

**JOSÉ LUIS GUTIÉRREZ ANGULO**

**MERCADO LOCAL, PRODUÇÃO FAMILIAR E  
DESENVOLVIMENTO: ESTUDO DE CASO DA FEIRA DE  
TURMALINA, VALE DO JEQUITINHONHA, MG**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras como parte das exigências do Curso de Mestrado em Administração, área de concentração em Gestão, Ambiente e Desenvolvimento para obtenção do título de "Mestre".

Orientador

Prof. Áureo Eduardo Magalhães Ribeiro

LAVRAS  
MINAS GERAIS - BRASIL  
2002

**Ficha Catalográfica Preparada pela Divisão de Processos Técnicos da  
Biblioteca Central da UFLA**

**Angulo, José Luis Gutiérrez**

Mercado local, produção familiar e desenvolvimento: estudo de caso da feira de Turmalina, Vale do Jequitinhonha, MG. / José Luis Gutiérrez Angulo. -- Lavras : UFLA, 2002.

138 p. : il.

**Orientador: Áureo Eduardo Magalhães Ribeiro**

Dissertação (Mestrado) – UFLA.

Bibliografia.

1. Agricultura familiar. 2. Renda. 3. Espaço social. 4. Feira livre. 5. Comercialização. I. Universidade Federal de Lavras. II. Título.

CDD-306.852

T 306.852

ANG  
mer

**JOSÉ LUIS GUTIÉRREZ ANGULO**

**MERCADO LOCAL, PRODUÇÃO FAMILIAR E  
DESENVOLVIMENTO: ESTUDO DE CASO DA FEIRA DE  
TURMALINA, VALE DO JEQUITINHONHA, MG**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras como parte das exigências do Curso de Mestrado em Administração, área de concentração em Gestão, Ambiente e Desenvolvimento para obtenção do título de "Mestre".

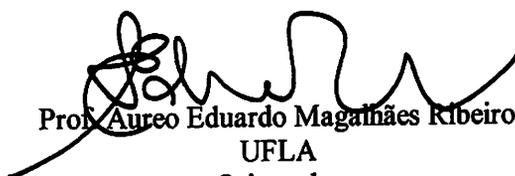
APROVADA em 11 de março de 2002.

Prof. Euler David de Siqueira

UFLA

Prof. João Valdir Alves de Souza

UFMG

  
Prof. Aureo Eduardo Magalhães Ribeiro  
UFLA  
Orientador

LAVRAS  
MINAS GERAIS - BRASIL  
2002

*Dedico este trabalho  
aos meus pais, José Luis e Hilda,  
por serem grandes exemplos de trabalho e  
dedicação.  
Aos meus irmãos Fabio, Patricia e Luis,  
pelo seu apoio constante.*

## **AGRADECIMENTOS**

A Universidade Federal de Lavras (UFLA), por me oferecer às condições de estudo.

A Organização dos Estados Americanos (OEA), pelo suporte financeiro.

Ao professor Áureo Eduardo Magalhães Ribeiro pela orientação, sugestões apoio e compreensão no decorrer do curso. Ao professor Jovino Amâncio Filho, pelas contribuições para o enriquecimento deste estudo e aos demais membros da banca, professores João Valdir Alves Souza e Euler David de Siqueira.

A todos os professores do mestrado em Administração que não somente me ajudaram a ampliar meus conhecimentos, mas a me ajudaram a compreender as formas do pensamento a reflexão e o humanismo.

Aos todos os funcionários do Departamento de Administração e Economia pela amizade ajuda e companhia.

A todos os amigos, pelo companheirismo, solidariedade, que ajudaram a fazer da nossa estada em Lavras um grande prazer.

Aos amigos do Centro de Agricultura Alternativa Vicente Nica (CAV), pelo apoio logístico sugestões e colaboração.

Aos alunos do projeto Padre Justino (PPJ), pela amizade e o apoio.

A todas as famílias de agricultores em especial aquelas que nos dedicaram momentos de seu tempo, para a efetivação deste trabalho.

## SUMÁRIO

<b>RESUMO</b> .....	i
<b>ABSTRACT</b> .....	ii
<b>INTRODUÇÃO</b> .....	1
<b>1 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	5
1.1 Mercado e desenvolvimento.....	5
1.2 As condutas econômicas.....	7
1.3 O sistema familiar de produção.....	11
1.4 Agricultura familiar e mercado.....	13
1.5 As unidades de produção rural.....	18
1.6 O perfil da agricultura familiar no Brasil e no mundo.....	20
1.7 O Vale do Jequitinhonha.....	23
1.7.1 A comunidade rural.....	27
1.7.2 O município de Turmalina.....	29
1.8 Feira e comercialização.....	32
1.8.1 Tipos de mercado.....	32
1.8.2 Formas de comercialização.....	33
1.8.3 As feiras - Um sistema de integração econômica e social entre o campo e a cidade.....	35
<b>2 METODOLOGIA</b> .....	42
2.1 Considerações metodológicas.....	42
2.2 Amostra.....	45
2.3 As entrevistas.....	50
<b>3 ESTUDO DA DINÂMICA DA FEIRA</b> .....	52
3.1 A primeiras impressões.....	52
3.2 A feira livre de Turmalina.....	59
3.3 Análise dos resultados.....	63
3.3.1 Os feirantes.....	64
3.3.2 Feirantes fracos.....	66
3.3.3 Feirantes fortes.....	67
3.3.4 As mulheres feirantes.....	70
3.3.5 Os agricultores –seus espaços –seus produtos.....	72
3.3.6 Construindo fontes de renda.....	90

3.3.7	Formação do preço.....	96
3.3.8	Migração como fonte de renda.....	103
3.3.9	O consumidor .....	105
3.4.	Feira e desenvolvimento local .....	109
<b>4</b>	<b>CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES .....</b>	<b>113</b>
<b>5</b>	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>125</b>
<b>6</b>	<b>ANEXOS .....</b>	<b>130</b>

## RESUMO

ANGULO, José Luis Gutiérrez. Mercado Local, Produção Familiar e Desenvolvimento: Estudo De Caso Da Feira De Turmalina, Vale Do Jequitinhonha, MG. Lavras/MG: UFLA, 1999.138 p. (Dissertação – Mestrado em Administração)\*

Os programas de desenvolvimento atuais precisam ampliar seus programas de assistência para as populações mais carentes na forma de alternativas concretas em âmbitos muito localizados. Este é o caso das feiras livres agrícolas de agricultores familiares. Estas feiras são principal vínculo comercial que o produtor tem com a sociedade dos centros urbanos e que lhe permitem a obtenção de uma renda para sua família. Assim, este trabalho analisa a dinâmica da feira dos agricultores familiares do município de Turmalina, alto Jequitinhonha/MG. Ao analisar a problemática dos produtores feirantes e seu relacionamento com outros atores sociais, procura-se compreender, os “alcances” da feira em termos econômicos, ou seja, a força de trabalho utilizada e as formas de construção de renda para este mercado local. Uma parte fundamental da pesquisa foi identificar os espaços de reprodução social e cultural das famílias que participam da feira, assim como o desempenho e participação dos membros da unidade familiar na sua organização produtiva. Para tal efeito considera-se que no comportamento econômico do camponês intervêm elementos derivados da origem e da experiência histórica dos mesmos.

---

\* Comitê orientador. Áureo Eduardo Magalhães Ribeiro – UFLA (orientador), João Valdir Alves Souza – UFMG, Euller David de Siqueira – UFLA.

