESCHI e MALERBA, 1997).

⁹ O ciclo de vida da tecnologia é dividido em quatro fases básicas: emergente, crescimento, maturidade e declínio (BARDY, 2001).

processo desenvolvido por uma organização: à medida que uma tecnologia avança em seu ciclo de vida, menores são os riscos dos empreendedores que se valem dela, porém maiores são as chances de seu uso por concorrentes em função da sua difusão setorial (ABERNATHY e UTTERBACK, 1978).

Além disso, o risco e a incerteza tecnológicos também estão relacionados tanto à complexidade do sistema de tecnologia empregado quanto à capacidade da organização em promover as necessárias mudanças em suas estruturas organizacionais (CASTRO, 2006), ou ainda à incapacidade dos agentes de prever de forma precisa a aceitação de uma determinada tecnologia pelo mercado (BENASOU e ANDERSON, 1999).

O risco e a incerteza institucionais/legais possuem vínculo com as incertezas geradas por eventuais alterações no marco regulatório e/ou nas condições dos contratos por fatores político institucionais. Pode-se exemplificar essas alterações através das mudanças nas prioridades das políticas públicas, ou o surgimento de novos cenários sócio-econômicos emergentes de mudanças na conjuntura econômica (MENEZES, 2005). Destarte, refere-se aos aspectos legislativos e regimentos políticos.

A partir de um determinado quadro de incertezas e riscos inerentes ao ambiente de inovação, a taxa e a dinâmica da inovação, em um determinado setor, são influenciadas por quatro fatores (MALERBA e ORSENIGO, 1995): a) condições de oportunidade, que se referem à rentabilidade potencial da opção tecnológica, considerando-se a relevância do mercado que pode ser acessado a partir da adoção/desenvolvimento dessa tecnologia; b) condições de apropriabilidade, que refletem a possibilidade de proteger as inovações da imitação (através de patentes, segredos industriais, pioneirismo, barreiras à imitação e/ou concorrência e controle de ativos complementares) e incrementar a lucratividade pelo acesso pioneiro ou majoritário em um determinado mercado (DOSI, 1988; LEVIN *et al.*, 1987; TEECE, 1986); c) grau de cumulatividade, que representa a importância da plataforma tecnológica¹⁰ sobre qual as novas tecnologias são desenvolvidas, e; d) base do conhecimento,

¹⁰ Essa “plataforma” é sustentada por estruturas institucionais geradoras de conhecimento: i) exógenas às organizações, como as “vizinhanças tecnológicas” (POSSAS, 1989:163) povoadas por fornecedores, parceiros privados ou instituições públicas capazes de criar “sub-tecnologias” (PORTER, 1989:167) que incrementam o desempenho de novas tecnologias ou; ii) endógenas às organizações, como as suas “bases de conhecimento” (NELSON e WINTER, 1982) - representadas pelos hábitos e sistemas organizacionais, de caráter tácito e específico, utilizados na execução e gestão rotineira de tarefas.

que caracteriza o tipo de conhecimento sobre o qual as atividades da empresa estão baseadas.

A figura 1 representa uma proposta de relação entre inovação, fatores da inovação, incerteza e risco. Esta estrutura de abordagem, elaborada a partir dos conceitos citados anteriormente, serve de fundamentação para definir os questionamentos dirigidos aos tomadores de decisão das organizações nos estudos de caso.

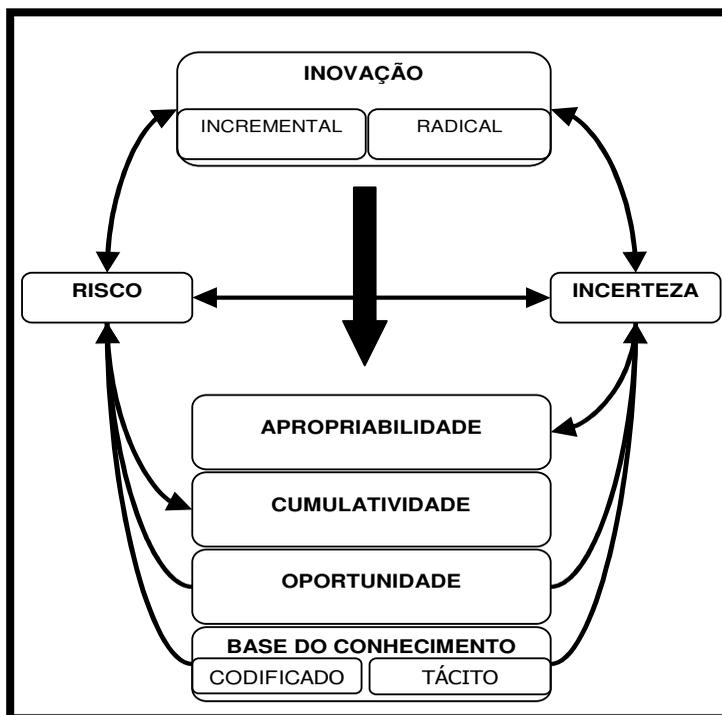


FIGURA 1. Relações entre inovação, fatores da inovação, incerteza e risco. Fonte: autores