## ABSTRACT

ANGULO, José Luis Gutiérrez. **Local market, familiar production and development: case study of Turmalina's rural fair, Vale do Jequitinhonha, MG. 1999. 138 p. Dissertation – (Master degree in Administração)- Universidade Federal de Lavras, Lavras.\***

The current politics of development have to enlarge their attendance programs in order to give effective alternatives for lacking sectors who live in particular environments. This is the case of the rural fairs that are free markets for the family peasants. These rural fairs are the main commercial link of these small producers with the urban centers society. Thank to this commercial alternative , they have the possibility to get an income for their family maintenance. In this context, this working analyses social and economic happenings in the rural fair that it impacts in the life of the familiy peasants who inhabit in the district of Turmalina, high Jequitinhonha/MG. Therefore, were considered the predicaments of the producers and their relationship with other social actors . In this way the reserarching attemps to understand the economic implications, that is to say, the utilized labor force and the alternatives of incomes for this local market. A fundamental element of this investigation was to identify spaces of social and cultural tranformations in the families that participate in the market and also the performance of the family unit members. For that reason, were considered that in the economic behavior of the peasants are implied their origin and their historical experience.

---

\*Guidance comitte. Áureo Eduardo Magalhães Ribeiro – UFLA (Advicer), João Valdir Alves Souza – UFMG, Euler David de Siqueira – UFLA.

## INTRODUÇÃO

O debate sobre a alimentação da população mundial tem despertado a atenção de vários setores da sociedade, nos últimos anos. Satisfazer à necessidade vital é algo muito complexo que, às vezes, está fora do alcance dos indivíduos e até da sociedade.

Os intercâmbios comerciais e a circulação de mercadorias têm ocasionado que as sociedades locais e nacionais controlem menos o que consomem. A competição desenfreada para produzir a menor preço obriga à redução dos custos de produção. Nos países industrializados, o modelo construído de sociedade baseada no salário e na estabilidade do emprego está dando lugar a um sistema precário e de pobreza. Desse modo, o problema da alimentação aparece como um assunto que transpõe o limite da política agrícola e questiona, no seu conjunto, o modelo de desenvolvimento baseado no mercado.

A agricultura camponesa tem perdido, devido a esse efeito, partes significativas de seus próprios mercados por causa da competição. Na América Latina, produtos importantes por seu conteúdo cultural e pelo seu grande consumo, como o milho, o feijão e a batata, originam-se cada vez mais dos países do hemisfério norte. Admitir que cada povo tem o direito e o dever de se alimentar em função de sua capacidade de produção e segundo sua cultura é incompatível com a lógica de mercado, pois, segundo esta, qualquer produto alimentício é uma mercadoria e, portanto, está sujeita ao livre mercado da oferta e procura.

No Brasil, o pequeno agricultor familiar enfrenta o desafio de permanecer na lavoura mantendo seu modo de vida tradicional. Pois, é com grande esforço e muito empenho que ele sustenta a família e a natureza, atuando num meio difícil, e ainda suportando os embates do processo de integração

econômica dos mercados nacionais que aconteceram a partir dos anos 1960/70, e que absorveu e diluiu as especificidades regionais. Neste período, tentou-se integrar a produção camponesa e a pequena exploração agrícola familiar ao grande mercado capitalista, por meio do fomento à produção agrícola intensiva de produtos industrializáveis.

Diante desta situação, o pequeno produtor se encontrou diante de duas possibilidades. A primeira era incorporar tecnologia e capitais e começar uma exploração intensiva da terra, o que implicaria, por um lado, a perda de valores tradicionais da família camponesa com as conseqüências ambientais desse tipo de exploração. A outra possibilidade que geralmente se verifica é o abandono, pelos agricultores familiares, das suas explorações (pela não rentabilidade das mesmas) para migrar e integrar o grande setor dos excluídos urbanos.

No começo do século XXI, quando alguns falam em macropolíticas, outros tratam de desenvolver alternativas concretas em âmbitos muito localizados. Este é o caso das feiras livres agrícolas de agricultores familiares. Estas feiras são o vínculo comercial que o produtor tem com a sociedade dos centros urbanos e que lhe permitem a obtenção de uma renda para sua família. Por esta razão, acredita-se que é muito importante conhecer e pesquisar canais de comercialização e a dinâmica do mercado local e também saber sobre as formas de gestão das fontes de receita da agricultura familiar. Assim, torna-se possível formular propostas de desenvolvimento local e regional.

O trabalho da família na propriedade constitui uma parte essencial do processo produtivo. A comercialização agrícola familiar representa uma outra face, onde acontecem e se iniciam acordos, uma vez que a negociação se manifesta na forma de reproduzir a combinação de agricultura e contratos sociais. Neste momento, pode ocorrer o início de uma diferenciação no modo de trabalho e acumulação, principalmente quando se faz referência à participação do agricultor em pequenos mercados locais.

Este trabalho tem como objetivo geral conhecer e entender a dinâmica da feira dos agricultores familiares do município de Turmalina, em Minas Gerais e a influência desta atividade e da negociação sobre a renda das famílias que comercializam. Pretende-se entender as realidades locais da comercialização familiar e que estimulem o desenvolvimento rural. Busca-se identificar os “alcances” da feira em termos econômicos, quer dizer, a força do trabalho aplicada à produção para este mercado local e como alternativa produtiva. Ao analisar a problemática dos produtores feirantes e seu relacionamento com outros atores sociais, procura-se compreender quais são os espaços de reprodução social e cultural, assim como o desempenho e participação dos membros da unidade familiar na sua organização produtiva.

A feira livre é o espaço público onde os lavradores colocam à venda seus produtos, uma vez por semana. Neste ambiente eles trabalham, socializam-se, refletem sobre sua conduta, sua racionalidade e seus hábitos de comercialização. Mais do que isso, a feira é o local onde o lavrador mostra o fruto do trabalho da família para a sociedade. Ao pesquisar o comércio e o modo de vida do agricultor desta região, pode-se entender a gestão dos seus recursos, que passa pelo entendimento da reposição dos fatores de produção, da construção de relações sociais e das atividades agrícolas e não agrícolas, fundamentais para cada unidade familiar.

Este trabalho está dividido em três capítulos. A primeira parte trata da formulação do referencial teórico. Também apresenta a unidade familiar como parte essencial para o entendimento das relações dos agricultores com os recursos naturais e com os mercados. Faz-se ainda a análise histórica das concepções do camponês e de suas formas de reprodução. Na continuação, faz-se a descrição da região e dos sistemas de produção que predominam entre os agricultores familiares na região do Vale do Jequitinhonha. Na parte final deste capítulo abordam-se as características gerais dos mercados locais.

Na segunda parte, apresenta-se a metodologia utilizada na pesquisa, mencionando-se os fundamentos utilizados e descrevendo-se os instrumentos de análise que ajudaram na elaboração da pesquisa. Na continuação se narram as várias visitas feitas aos locais de pesquisa, fazendo referência às nossas impressões e aos acontecimentos vividos. Neste capítulo também se apresentam dados, como o levantamento do número de feirantes, os tipos de produtos que vendem e como estão organizados na feira. Na parte final do capítulo, aborda-se como a experiência das entrevistas contribuiu com o trabalho.

No terceiro capítulo analisa-se como os feirantes se comportam no mercado, que tipos de acordos realizam, quais os contratos sociais que possuem e, principalmente, como os ganhos obtidos na feira incidem no orçamento familiar. Com base em dados relativos às propriedades rurais, analisa-se como e por que se especializam em produzir determinados produtos para vender na feira. No final do capítulo, trata-se de articular o que chamamos de “projeto feira” com o desenvolvimento rural, os programas governamentais e as políticas públicas.

Na última parte, as considerações finais, faz-se uma síntese sobre a dinâmica da comercialização da feira livre. Nas recomendações busca-se apontar algumas propostas de ações que poderão ser incorporadas pelas políticas públicas ou pela extensão rural para o benefício dos produtores feirantes.

# 1 REFERENCIAL TEÓRICO

## 1.1 Mercado e desenvolvimento

Na América Latina dos anos 1970 discutia-se com ímpeto sobre o caráter das sociedades nacionais, como eram elas, se capitalistas ou não, se eram rurais ou não e se esse mundo rural e camponês era predominantemente capitalista ou feudal. Das características das sociedades, passou-se a discutir sobre as categorias e as classes sociais. Procurava-se definir se os camponeses eram ou não uma categoria separada, que precisava de políticas econômicas distintas ou se todos seriam logo proletários, numa sociedade capitalista que os expulsaria do campo. Nesses discursos, a conclusão sobre o diagnóstico do tipo de sociedade era crucial para determinar quais ações deveriam receber prioridade.

Alguns grupos políticos reconheciam como indispensável a redistribuição de terras para melhorar a distribuição de renda no campo, ou transformar os camponeses em pequenos proprietários ou sócios de cooperativas e desenvolver um mercado interno, interessando, portanto, à própria burguesia (Martins, 1981). Nessa época, os trabalhos em ciências sociais mostravam que a maioria dos camponeses obteria uma parte substancial de sua renda no mercado de trabalho e que era indispensável aumentar o valor agregado da produção camponesa por meio da agroindústria. A chave estava em fortalecer a educação (popular e formal) e as organizações sociais das classes menos fortes. Em síntese, mostravam que a pobreza e mercados imperfeitos tinham uma correlação muito alta e que a melhoria na renda obrigava ao desenvolvimento dos mercados.

Para atingir esta proposta, os modelos escolhidos foram os de acabar com os sistemas sociais atrasados, reformar o campo, distribuir terra e fazer grandes inversões para modernizar o rural. Dentro destes modelos tentou-se criar

modelos empresariais cooperativos e apoiar os pequenos produtores para que se tornassem “farmers”<sup>1</sup>. Barbosa (1988) comenta que, na época, no Brasil, a preocupação social com a distribuição de renda e de riqueza, acentuada pelo processo de modernização da agricultura, colocou o poder público contra a parede, forçando-o a buscar soluções para o problema dos pequenos produtores rurais. Esses problemas consistiam na baixa produtividade, baixa capitalização e baixa modernização.

O debate sobre os mercados como um dos motores do desenvolvimento aconteceu aos poucos. Isso porque a prioridade estava nas reformas estruturais e também porque o conceito de mercado estava associado ao mercador, a termos de intercâmbio desfavoráveis, à dependência, aos intermediários ou aos exploradores de camponeses. Além do mais, muitas pessoas acreditavam somente em coisas tangíveis e não em mãos “invisíveis” e num “capital mágico”<sup>2</sup> ou no mercado como lugar de encontro entre pessoas, como um colorido mercado camponês, como espaço democrático onde são as pessoas quem decidem e não as instituições, como foi visto anteriormente.

Os problemas agravaram-se com o modelo de desenvolvimento baseado na industrialização intensiva e com a modernização do setor capitalista na agricultura, que liberou mão-de-obra no campo e, em muitos casos, o abandono das atividades dos pequenos lavradores à procura de melhores condições de vida.

Neste começo de século a discussão a respeito de um outro modelo de agricultura mostra uma nova face, diante da crise do modelo produtivista convencional dos países que adotaram o modelo capitalista, principalmente os

---

<sup>1</sup> Na análise da situação da Rússia do ano 1900, efetuada por Lênin (1982) no livro “*Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia*”, pleiteia-se que o desenvolvimento do capitalismo na agricultura se produz por duas vias: a via dos proprietários das terras e a via camponesa (vias farmer e junker).

<sup>2</sup> Ribeiro (1993) em “*Fazenda Pica Pau*”, dedica o quarto capítulo ao “*Capital Mágico*”, referindo-se aos modos de reprodução camponesa que são construídos quase de maneira “imperceptível”.

subdesenvolvidos. O que se constata é que os agricultores mais envolvidos e dependentes do mercado são os que se tornam mais frágeis pelas crises de oferta e demanda. Neste quadro, práticas, como o autoconsumo, a reutilização de produtos, a redução do endividamento e a ajuda mútua aparecem não como sinais do atraso de uma agropecuária arcaica, mas como estratégias de adequação a condições adversas. Segundo Wanderley (1996), tais estratégias de reprodução em grande parte ainda se baseiam na valorização dos recursos de que dispõem no estabelecimento familiar e destinam-se à sobrevivência atual mas também lhe permitem enfrentar desafios no futuro.

Na atualidade, os programas de desenvolvimento rural integrado têm o grande desafio de devolver ao pequeno agricultor um lugar privilegiado na sociedade. Sua tarefa deverá ser a elaboração de planos que envolvam projetos e microprojetos que sejam criados a partir do interior das próprias comunidades rurais.

## **1.2 As condutas econômicas**

O entendimento dos mercados leva a um outro tipo de reflexão que envolve a descrição das sociedades a partir de suas práticas locais.

Os objetivos que o camponês busca com a sua unidade econômica familiar levam geralmente a defini-lo como um homem econômico. A economia política clássica determinou que o sistema capitalista se fundamenta nas atividades econômicas e que toda racionalidade tem como princípio a maximização dos benefícios. Mais tarde foram feitos estudos sobre sociedades tribais e camponesas; acreditou-se que a conduta econômica destes grupos era incompreensível e até irracional. Estudos antropológicos realizados por Malinowski (1978) rejeitam a validade daqueles resultados, assinalando que tais

sociedades se baseiam numa racionalidade econômica diferente da capitalista porque sua base econômica está imersa em atividades socioculturais.

Polanyi (1980) ressalta que, até o final do século XVIII, encontramos, em todas as sociedades, o sistema econômico imerso no sistema social. De tal modo, anteriormente à nossa época, nenhuma economia era controlada por mercados. Embora a instituição conhecida como mercado estivesse sempre presente na história humana:

*“...seu papel era apenas institucional na vida econômica”*  
(Polanyi, 1980: p.59). *“Os mercados eram apenas um aspecto acessório de uma estrutura institucional controlada e regulada, mais do que nunca, pela autoridade social”* (p.80).

Para este mesmo autor, originalmente, o mercado é o lugar onde se compram, em pequenas quantidades e a preços estabelecidos, os artigos de primeira necessidade. A transformação dos mercados locais (os quais são fundamentalmente mercados de vizinhança) numa economia de mercado auto-regulável (fazendo surgir o mercado moderno, simples mecanismo de oferta e demanda regulado por preços flutuantes) resultou da intervenção progressiva do Estado nos mercados locais. Além disso, verificou-se também a expansão do comércio exterior. Assim, não houve uma evolução progressiva destes mercados para os âmbitos nacional e internacional.

Ao formular a categoria de imersão<sup>3</sup>, Polanyi (1980) explica a impossibilidade de separar mentalmente a economia de outras atividades sociais antes da chegada da sociedade moderna. Neste sentido este autor considera que a

---

<sup>3</sup> Segundo Polanyi, (1980), as ações econômicas são determinadas pelo modo como se dão as relações sociais nas quais essas ações estão imersas. Assim, os atores sociais estabelecem estratégias econômicas intimamente relacionadas ao contexto das relações sociais da comunidade a qual pertencem.

primeira razão para a ausência de qualquer conceito de economia e a dificuldade de identificar o processo econômico debaixo de condições onde está incrustado em instituições não econômicas (Polanyi, 1980).