Esta figura propõe que as organizações, ao inovar, estão sujeitas à influência de riscos e incertezas, e que estes, por sua vez, estão relacionados entre si, em diferentes intensidades: um risco, cuja probabilidade de ocorrer, em um momento específico e a partir de um contexto particular, é conhecida, pode tornar-se uma incerteza

na medida em que a evolução de uma ou mais variáveis torna o processo imprevisível. Da mesma forma, incertezas podem evoluir para um patamar de previsibilidade e tornarem-se riscos mensuráveis.

Também existe uma relação entre a natureza da inovação (incremental ou radical), o seu grau de apropriabilidade e incerteza e risco: i) a inovação de caráter incremental usualmente é desenvolvida em uma situação de risco: em um contexto de menor incerteza, é provável que um processo cumulativo e incremental de desenvolvimento tecnológico e inovação seja favorecido, pois são fenômenos que demandam esforços continuados, que só se justificam em projetos de médio ou longo prazo – nesse caso a apropriabilidade tende a ser baixa, pois, esses pequenos avanços não justificam a adoção de mecanismos de proteção contra a imitação dos concorrentes, ao contrário, tendem a ser desenvolvidas a partir de transbordamentos setoriais (decorrentes do benefício da cooperação na exploração de áreas semelhantes pelos agentes de um aglomerado) ou de aportes tecnológicos de fornecedores de equipamentos e insumos (mecanismo especialmente importante em setores dependentes de fornecedores tecnológicos como o agroindustrial); ii) já a inovação de caráter radical é potencializada em ambientes de incerteza, onde predomina a instabilidade hierárquica entre os agentes e a rápida sucessão de tecnologias e produtos – nesse contexto, são favorecidas as possibilidades de apropriabilidade das inovações que se sucedem, principalmente a partir do pioneirismo no desenvolvimento de novos produtos e do estabelecimento de segredos industriais relacionados a novos processos.

As oportunidades representam fatores motivadores para ambos os tipos de inovação, tanto radicais como incrementais. No setor agroindustrial, em se tratando de empresas de grande porte, as oportunidades tendem a ser criadas e exploradas de forma mais ampla, tendo em vista tanto o maior grau de conhecimento do seu mercado de atuação e do cenário futuro resultante do processo inovativo – que pode ser parcialmente controlado por essas empresas quanto maior for a parcela de mercado e, o domínio de tecnologias chave no setor – como de sua capacidade de desenvolver novas tecnologias e produtos (ALFRANCA, RAMA, VON TUNZELMANN, 2002). Já as agroindústrias de pequeno e médio porte exploram, muitas vezes, as oportunidades já existentes, usufruindo dos mercados e do know-how desenvolvidos pelas empresas pioneiras, devido à limitação das suas competências em vislumbrar novas oportunidades. Essa estratégia seguidora oferece

menores possibilidades de apropriar-se dos benefícios de uma estratégia de pioneirismo no desenvolvimento de inovações (LIMA *et al.*, 2007).

Quanto ao grau de cumulatividade, *know-how* acumulado pelos membros da organização em uma trajetória tecnológica, pode-se dizer que este reduz o risco por causa da experiência adquirida pela organização inovadora na exploração de novas tecnologias. Já a base do conhecimento, de acordo com sua natureza, pode ser um fator de impacto diferenciado para cada tipo de inovação: i) o conhecimento de caráter tácito tende a ser mais desenvolvido e importante para uma organização que inova de forma radical – sendo, portanto, um fator crítico em situações de incerteza; ii) o conhecimento codificado é fruto de um processo ordenado de compartilhamento e consolidação do conhecimento em organizações que dispõem de tempo para inovar de forma incremental – sendo, *a priori* um fator mais importante em situações de risco.

3. METODOLOGIA

O método utilizado foi o estudo multicaso (YIN, 1994) de quatro empresas agroindustriais brasileiras, inovadoras no mercado de arroz e derivados (Quadro 1) pertinentes para validar a estrutura de abordagem proposta na Figura 1. Nessa pesquisa foram realizados levantamentos de dados em fontes secundárias (publicações científicas, páginas especializadas da internet e periódicos) e entrevistas semiestruturadas com tomadores de decisão (no período de julho de 2010 a julho de 2011), balizadas por questões relacionadas ao referencial teórico pertinente à inovação, incerteza e risco no agronegócio.