A passagem da atividade econômica tradicional se efetua progressivamente, à medida que vão se desenvolvendo as atividades mercantis e monetárias. Dessa maneira, os meios ineficazes de produção são abandonados, independentemente das tradições e se escolhem outros, com base em um cálculo relacionado ao ingresso em dinheiro que se pensa em obter. Isso pode significar, inclusive, a substituição de um recurso escasso (terra ou capital). Ao abandonar técnicas e práticas, tais como a troca, os sistemas de pousio, uso de adubos naturais, os arados tradicionais, adotam-se outros, como a semente melhorada, fertilizantes, produtos agroquímicos, arado mecânico, entre outros.

Ao tocar em sociedades camponesas um assunto importante a tratar é o que se refere à troca. Na sociedade rural atual, o intercâmbio de recursos tem diferentes modalidades. Existem modalidades monetarizadas e de pagamento imediato e que são utilizadas em vários países do mundo. Existe, por exemplo, o pagamento pela jornada de trabalho, o aluguel da terra, frete do trator, mas também existe a forte presença das modalidades não monetarizadas (mutirão, ajuda solidária, catira) e os empréstimos. Estas modalidades não se encontram somente em comunidades tradicionais ou em famílias de escassos recursos, mas em comunidades bastante incorporadas ao mercado, onde circula o dinheiro, em famílias que possuem recursos suficientes para pagar pelos recursos produtivos externos que necessitam.

Sahlins (1998) analisa os intercâmbios com base na reciprocidade e no intercâmbio primitivo<sup>4</sup>, fazendo a distinção entre os diferentes tipos de transações econômicas:

---

<sup>4</sup> Neste contexto, Sahlins afirma que o termo “primitivo” refere-se a culturas que não se constituem como um Estado político.

- a) reciprocidade generalizada: ajuda sem retribuição (quando a pessoa que ajuda precisa de alguma coisa, pode recorrer a quem a ajudou; se uma pessoa não ajuda, quem pediu ajuda se deve-se afastar sem causar nenhum dano);
- b) reciprocidade equilibrada: existe um cálculo exato do valor do que foi emprestado e a obrigação de devolver num tempo determinado, não muito longo;
- c) redistribuição: a reunião de produtos pelos elementos do grupo e a posterior redistribuição pelos membros do mesmo grupo.

Fatores que, segundo Sahlins, influem no tipo de reciprocidade são: o grau de parentesco (real ou ritual), o status ou prestígio social (a pessoa de status social alto mantém sua posição por meio da redistribuição e a generosidade e ajuda aos outros para assegurar sua lealdade) e a idade (a geração jovem ajuda aos velhos).

Quando surgem críticas a respeito da produção camponesa, elas incidem com maior força na circulação e na definição das forças produtivas em detrimento das relações de produção. Apesar de a circulação dos produtores ser uma realidade, ela não define o modo de produzir, embora ordene o conjunto dos produtores nas unidades de produção. Carvalho (1978) ressalta que o que deve ser valorizado é o sentido que as relações de produção imprimem à sociedade como um todo e a forma pela qual o trabalho excedente é apropriado. Nesse sentido, a limitação das forças produtivas nos modos de produção primitivos e as relações de produção se constroem com base nas relações ideológicas. A apropriação coletiva do trabalho excedente se realiza pelo mecanismo da redistribuição simples, próprio das sociedades cinegéticas e da redistribuição complexa, característica das sociedades agrícolas.

Prosseguindo na sua análise, Carvalho (1978) acredita que o ponto chave para “operacionalizar” o entendimento das relações de produção em sociedades “primitivas” para uma visão antropológica reside no movimento da propriedade comum para a propriedade primitiva. Isto porque esta transição, que se vincula a processos históricos reais, é marcada pela dissolução de relações de produção em que predomina o valor de uso, uma vez que o valor de troca pressupõe outro espectro de relações:

*“Entretanto, a dissolução das relações domésticas não se processa mecanicamente. Embora o modo de produção em estado puro não mais exista, as comunidades domésticas não desapareceram por completo. Ao contrário, encontram-se inseridas em graus diversos na economia capitalista, despojadas de seu conteúdo anterior, mas fornecendo mão-de-obra barata para o 'setor dinâmico' ou mesmo produtos agrícolas que apresentem viabilidade de comercialização”*  
Carvalho (1978, 5).

Existe a tendência de considerar as categorias da consciência econômica próprias das sociedades modernas, como categorias universais a todo tipo de sociedade, qualquer que seja seu grau de desenvolvimento. Esta consideração superficial não é um parâmetro que mostra a evolução das estruturas da consciência econômica.

O conceito de economia camponesa tem sido muito utilizado para compreender teoricamente estas formas sociais, mas é um conceito que busca somente um fim econômico e, talvez, seja insuficiente para esclarecer as origens, a crise e o destino de uma sociedade. A proposta deste trabalho é adotar a expressão “modo de vida camponês” em vez de “economia camponesa”.

### 1.3 O sistema familiar de produção

O sistema familiar, como atividade agrícola, é uma instituição com características particulares. Ele se manteve sempre flexível, resistindo, ao longo de sua existência, às mudanças promovidas pelas revoluções políticas, econômicas, sociais e também aos modelos de produção. Apresenta uma característica fundamental: a adaptabilidade ao grau de desenvolvimento das regiões e comunidades onde se encontra.

Assim, o camponês tem sido concebido relacionado a uma economia, uma cultura ou uma classe social, de acordo com distintas tradições conceituais. Marx (1980) descreve o camponês como pertencendo a uma classe social oprimida e explorada pela sociedade pré-capitalista, privilegiando a análise de classe e sua posição subordinada. Com Chayanov (1974) surge uma tendência dominante de idealizar os camponeses como próprios de uma economia específica e única, que coexiste num sistema econômico capitalista. Wolf (1976) enfatiza o objetivo de reprodução familiar que tem a economia camponesa e o repasse de excedentes a um grupo dominante.

O agricultor familiar, mais que um proprietário de uma área de terra, é um trabalhador da terra; sua dialética de produção está associada a lógicas diversas intrínsecas que determinam as relações sociais de grupo entre famílias e entre comunidades que derivam, posteriormente, em redes de cooperação e que promovem soluções para problemas variados.

Uma definição clássica, extraída de Lamarche (1993), apresenta a agricultura familiar como:

*“... uma unidade de produção agrícola onde propriedade e trabalho estão intimamente ligados à família. E a interdependência desses três fatores no funcionamento da exploração engendra*

*necessariamente noções mais abstratas e complexas, tais como a transmissão do patrimônio e sua reprodução” (Lamarche, 1993: p.15).*

Abramovay (2000) descreve a agricultura familiar como aquela em que a propriedade, a gestão e a maior parte do trabalho vêm de pessoas que mantêm entre si vínculos de sangue ou de casamento:

*“Esta definição evita que se faça um julgamento prévio, que consistiria em associar o caráter familiar da unidade produtiva ao seu desempenho, o que significa que ela pode existir em diferentes ambientes e com diferentes níveis de produção. Portanto o caráter familiar da produção repercute não só na maneira como é organizado o processo do trabalho, mas nos processos de transferência hereditária e sucessão profissional” Abramovay (2000: p.1).*

Porém, deve-se destacar que a importância e o significado da agricultura familiar dependem, antes de qualquer coisa, da associação de sua presença na sociedade com valores considerados socialmente positivos: tradição, desenvolvimento, eficiência econômica e proteção à natureza. São possíveis caracteres que, atribuídos a certos grupos de agricultores, lhes conferem legitimidade social (Wanderley, 1997).