Quadro 1 - Descrição das agroindústrias estudadas

Descrição	Agroindústria A	Agroindústria B	Agroindústria C	Agroindústria D
Produção ton/mês	400	300	2.400	30.000
Mercado atendido	Região Sul do RS	RS	RJ, SP, GO e PA	Brasil, Japão, América Central e alguns países africanos
Porte da empresa	Médio	Pequeno	Médio	Grande
Tipo de inovação	Processo	Processo	Processo	Mercado/produto

Fonte: autores

As empresas foram escolhidas para contemplar diferentes abrangências de mercado (regional, nacional e internacional) e diferentes capacidades de produção (de 400 toneladas/mês a 30 mil toneladas/mês), de maneira a explorar a relação entre esses diferentes arquétipos com o fenômeno estudado.

A triangulação dos dados obtidos a partir de fontes múltiplas - vários tomadores de decisão das organizações analisadas (diretores, gerentes de produção e marketing), assim como representantes de instituições relacionadas (IRGA, EMBRAPA) – foram fundamentais para a validação das conclusões dos estudos de caso (WESTGREN & ZERING, 1998). A análise foi efetuada no primeiro semestre de 2012.

A análise interna dos casos foi realizada de maneira a gerar *insights* no confronto com a teoria sobre inovação, incerteza e risco no setor agroindustrial. Já a análise entre casos foi conduzida a fim de evidenciar convergências e divergências na dinâmica do fenômeno estudado.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nas agroindústrias de pequeno e médio porte predominam as inovações de caráter incremental, em que as novas tecnologias se integram a sistemas produtivos já consolidados no âmbito setorial – o que denota o seu caráter cumulativo.

Tratam-se de inovações de processo voltadas, preponderantemente, ao melhoramento da execução das atividades de produção para diminuir custos processuais (pela economia de gastos com energia elétrica e mão de obra, por exemplo) e atendimento das exigências legais decorrentes de alterações da legislação relacionada às normas de processamento.

Como oportunidades para inovar, os representantes das agroindústrias estudadas fazem algumas observações importantes. Segundo o entrevistado, gerente, na agroindústria C, a “falha de outras agroindústrias na competitividade é ponto positivo para competir”; para o proprietário da agroindústria B, as oportunidades advêm “pela experiência do trabalho”; finalmente, o proprietário da agroindústria A observa que “ganhos pequenos no processo, podem representar grandes economias”.

As principais fontes para adoção de novas tecnologias derivam da compra de novos equipamentos de processo de

fornecedores ou da adoção de novas técnicas preconizadas pelas instituições setoriais de pesquisa e desenvolvimento (IRGA) e de instituições certificadoras da qualidade de produtos e processos (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural – EMATER e Serviço de Classificação Vegetal - Serclave).

Nesses casos, a apropriabilidade das inovações adotadas é baixa, em todos os casos, frente à inexistência de mecanismos efetivos de domínio exclusivo das tecnologias exploradas.

No caso da agroindústria, de grande porte, a inovação de produto/marketing realizada é de caráter radical (por exemplo, com variedades nobres, mais caras e mais ao gosto dos consumidores exigentes, produtos com adição de vitaminas para o público infantil e adolescente) direcionada para o incremento das vendas pela oferta de produtos de melhor qualidade e maior variedade. O desenvolvimento desse novo produto foi subsidiado pelo acesso a dados de mercado em instituições públicas de pesquisa (Companhia Nacional de Abastecimento – CONAB e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE).

Ressalta-se que, para o gerente executivo da agroindústria D, “as novas e permanentes exigências do consumidor final é o que nos faz buscar inovações...procuramos sabê-las através de pesquisas”.

Nessa empresa, a busca do incremento da satisfação de novas necessidades dos consumidores, processo dinâmico e cercado de incertezas, depende tanto do apoio de entidades externas, na disponibilização de informações de mercado, como da capacitação e sensibilidade estratégica dos gestores da organização na busca do alinhamento entre as possibilidades produtivas das empresas e as demandas do mercado, traduzidas em configurações de produto mais valorizadas pelos consumidores.

Destaca-se que o presente estudo conseguiu apresentar inicialmente as características de grau de cumulatividade e tecnologias desenvolvidas e risco, ou seja, são sinalizações desta relação.

5. CONCLUSÃO

A proposta de abordagem apresentada, relacionando inovação, risco e incerteza, mostrou-se útil para avaliar as motivações dos agentes para inovar e para compreender como esse processo se desenvolve no setor agroindustrial.