#### **1.4 Agricultura familiar e mercado**

O funcionamento de uma exploração familiar passa necessariamente pela família como elemento básico de gestão financeira e do trabalho total disponível internamente a unidade no conjunto familiar. Nesse sentido, as decisões sobre a renda líquida obtida com a venda da produção, fruto do trabalho

da família, pouco têm a ver com a categoria lucro “puro” de uma empresa, representada pela diferença entre renda bruta e custo total. Deve-se, portanto, extrapolar as avaliações simplesmente para entender as relações entre organização de produção/reprodução/acumulação, o que esclarece, em parte, a lógica do agricultor em face do processo e o equilíbrio familiar.

Com base nos trabalhos de Chayanov (1974) tornam-se mais clara as conclusões sobre a racionalidade do campesinato. Segundo esse autor, é preciso, para quem estuda as sociedades camponesas, conhecer e explicar a natureza intrínseca das suas formas. Assim, propõe a impossibilidade de aplicar conceitos gerais da economia política clássica, baseados no modo de produção capitalista, para a agricultura camponesa.

A economia camponesa<sup>5</sup> é um conceito elaborado por este autor, que explica que a unidade familiar do campesinato é uma estrutura complexa de produção e consumo, na qual todos os membros constroem uma estratégia de sobrevivência para atender à satisfação das necessidades. Chayanov (1974) argumenta que no caso da unidade de exploração familiar se faz uso da sua força de trabalho para cultivar a terra e recebe, como resultado de seu trabalho anual, uma certa quantidade de bens. Bastaria dar um olhar à unidade de exploração familiar para perceber que é impossível impor a esta estrutura as categorias de margem líquida renda, juros sobre o capital, como categorias econômicas reais no sentido capitalista.

Passou-se a explicar a existência de uma “economia camponesa” pelo fato de o campesinato exercer uma atividade econômica que não visa à obtenção do lucro, mas garantir a sua própria subsistência. Outra característica da “economia camponesa” seria a de que ela se constitui em pequenas propriedades

---

<sup>5</sup> Chayanov define as seguintes categorias dentro do sistema econômico da unidade de trabalho familiar: 1º Rendimentos provenientes do trabalho familiar; 2º preço das mercadorias; 3º reprodução dos meios de produção; 4º preços do capital na circulação do crédito; 5º preços da terra (Chayanov, 1974: p.101)

agropecuárias auto-suficientes, fazendo com que as relações mercantis externas apareçam apenas como complementares. Dessa forma, a “economia camponesa” estaria numa relação de subordinação ao mercado, uma vez que, na dinâmica da concorrência de capitais, não lhe seria permitido um desenvolvimento adequado. Exemplos desta dependência são exatamente os créditos obtidos com altas taxas de juros, e os altos preços dos insumos adquiridos fora do setor agrícola.

A persistência do sistema de produção agrícola familiar no caso em questão, particularmente a “economia camponesa” seria explicada pela sua “funcionalidade” em relação ao sistema capitalista como um todo e pelo seu papel no processo de acumulação capitalista e nas relações daí resultantes. A “economia camponesa”, desta maneira, não representaria exatamente um modo de produção, pois não chega a constituir um sistema global de acumulação, formado por instituições estatais e estruturas de reprodução ideológica. Ela tampouco se confundiria com uma economia natural, justamente por estar inserida de muitas formas no mercado. A utilização do conceito de “economia camponesa” serve, assim, para investigar a continuidade das formas agrárias baseadas na pequena propriedade de caráter eminentemente mercantil. Em uma “economia camponesa” desse tipo, fatores sociopolíticos, como a retenção de parte da população rural à terra, visando conter a migração às cidades e o desemprego, desempenhariam funções que garantiriam sobrevivência histórica a essa “economia minifundista camponesa”, gerando estímulo à constituição de organizações cooperativas de pequenos produtores rurais (Bartra, 1981).

Kautsky (1980) aborda a pequena produção como formas econômicas que gradualmente são substituídas por formas capitalistas de produção baseadas no trabalho assalariado, dando origem a empresas de maior porte. Nesse sentido, este autor tenta demonstrar que grande exploração capitalista se impõe sobre a pequena propriedade familiar e, portanto, nenhuma tentativa de frear esta força teria êxito.

*“A agricultura não se desenvolve segundo o mesmo processo que a indústria: possui leis próprias. Mas isto não quer, de modo algum, dizer que a evolução da agricultura esteja em oposição com o da indústria e seja inconcebível com ela. Pelo contrário, julgamos poder mostrar que ambos tendem para o mesmo objetivo, desde que não se isolem uma da outra e que se considerem como elementos de um mesmo processo de conjunto” (Kautsky, 1980: p.20).*

Nesse sentido, o camponês estaria destinado a atuar como um trabalhador, um capitalista e um proprietário da terra ao mesmo tempo. Dessa forma, deveria obter um salário, para ter um ganho e receber uma renda. Porém, por seus altos custos de produção, pelas adversidades do mercado capitalista e pela participação do capital comercial, em determinadas circunstâncias, somente recupera o capital constante que se traduz em sementes e insumos. Além do mais, pelo fato de enfrentar individualmente o mercado, não pode influir na determinação dos preços.

Contudo, estas formas de análise dos processos agrícolas não levam em conta as condições naturais e econômicas próprias do campesinato, nem as características sociais e culturais dos diversos setores da população rural, como comenta Abramovay:

*“O paradigma oferecido por Kautsky concentra-se muito mais nas relações entre agricultura e indústria, na idéia de “industrialização da agricultura”, na impossibilidade do pequeno estabelecimento agrícola incorporar as conquistas técnicas, organizacionais e econômicas à disposição dos capitalistas e, portanto na tendência a que o grande e não o pequeno produtor se integre com*

*a indústria, em suma, na reflexão sobre temas praticamente ausentes do trabalho de Lênin” (Abramovay, 1992:46).*

De outro ponto de vista, Abramovay (1992) destaca que o camponês constitui sua “socialidade” com base nos mercados em que se insere, sob uma ótica econômica. Assim, a chave da organização econômica “interna” estaria na maneira como o camponês vende os produtos de seu trabalho e compra os elementos necessários à sua reprodução, nas estruturas determinantes de suas relações mercantis.

Ellis, citado por Abramovay (1992), define o campesinato por duas características fundamentais:

- . a integração parcial aos mercados;
- . o caráter imperfeito destes mercados.

Dessa maneira, a noção de “parcial” estaria relacionada a uma participação rudimentar e incipiente num mercado imperfeito. Dois fatores são importantes neste sentido: a autoprodução e a flexibilidade nas relações de mercado. Nesse sentido, este autor descreve que um agricultor poderia “jogar” com as condições de mercado e optar por vender ou consumir, se a situação dos preços cumprir sua expectativa ou não. Pois, o que caracteriza este mercado são as diferentes capacidades de compra dos consumidores, produtos que não são homogêneos, vantagens de pontos de vendas e fatores extramercado que interferem no mesmo. O que diferencia este agricultor de um outro comerciante comum é que, caso o mercado não lhe seja adequado, a alimentação da sua família não estará comprometida.

Garcia (1990) descreve este cálculo camponês como “alternatividade”, fenômeno que está caracterizado pela decisão de vender ou consumir os

alimentos diretamente e assim atender às necessidades domésticas de consumo, ou renda.