A relação entre a natureza da inovação (incremental ou radical), o seu grau de apropriabilidade e incerteza e risco foi

caracterizada nos estudos de caso: i) nas empresas de pequeno e médio porte predomina a adoção de inovações de processo, de baixa apropriabilidade, e de caráter incremental, desenvolvidas por fornecedores de equipamentos – essa configuração se justifica pela gestão preponderante de riscos de curto e médio prazo (diminuição de preços dos produtos, diminuição de parcela de mercado); ii) na empresa de grande porte, a adoção de inovação de produto de caráter radical é apropriada a partir do seu pioneirismo e parcela de mercado, de maneira a garantir sua liderança setorial e contrapor a tendência de substituição do arroz por produtos substitutos no médio e longo prazo - esse quadro decorre do fato de que as organizações de grande porte dispõem mais facilmente de informações mercadológicas relevantes para projetar cenários de médio e longo prazo, avaliar as incertezas inerentes a eles e, tentar antecipar e explorar tendências socioeconômicas, com o lançamento de novos produtos.

O estudo também foi pertinente para ilustrar a relação entre o grau de cumulatividade, das tecnologias desenvolvidas e risco: nas pequenas e médias empresas o risco é minimizado em função da experiência adquirida pela organização inovadora na exploração de novas tecnologias de processo e, na grande empresa, o conhecimento de caráter tácito, em especial a capacidade de antecipar a reação do mercado a produtos inéditos, é crítico para subsidiar a “aposta” de oferta de novos produtos a segmentos de consumidores específicos.

A pesquisa foi incapaz, contudo, de estabelecer relação entre risco e incerteza, nem exemplificar uma situação em que ocorra a evolução do primeiro para o segundo.

Esses achados são preliminares e, portanto, a adequação do modelo proposta para esclarecer as relações entre inovação, fatores da inovação, incerteza e risco no setor agroindustrial só poderá ser melhor definida com a realização de outros estudos científicos.

6. AGRADECIMENTOS

Os autores agradecem à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), pelo financiamento deste estudo.

7. REFERÊNCIAS

ABERNATHY, W. J.; UTTERBACK, J. Patterns of industrial innovation. **Technology Review**, n.80, p.41-47, 1978.

ALFRANCA, O.; RAMA, R.; VON TUNZELMANN, N. A patent analysis of global food and beverage firms: the persistence of innovation. **Agribusiness. An International Journal**, v. 18 n. 3. p. 349-368, 2002.

BRESCHI, S.; MALERBA, F. **Sectoral innovation systems: technological regimes, Schumpeterian dynamics, and spatial boundaries**. In: EDQUIST, C (Ed.). *Systems of innovation – Technologies, Institutions and Organizations*. London and Washington: Pinter, p.130-156, 1997.

CASTRO, C. C. **A influência da incerteza no desenvolvimento de pesquisas com organismos geneticamente modificados no Brasil**. 271p. Tese de doutorado (Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul). Porto Alegre, 2006

DOSI, G. Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. **Journal of Economic Literature**, v. 26, 1988.

HALL, J., VREDENBURG, H., **The Challenges of Innovating for Sustainable Development**. In: MIT Sloan Management Review., vol. 45, nº 1, p. 61-68, 2003. Disponível em: <<https://docs.google.com/viewer?url=http://www.ctoc.pt/fotos/editor2/VidaEconomica14Agosto.pdf>>. Acesso em: 20 jun 2010.

KUPFER, D. Padrões de concorrência e competitividade. Texto para Discussão n. 265, IEI/UFRJ, publicado nos **Anais** do XX Encontro Nacional da ANPEC, Campos de Jordão, SP, 1992.

LEVIN, R.; KLEVORICK, A. K.; NELSON, R.; WINTER, W. Appropriating the returns from industrial research and development. **Brookings Papers on Economic Activity**, n.3, 1987.

LEATHERS, H.D; SMALE, M. **A Bayesian approach to explaining sequential adoption of components of a technological package**. *American Journal of Agricultural Economics*, 68, p. 519–527, 1992.

LINDNER, R.K; PARDEY, P.G; JARRETT, F.G. **Distance to information source and the time lag to early adoption of trace**

element fertilizers. Australian Journal of Agricultural Economics, 26 p. 98–113, 1982.

LINDNER, R.K., Adoption and diffusion of technology: an overview. In: Champ, B.R., Highly, E., Remenyi, J.V. (Eds.), **Technological Change in Postharvest Handling and Transportation of Grains in the Humid Tropics.** ACIAR Proceedings Series, Australian Centre for International Agricultural Research, nº 19, p. 144–151, 1987.

LIMA, A. F.; BASSO, L. F. C.; KAYO, E. K.; KIMURA, H. **Risco e Inovação de Produtos: um estudo de empresas manufatureiras brasileiras.** Anais do 7º congresso da USP Controladoria e Contabilidade. 26 e 27 de julho de 2007. São Paulo. Disponível em < <http://www.congressousp.fipecafi.org/artigos72007/234.pdf> >. Acesso em: 20 jun 2010.

NELSON, R., WINTER, S. **An evolutionary theory of economic change,** Belknap Press, Cambridge, 1982.

MALERBA, F.; ORSENIGO, L. Schumpeterian patterns of innovation. **Cambridge Journal of Economics,** n.19, p.47-65, 1995.

MENEZES, A. M. F. **Desenvolvimento econômico sustentável e seu financiamento:** uma análise da Parceria Público-Privada. In: I Encontro de Economia Baiana – Salvador-BA – Disponível em: < <http://www.mesteco.ufba.br/scripts/arquivos/13.pdf> >. Acesso em: 02 jun. 2010.

OECD/Eurostat. Proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data – **Oslo Manual,** The measurement of scientific and technological series, Paris, 1997.

PORTER, M. **A Vantagem Competitiva das Nações.** 7. ed., Rio de Janeiro - RJ, Editora Campus, 1989.

POSSAS, M. **Dinâmica e Concorrência Capitalista** – uma abordagem a partir de Marx. S. Paulo: Hucitec, 1989.

SANTOMERO, A. M. **Commercial Bank Risk Management:** an Analysis of the Process. Philadelphia: Wharton School, University of Pennsylvania, 1997.

SILVA, F. **Análise competitiva do segmento de produção de arroz irrigado da cadeia agroindustrial do arroz no Rio Grande do Sul.** Trabalho de Conclusão (Programa de Pós Graduação em Gestão da Informação no Agronegócio da Universidade Federal de Juiz de Fora). Juiz de Fora, 2004.

TEECE, D. J. Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy. **Research Policy**, Amsterdam, n. 15, 1986.

Tsur, Y.; STERNBERG, M.; HOCHMAN, E. **Dynamic modeling of innovation process adoption with risk aversion and learning**. Oxford Economic Papers, 42, p. 336–355, 1990.

WESTGREN, R.; ZERING, K. Case study research methods for firm and market research. **Agribusiness**, Hoboken, v.14, n.5, 1998.

YIN, R. **Case Study Research: Design and Methods**. 2^a Ed. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, 1994.

Trabalho recebido em: 30 de outubro de 2012

Trabalho aprovado em: 7 de fevereiro de 2013

NORMAS PARA PREPARAÇÃO DE TRABALHOS PARA PUBLICAÇÃO NA EXTENSÃO RURAL

FOCO E ESCOPO

O periódico **Extensão Rural** é uma publicação científica do Departamento de Educação Agrícola e Extensão Rural do Centro de Ciências Rurais da Universidade Federal de Santa Maria destinada à publicação de trabalhos inéditos, na forma de artigos científicos e revisões bibliográficas, relacionados às áreas de extensão rural, administração rural, desenvolvimento rural, economia rural e sociologia rural. São publicados textos em inglês, português ou espanhol.

Os manuscritos devem ser enviados pelo site da revista: (<http://cascavel.ufsm.br/revistas/ojs-2.2.2/index.php/extensaorural>), necessitando para isso que o autor se cadastre e obtenha seu login de acesso. A submissão deve obedecer aos passos descritos em “iniciar nova submissão”.

Momentaneamente o periódico Extensão Rural não cobra taxas de tramitação e de publicação.

EDIÇÃO DAS SUBMISSÕES

Os trabalhos devem ser encaminhados via eletrônica no site da revista, seguindo as orientações disponíveis.

Nas abas “sobre a revista > submissões” existe um tutorial em formato PDF para auxiliar os autores nas primeiras submissões.

O arquivo precisa estar na forma de editor de texto, com extensão “.doc” ou “.docx”, com o nome dos autores excluídos do arquivo, inclusos apenas nos metadados da submissão.

CONFIGURAÇÃO DE PÁGINAS

O trabalho deverá ser digitado em página tamanho A4, com fonte Times New Roman 12 pt, espaçamento entre linhas 1,5, sem recuos antes ou depois dos parágrafos, com margens 2,5 cm (interna, externa, inferior e superior).

As figuras, os quadros e as tabelas devem ser apresentados no corpo do texto, digitadas preferencialmente na mesma fonte do texto, ou com tamanho menor, se estritamente necessário. Esses

elementos não poderão ultrapassar as margens e também não poderão ser apresentados em orientação “paisagem”.

As figuras devem ser editadas em preto e branco, ou em tons de cinza, quando se tratarem de gráficos ou imagens. As tabelas não devem apresentar formatação especial.