Comercializar um alimento ou reservá-lo para a família não explica que o mercado não seja levado em consideração. Ao estabelecer o que é para o “gasto” e o que é para “exportação”, o agricultor desenvolve uma “sensibilidade” dos preços do mercado. Este autor chama a atenção sobre agricultores que comercializam os excedentes de produção no sítio. Assim, estes produtores podem vender um produto porque precisam comprar outros alimentos que, combinados, lhes permitam consumir sua produção. Para realizar a troca em valor de uso, precisa de uma renda, que obtém ao vender alimentos que não necessariamente são excedentes. Contudo, o agricultor não está obrigado a vender e a situação da família não estará comprometida por causa disso. A situação da lavoura comercial é diferente, porque este agricultor está em dependência maior da flutuação de preços. Portanto, a alternatividade, associada a uma alta sensibilidade aos preços do mercado, é característica do camponês, necessária para manter sua reprodução social.

### **1.5 As unidades de produção rural**

No meio rural, há diversas lógicas de trabalho familiar em suas unidades de produção. O emprego de técnicas variadas, o uso de mão-de-obra, as tecnologias e o ambiente são características que conformam um tipo de produção. Abramovay (1992) alerta sobre a necessidade de fazer uma distinção e não confundir produção camponesa com produção familiar. Embora a produção camponesa seja familiar, nem toda produção familiar é camponesa. Chayanov (1974) destaca que o sistema produtivo camponês tem um funcionamento bastante particularizado, equilibrando numa delicada relação

produção e consumo. Nele não há lugar para categorias econômicas como lucro ou salário, pois o objetivo perseguido é o valor de uso e não o valor de troca.

Com base nesses conceitos, torna-se necessário analisar as diferentes lógicas familiares de funcionamento das unidades produtivas. Três assuntos se destacam para determinar estas lógicas familiares: a terra, como patrimônio familiar; o trabalho, familiar ou assalariado; a reprodução do estabelecimento, em que as estratégias podem ser muito familiares, medianamente familiares e pouco familiares.

Alencar & Moura Filho (1988) descreveram as unidades de produção identificando quatro tipos básicos. Segundo estes autores, a unidade de produção é entendida como a área de terra onde a produção agropecuária é realizada, incluindo as propriedades legais, áreas exploradas em parceria, as áreas arrendadas e áreas sob posse. Estas unidades são as seguintes: o latifúndio, empresa agrícola capitalista, empresa familiar e unidade de produção camponesa. As diferenças principais entre estes tipos são as formas como os meios de produção (terra, capital e trabalho) estão organizados nas unidades de produção e o seu vínculo com o mercado (Quadro 1).

## QUADRO 1 Características gerais das unidades de produção

categorias	Variáveis	Latifundio	Empresa capitalista	Empresa familiar	Unidade camponesa
Força de trabalho	Alto Baixo	X	X	X	X
Nível de capitalização	Assalariada Familiar Parceiro/outros	X	X	X	X
Nível de comercialização da produção	Alta Baixa	X	X	X	X
Nível de especialização	Especializada Policultora	X	X	X	X
Área	Multimodular Modular Minifúndio	X	X	X	X

Fonte: Alencar e Moura Filho (1988)

O latifúndio assemelha-se à empresa agropecuária capitalista quanto ao tamanho da sua área, nível de comercialização e o grau de especialização. Mas ele se distingue da empresa capitalista no que se refere ao capital de exploração e às relações sociais de produção.

A unidade camponesa também partilha de características comuns com outras unidades. Por exemplo, pode assemelhar-se à empresa familiar quanto ao tamanho e uso da força de trabalho, mas distingue-se desta quanto à composição orgânica de capital, nível de especialização e comercialização. Assemelha-se ao latifúndio quanto ao baixo nível de capitalização, mas diferencia-se dele no referente às demais variáveis. Porém, deve-se ressaltar que a orientação econômica da unidade camponesa típica difere da orientação empresarial, pois, a

unidade camponesa produz valor de uso e a ação produtiva é orientada com o objetivo de assegurar a reprodução familiar<sup>6</sup>.

## 1.6 O perfil da agricultura familiar no Brasil e no mundo

É importante salientar que a base social do desenvolvimento agrícola em todos os países capitalistas centrais - Estados Unidos, Canadá, Europa Ocidental, Japão e, mais recentemente, Tigres Asiáticos, é formada por unidades produtivas, onde a gestão, o trabalho e as regras de sucessão patrimonial são predominantemente familiares.

Nos Estados Unidos, um estudo realizado nos anos 1970, em unidades em que predomina o trabalho familiar, mostra que, àquela época (quando a agricultura americana já era extremamente poderosa), dois terços do valor da produção se originavam de unidades em que o trabalho familiar era dominante. Na Europa Ocidental, uma pesquisa realizada em 6.000 unidades de produção em 24 áreas diferentes, em 1987, mostra que, somente em 7% das unidades pesquisadas a família entra com 25% ou menos do conjunto do trabalho utilizado. Em 59% dos estabelecimentos o trabalho familiar corresponde a 75% ou mais de todo o esforço produtivo. Se forem levados em consideração apenas aqueles 30% dos estabelecimentos responsáveis pela maior parte da oferta, em quase metade deles a família contribui com mais de três quartos do trabalho total (Abramovay, 1992).

O que a experiência do capitalismo avançado mostra é que, na agricultura, contrariamente ao que ocorre em outros setores econômicos, o aumento da escala produtiva, e mesmo da concentração econômica, não conduz

---

<sup>6</sup> "O produto comercializado pela unidade camponesa representa a sobra da subsistência (em muitos casos pelo sobretrabalho de seus membros) ou o subconsumo familiar. Assim a lógica que orienta a produção camponesa é diferente da que fundamenta a produção comercial". Alencar & Moura Filho (1988: p.27).

a uma ampliação do assalariamento e se apóia fundamentalmente no esforço da própria família.

No Brasil, a importância da agricultura familiar é pouco reconhecida. Neste país, a agricultura familiar reúne cerca de 14 milhões de pessoas, responde por mais de 20% das terras cultivadas e por quase 30% do volume da produção agropecuária. Deste modo, a importância da agricultura familiar se destaca social e economicamente, seja quando se considera o número de estabelecimentos, o pessoal total ocupado ou o valor da produção total, como mostram os dados que foram apresentados pelo relatório de INCRA/FAO (2000).

Em 1996, existiam no Brasil 4.859.864 estabelecimentos rurais (Tabela 1), ocupando uma área de 353,6 milhões de hectares. Naquele ano agrícola, o Valor Bruto da Produção (VBP) Agropecuária foi de R\$ 47,8 bilhões e o Financiamento Total (FT) foi de R\$ 3,7 bilhões. Foram contabilizados 4.139.369 estabelecimentos familiares, ocupando uma área de 107,8 milhões de hectares sendo responsáveis por R\$ 18,1 bilhões do VBP total, recebendo apenas R\$ 937 milhões de financiamento rural. Os agricultores patronais são representados por 554.501 estabelecimentos, ocupando 240 milhões de hectares (FAO/INCRA, 2000).

**TABELA 1:** Estabelecimentos, área, valor bruto da produção (VBP) e financiamento total. Brasil, 1996.

Categorias	Estab. total	% Estab. s/ total	Área tot. (mil ha)	% Área s/ total	VBP (mil R\$)	% VBP s/ total	FT (mil R\$)	% FT s/ total
Familiar	4.139.369	85,2	107.768	30,5	18.117.725	37,9	937.828	25,3
Patronal	554.501	11,	240.042	67,9	29.139.850	61,0	2.735.276	73,8
Instituição Privada/ Religiosa	7.143	0,2	263	0,1	72.327	0,1	2.716	0,1
Entidade Pública	158.719	3,2	5.530	1,5	465.608	1,0	31.280	0,8
Não Identificado	132	0,0	8	0,0	959	0,0	12	0,0
<b>Total</b>	<b>4.859.864</b>	<b>100,0</b>	<b>353.611</b>	<b>100,0</b>	<b>47.796.469</b>	<b>100,0</b>	<b>3.707.112</b>	<b>1000</b>

Fonte: INCRA/FAO (2000).