ESTRUTURAS RECOMENDADAS

Recomenda-se que os artigos científicos contenham os seguintes tópicos, nesta ordem: título em português, resumo, palavras-chave, título em inglês, *abstract (ou resumen)*, *key words (ou palabras clave)*, introdução ou justificativa ou referencial teórico, métodos, resultados e discussão, conclusões ou considerações finais, referências bibliográficas. Ao final da introdução ou da justificativa o objetivo do trabalho precisa estar escrito de forma clara, mas sem destaque em negrito ou itálico.

Agradecimentos e pareceres dos comitês de ética e biossegurança (quando pertinentes) deverão estar presentes depois das conclusões e antes das referências.

Para as revisões bibliográficas se recomenda os seguintes tópicos, nesta ordem: título em português, resumo, palavras-chave, título em inglês, *abstract*, *key words*, introdução ou justificativa, desenvolvimento ou revisão bibliográfica, considerações finais, referências bibliográficas e agradecimentos (quando pertinentes).

TÍTULOS

Os títulos nos dois idiomas do artigo devem ser digitados em caixa alta, em negrito e centralizados, com até 20 palavras cada. Se a pesquisa for financiada, deve-se apresentar nota de rodapé com a referência à instituição provedora dos recursos.

AUTORES

A Extensão Rural aceita até cinco autores, que devem ser incluídos nos metadados. Não use abreviaturas de prenomes ou sobrenomes.

RESUMOS, RESUMEN E ABSTRACTS

O trabalho deve conter um resumo em português, mais um abstract em inglês. Se o trabalho for em espanhol, deve conter um

resumen inicial mais um resumo em português e, se o trabalho for em inglês, deve conter um *abstract* mais um resumo em português.

Estas estruturas devem ter no máximo 1.200 caracteres, contendo o problema de pesquisa, o objetivo do trabalho, algumas informações sobre o método (em caso de artigos científicos), os resultados mais relevantes e as conclusões mais significativas.

As traduções dos resumos devem ser feitas por pessoa habilitada, com conhecimento do idioma. Evite traduções literais ou o auxílio de *softwares*.

Devem ser seguidos por palavras-chave (*key words* ou *palabras clave*), escritas em ordem alfabética, não contidas nos títulos, em número de até cinco.

MÉTODO

O método deve descrito de forma sucinta, clara e informativa. Os métodos estatísticos, quando usados, precisam ser descritos e devidamente justificada a sua escolha.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados devem embasar as discussões do artigo e estar embasados na literatura já existente, quando pertinente, devidamente citada e referenciada. Evite discussão de resultados irrelevantes e mantenha o seu foco nos objetivos do trabalho.

CONCLUSÕES OU CONSIDERAÇÕES FINAIS

É facultado aos autores escolherem entre conclusões ou considerações finais. Porém são proposições diferentes. As conclusões devem ser diretas, objetivas e atender aos propósitos iniciais (objetivos) do trabalho. Não devem ser a rerepresentação dos resultados. As considerações finais podem ser mais extensas que as conclusões e podem recomendar novas pesquisas naquele campo de estudo. Não precisam ser tão finalísticas como as conclusões e são recomendadas para pesquisas que requerem interpretações em continuidade.

ORIENTAÇÕES GERAIS DE GRAFIAS

Os autores possuem padrões de grafia distintos e, lamentavelmente, alguns artigos precisam ser devolvidos aos autores por falta de adequações de grafia, conforme as orientações

técnicas da língua portuguesa, inglesa e espanhola. Assim, são lembradas algumas normas e orientações nesse sentido:

- Evite o uso demasiado de abreviaturas, exceto quando se repetirem muitas vezes no texto. Nesse caso, cite na primeira vez que usá-la o seu significado;

- Evite usar números arábicos com mais de uma palavra no texto, exceto quando seguidos de unidades de medida. Exemplos:

Prefira

... três agentes foram...
... quarenta produtores foram...
... 21 agentes foram...
... colheu 3 kg de peras...
...corresponde a 2,3 m...

Evite

... 3 agentes foram...
... 40 produtores foram...
... vinte e um agentes foram...
... colheu três quilos de peras...
... corresponde a 2,3 metros...

- Cuide a padronização das unidades de medida. Geralmente são em letra minúscula, no singular, sem ponto e escritas com um espaço entre o número e a unidade (correto 4 g e não 4g, 4 gs ou 4 gs.), exceto para percentagem (correto 1,1% e não 1,1 %). Outros exemplos:

Unidade

Quilograma

Metro

Litro

Hectare

Tonelada

Rotações por minuto

Certo

kg

m

l

ha

t

rpm

Errado

Kg; Kgs.; KG; quilos

M; mt; Mt

L; lt; Lt

Ha; Hec; H; h

T; Ton; ton

RPM; Rpm; r.p.m.