Entre os agricultores familiares as atividades mais comuns, independentemente da quantidade produzida em cada estabelecimento, são a criação de aves e a produção de ovos, presente em 63,1% dos estabelecimentos. O milho e o feijão, m em seguida, com produção em 55% e 45,8% dos estabelecimentos, respectivamente. A produção de leite está presente em 36%, deles, seguida da pecuária de corte, criada em 27,8% dos estabelecimentos familiares.

**TABELA 2 : Agricultura familiar - percentual de estabelecimentos produtores entre os agricultores da categoria (principais produtos). Brasil, 1996.**

REGIÃO	Pecuária de corte	Pecuária de leite	Suínos	Aves/ovos	Café	Arroz	Feijão	Mandioca	Milho	Soja
Nordeste	17,5	22,1	22,0	60,9	1,5	19,3	56,4	22,1	55,1	0,0
Centro-oeste	53,7	61,0	36,7	69,4	4,0	26,3	9,9	11,8	37,8	2,6
Norte	23,6	25,7	23,4	63,1	10,7	35,0	23,1	43,2	40,4	0,1
Sudeste	27,9	44,1	23,5	53,4	25,2	12,4	32,3	11,9	44,3	0,7
Sul	48,2	61,6	54,9	73,5	2,0	18,1	46,9	35,7	71,4	22,5
BRASIL	27,8	36,0	30,1	63,1	6,2	19,7	45,8	25,0	55,0	5,2

Fonte: INCRA/FAO(2000)

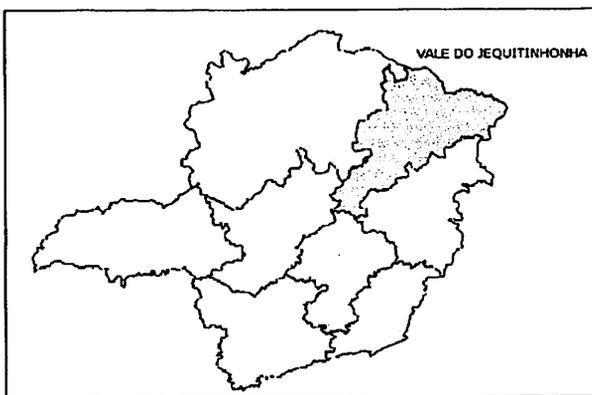
Estes dados estatísticos do relatório FAO/INCRA retrataram o cenário agrícola brasileiro e confirmam a grande importância da agricultura familiar, com seu aporte ao contexto social e econômico.

### 1.7 O Vale do Jequitinhonha

O Vale do Jequitinhonha, Minas Gerais, ficou conhecido como local de miséria e penúria. Esta região tem sido caracterizada como exportadora de mão-de-obra migrante e barata, lugar de fome e abandono. Apesar disso, Ribeiro (1996) afirma que a pobreza e a miséria são fatos recentes. Este autor afirma que, no século XVIII o Vale do Jequitinhonha era uma região muito rica em recursos minerais, minas de diamante e ouro. Na segunda metade do século XX, muitos estudos apresentam um Jequitinhonha de pobreza, estagnação e migração. Esta mudança deve-se ao processo de integração econômica dos mercados nacionais, que ocorreu nos anos 1960/70 e que absorveu e diluiu as

especificidades regionais. A situação de pobreza foi acentuada com a implantação de áreas de reflorestamento para a produção de carvão vegetal utilizado nas usinas siderúrgicas. Em meados dos anos 1970, o reflorestamento foi apresentado como a solução para a miséria do Vale. No entanto, além de não ter melhorado a situação do quadro social e econômico, a atividade provocou um tremendo impacto ambiental, com prejuízos incalculáveis.

O Vale do Jequitinhonha tem 80 municípios e 900 mil habitantes, numa área que ocupa aproximadamente 15% do estado de Minas Gerais. Em 1970, sua população representava 7% da população de Minas Gerais. Em 1996, essa participação caiu para 5,4%. A densidade demográfica da região é de 11,5 hab/km<sup>2</sup>, pouco mais que um terço da densidade média do estado de Minas Gerais. Seu índice de urbanização está em torno 50%. Em 1996, a taxa de urbanização de Minas Gerais era de 78 % (IBGE, 2001).



**FIGURA 1** Vale do Jequitinhonha, nordeste do estado de Minas Gerais

Do Alto Jequitinhonha, próximo à nascente do rio se situa o município de Turmalina, é uma região de cerrado e outras vegetações de transição. Ribeiro (1996) observou que a região está formada por terras planas, as chapadas onde a

terra é pouco fértil. Nas grotas onde há presença de água e a terra é mais fértil, é nestas áreas onde habitam os agricultores familiares. Este autor descreve que no Alto Jequitinhonha, o sistema de lavoura utilizado é o de *roça de toco* ou *coivara*. Esse sistema recompõe a fertilidade da terra por meio de rotação de terrenos e a brotação da vegetação através do pousio (descanso).

O sistema de pousio florestal descrito por Boserup (1987) consiste num método de cultivo em que as árvores são derrubadas a machado ou por meio da queima das raízes quando estas secam, após a abertura de incisões anulares no tronco. A vegetação menor é igualmente queimada. Troncos e raízes não queimados, assim como as cinzas, são deixadas nos campos. Semeia-se e planta-se diretamente nas cinzas, sem qualquer preparo da terra e sem outra ferramenta que não seja uma estaca para afastar as cinzas e perfurar o solo. Wolf (1976) afirma que os sistemas de cultivo (*swidden*) dependem de três fatores críticos: a disponibilidade de terra; a disponibilidade de trabalho exigido para produzir a cultura principal e a extensão da estação de crescimento da plantação, durante a qual a cultura ou culturas principais podem ser produzidas ou alternadas com outras suplementares.

Na região do Alto Jequitinhonha, Ribeiro (1996) e Galizoni (1999) observaram que sistema de coivara repõe a fertilidade da terra de áreas por meio do pousio florestal. Portanto, cada família precisa de um terreno de *cultura* muito maior do que sua lavoura, porque, enquanto uma área está produzindo, outras estão descansando. Este alqueive é demorado, gastando, em média, de 10 a 15 anos para recuperar vegetação. Passados alguns anos, essas posições estarão invertidas: as áreas que estavam produzindo estarão em descanso e aquelas que estavam em pousio estarão em produção. Os usos variados dos terrenos formam uma espécie de mosaico, com áreas em preparo para uma nova roça, outras com lavouras em plena produção, algumas com roça em final de produção e outras, ainda, em processo de *descanso* e reposição da vegetação.

Uma terra pequena representa um período de pousio menor, uma maior pressão sobre a terra e uma menor fertilidade. Conseqüentemente há uma menor produção e uma constante migração de lavradores.

Nas comunidades rurais do alto Jequitinhonha existe outro exemplo de interação entre população local, ambiente e diversificação de uso da terra como resultado da adaptação cultural e ambiental de seus indivíduos. Este caso foi analisado por Galizoni (2000). Segundo a autora, essas comunidades rurais distinguem, pelo menos, três tipos diferentes de ambientes em que sua população apresenta-se adaptada. Utilizando critérios próprios, como fertilidade do solo e, principalmente, pela observação do tipo vegetacional, estabeleceu-se uma classificação espacial, na qual pode-se observar uma diversificação de usos.