- Lembre-se que na língua portuguesa e espanhola as casas decimais são separadas por vírgulas e na língua inglesa por ponto. Exemplos: o a colheita foi de 5,1%; *la cosecha fué de 5,1%*; *the harvest was 5.1%*.

TÓPICOS

Os tópicos devem ser digitados em caixa alta, negrito e alinhados a esquerda. Devem ser precedidos de dois espaços verticais e seguidos de um espaço vertical. Subtítulos dentro dos tópicos devem ser evitados, exceto quando forem imprescindíveis à redação e organização dos temas.

Os tópicos dos artigos não devem ser numerados. Recomenda-se a numeração em revisões que possuam mais de

quatro assuntos distintos na discussão. Nesse caso devem ser usadas numerações de segunda ordem, sem negrito, conforme exemplo:

3. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

3.1. A região de Ibitinga

Estudos realizados na região estudada mostram que...

3.2. Os hortigranjeiros e a agricultura familiar

Alguns autores mostram que os hortigranjeiros...

Descrever o título em português e inglês (caso o artigo seja em português) ou inglês e português (caso o artigo seja em inglês) ou espanhol e português (caso o artigo seja em espanhol). O título deverá ser digitado em caixa alta, com negrito e centralizado. Evitar nomes científicos e abreviaturas no título, exceto siglas que indicam os estados brasileiros.

Use até cinco palavras-chave / key words, escritas em ordem alfabética e que não constem no título.

CITAÇÕES

As citações dos autores, no texto, deverão ser feitas seguindo as normas da ABNT (NBR 6023/2000). Alguns exemplos são mostrados a seguir:

Citações indiretas (transcritas)

- a) Devem ser feitas com caixa baixa se forem no corpo do texto.
Exemplo um autor: ... os resultados obtidos por Silva (2006) mostram...; Exemplo dois autores: ... os resultados obtidos por Silva e Nogueira (2006) mostram...; Exemplo mais de dois autores: ... os resultados obtidos por Silva et al. (2006) mostram...;
- b) Devem ser feitas com caixa alta se forem no final do texto.
Exemplo um autor: ... independente da unidade de produção (SILVA, 2006).; Exemplo dois autores: ... independente da unidade de produção (SILVA; NOGUEIRA, 2006).; Exemplo três autores: ... independente da unidade de produção (SILVA; NOGUEIRA; SOUZA,

2006).; Exemplo mais de três autores: ... independente da unidade de produção (SILVA et al., 2006).;

Citações diretas

Conforme norma da ABNT, se ultrapassarem quatro linhas, devem ser recuadas a 4 cm da margem em fonte menor (Arial 8 pt), destacadas por um espaço vertical anterior e outro posterior à citação. Exemplo:

...porque aí a gente “tava” no dia de campo de São Bento e aí foi onde nós tivemos mais certeza do jeito certo de fazer a horta. Depois disso os agricultores aqui de Vila Joana começaram a plantar, conforme aprenderam no dia de campo.(agricultor da Família Silva).

Citações diretas com menos de quatro linhas, devem ser apresentadas no corpo do texto, entre aspas, seguido da citação. Exemplo: “...os dias de campo de São Bento ensinaram os agricultores de Vila Joana a plantar corretamente (MENDES, 2006)”.

REFERÊNCIAS

As referências bibliográficas também devem ser efetuadas no estilo ABNT (NBR 6023/2000). A seguir são mostrados alguns exemplos. As dúvidas não contempladas nas situações abaixo podem ser sanadas acessando o link <http://w3.ufsm.br/biblioteca/> clicando sobre o botão MDT.

b.1. Citação de livro:

SARMENTO, P.B. **A citação exemplar de livro com um autor.** Santa Maria: Editora Exemplo, 1999.

OLIVEIRA, F.G.; SARMENTO, P.B. **A citação exemplar de livro com dois ou mais autores.** Santa Maria: Editora Exemplo, 1999.

b.2. Capítulo de livro:

PRESTES, H.N. A citação de um capítulo de livro. In: OLIVEIRA, F.G.; SARMENTO, P.B. **A citação exemplar de livro com dois ou mais autores.** Santa Maria: Editora Exemplo, 1999.

b.3. Artigos publicados em periódicos:

OLIVEIRA, F.G.; SARMENTO, P.B. A citação de artigos publicados em periódicos. **Extensão Rural**, v.19, n.1, p.23-34, 2012.

b.4. Trabalhos publicados em anais:

GRAÇA, M.R. et al. Citação de artigos publicados em anais com mais de três autores. In: JORNADA DE PESQUISA DA UFSM, 1., 1992, Santa Maria, RS. **Anais...** Santa Maria : Pró-reitoria de Pós-graduação e Pesquisa, 1992. p.236.

b.5. Teses ou dissertações:

PEREIRA, M.C. **Exemplo de citação de tese ou dissertação**. 2011. 132f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Programa de Pós Graduação em Extensão Rural, Universidade Federal de Santa Maria.

b.6. Boletim:

ROSA, G.I. **O cultivo de hortigranjeiros**. São Paulo: Secretaria da Agricultura, 1992. 20p. (Boletim Técnico, 12).

b.7. Documentos eletrônicos:

MOURA, O.M. **Desenvolvimento rural na região da Quarta Colônia**. Acessado em 20/08/2012. Disponível em: <http://www.exemplos.net.br>.

FIGURAS

Os desenhos, gráficos, esquemas e fotografias devem ser nominados como figuras e terão o número de ordem em algarismos arábicos, com apresentação logo após a primeira citação no texto. Devem ser apresentadas com título inferior, em negrito, centralizado (até uma linha) ou justificado à esquerda (mais de uma linha), conforme o exemplo:

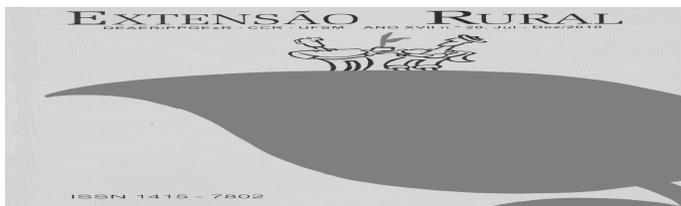


Figura 1 – Capa alongada da revista em tons de cinza.

As figuras devem ser feitas em editor gráfico sempre em qualidade máxima.

TABELAS E QUADROS

É imprescindível que todas as tabelas e quadros sejam digitados segundo menu do Microsoft® Word “Inserir Tabela”, em células distintas (não serão aceitas tabelas com valores separados pelo recurso ENTER ou coladas como figura). Tabelas e quadros enviados fora de normas serão devolvidas para adequação.

Devem ser numeradas sequencialmente em algarismos arábicos, com numeração independente entre figuras, quadros e tabelas e apresentadas logo após a chamada no texto. Prefira títulos curtos e informativos, evitando a descrição das variáveis constantes no corpo da tabela ou quadro.

Quadros não-originais devem conter, após o título, a fonte de onde foram extraídas, que deve ser referenciada.

As unidades, a fonte (Arial 9 pt) e o corpo das letras em todas as figuras devem ser padronizados.

Quadros e tabelas não devem exceder uma lauda. Não deverão ter texto em fonte destacada com negrito ou sublinhado, exceto a primeira linha e o título. Este deverá ser em negrito, com formatação idêntica ao título das figuras, porém com localização acima da tabela ou quadro, centralizado (até uma linha) ou justificado à esquerda (mais de uma linha), conforme o exemplo:

Tabela 1 – Exemplo de tabela a ser usado na revista Extensão Rural.

Item	Tabela	Quadro
Bordas laterais	Abertas	Fechadas
Dados	Preferencialmente da pesquisa	Preferencialmente da revisão
Conteúdo	Números	Texto
Rodapé*	Fonte arial 8 pt	Geralmente não há
Bordas internas	Não há	Há
Alinhamento	Números alinhados à direita	Texto alinhado à esquerda, sem justificar/hifenizar
Exemplos	12,3	O texto do quadro deve
	4,5	ser alinhado à esquerda
	6.789,1	sem justificar ou
	123,0	hifenizar

* exemplo de rodapé.

CONSIDERAÇÕES GERAIS

Use o tutorial e a lista de verificação (checklist) para auxiliá-lo. A máxima adequação às normas agiliza o trâmite de publicação dos trabalhos, facilita aos pareceristas e melhora o conceito do periódico. Dessa forma, os autores saem beneficiados com a melhora de qualificação dos seus trabalhos.

É obrigatório o cadastro de todos autores nos metadados de submissão. Não serão aceitos pedidos posteriores de inclusão de autores, visto a necessidade de analisar os autores do trabalho para eleição de pareceristas não impedidos.

Excepcionalmente, mediante consulta prévia para a Comissão Editorial outro expediente de submissão de artigo poderá ser utilizado.

Lembre-se que os conceitos e afirmações contidos nos artigos serão de inteira responsabilidade de todos os autores do trabalho.

Os artigos serão publicados em ordem de aprovação e os artigos não aprovados serão arquivados havendo, no entanto, o encaminhamento de uma justificativa pelo indeferimento.

Em caso de dúvida, consultar artigos de fascículos já publicados ou se dirija à Comissão Editorial, pelo endereço atendimento.extensao.rural@gmail.com.