Assim, os lavradores classificam como área de “cultura” as terras próprias para o cultivo e com predominância de essências nativas, como macaúbas, aroeiras e pereiras. Os “carrascos” são terras com menor fertilidade para fins agrícolas; possuem um solo pedregoso, em que podem ser encontradas espécies como pau d’óleo, pau d’arco e pequi. As áreas denominadas de “chapada” são caracterizadas pela vegetação típica do cerrado e um grande número de espécies que são utilizadas economicamente pelos moradores locais, como pequi, panã, extração de madeira, lenha e uma diversidade de plantas utilizadas como remédio. As chapadas com menor fertilidade geralmente são reservados pelos lavradores para criação de gado e coletas extrativistas.

O Alto Jequitinhonha se caracteriza pela escassez de água que é um problema cada vez mais premente. As partilhas sucessivas da terra e o seu uso intenso na exploração da agricultura e pecuária deixaram os solos esgotados, em muitos pontos descobertos de qualquer vegetação, são denominados pelos agricultores como “peladores”. Nas beiras dos córregos, os solos apresentam-se degradados pela intensidade da mineração; em algumas comunidades, os córregos secaram devido à destruição da vegetação ciliar pela garimpagem,

Galizoni (2000) afirma que a partir dos anos 1970, se criaram novos canais de participação para estas comunidades: associações, comissões e, principalmente, sindicatos de trabalhadores rurais, que cumprem múltiplas tarefas, tanto na organização quanto na representação de lavradores. Estas formas de articulação se originaram graças à ação da Igreja e através da constituição de Comunidades Eclesiais de Base (CEB).

### 1.7.1 A comunidade rural

O vínculo comercial das comunidades rurais de pequenos produtores com as cidades são as feiras livres agrícolas onde comercializam os excedentes da produção familiar. De tal maneira, o entendimento do que significa comunidade na região pesquisada torna-se muito importante para compreender a maneira como surgem as práticas locais. Muito se tem debatido em considerar o pequeno agricultor como uma individualidade da unidade produtiva. Porém, em maior ou em menor grau, as famílias camponesas sempre estão unidas por uma diversidade de vínculos econômicos, sociais e culturais, pelos quais têm-se denominado comunidade camponesa. A comunidade é considerada como o agrupamento de algumas ou muitas famílias, mais ou menos vinculadas pelo sentimento de localidade, pela convivência, pelas práticas de auxílio mútuo e pelas atividades lúdico-religiosas (Cândido, 1975).

De acordo com as necessidades, em determinadas situações, as famílias integrantes da comunidade realizam um intercâmbio da força de trabalho e desenvolvem tarefas comunitárias que mostram a vigência efetiva de um mundo compartilhado. As famílias da comunidade que participam de distintos mercados regionais, encontram um âmbito de reprodução de sua força de trabalho muito mais amplo que seu território comunal (Ballivián, 1995).

Contudo, Galizoni (2000), ao pesquisar o Alto do Jequitinhonha, afirma que é necessário fazer uma distinção do termo comunidade nesta região, pois as comunidades têm o acesso à terra e aos recursos naturais por meio da categoria de “parente”:

*“Por comunidade entende-se o grupo de parentesco e vizinhança organizado em uma grota, que articula grupos de famílias nucleares de lavradores” “... o que chamamos comunidade, é uma comunidade de parentesco: um grupo familiar extenso, com várias famílias conjugais descendentes do mesmo (a) fundador (a) do grupo e ao mesmo tempo o (a) primeiro (a) possessor (a) da terra”*

Galizoni (2000: p. 48).

Esta autora enfatiza a necessidade de realizar uma distinção entre os vários significados do termo comunidade na área pesquisada. Desta maneira um primeiro sentido do termo sugere comunidades como forma de “pertencimento” quando grupos familiares se estabeleceram em grotas localizando suas casas em torno dos cursos d’água. Estas famílias buscam na natureza, nos córregos, nas nascentes e na vegetação um elemento importante de referência na sociabilidade com outras comunidades e constituem sua identidade, na delimitação do território e localização da população. Um segundo sentido do termo é a comunidade religiosa quando os grupos de pessoas fazem uma mediação com o mundo externo por meio das Comunidades Eclesiais de Base que estão organizadas em torno de um projeto de ajuda ou desenvolvimento, e, como finalidade, o planejamento de administração municipal. O terceiro sentido se refere à comunidade política quando grupos de pessoas que habitam uma determinada região ou grota tomam efetivas suas reivindicações ao constituírem uma força igualitária principalmente para conseguir seus benefícios sociais. Neste sentido a comunidade está ligada a entidades próprias construídas por

meio da luta políticas, assim os sindicatos são uma parte importante da sua atuação.

De forma geral, o efeito comunidade se sustenta na gestão coletiva de recursos, força de trabalho, meios de trabalho e conhecimentos que permitem a obtenção de uma maior produção, uma diminuição das despesas, maior nível de renda alcançados de maneira individual e o bem-estar das famílias da comunidade. Pode-se afirmar que as comunidades camponesas participam em espaços mais amplos, formando espaços microrregionais e regionais que pertencem a estruturas político-administrativas do Estado e a organizações da sociedade civil. O nível e a capacidade de organização que a comunidade possui representam seu capital social<sup>7</sup>, ajudando-a a conseguir recursos para seu desenvolvimento.

### 1.7.2 O município de Turmalina

O município de Turmalina, distante cerca de 500 quilômetros de Belo Horizonte, pelas rodovias BR-208 e MG-367, situa-se em uma área de convergência de três domínios morfoclimáticos. Apresenta espécies características de regiões de mata atlântica, caatinga e a predominância de espécies típicas do cerrado. No relevo, se observam planícies, chapadas e grotas. Há, na região, imensas áreas de reflorestamento de eucalipto para produção de carvão vegetal. Porém, as atividades agropecuárias constituem um fator importante, pois, existem roças de subsistência de pequenos agricultores produtores de milho, feijão, mandioca, cana-de-açúcar e amendoim. Na estação

---

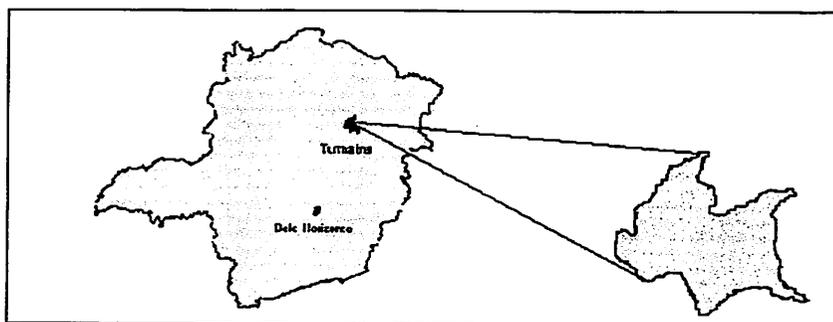
<sup>7</sup> “O capital social é um processo de aquisição de poder (de empoderamento) e até mesmo de mudança na correlação de forças no plano local, correspondendo a recursos cujo uso abre caminho para o estabelecimento de novas relações entre os habitantes de uma determinada região” (Mattei L. & Rebeschini, 2000: p. 15).

seca beneficiam produtos como mandioca para produzir farinha e cana-de-açúcar para produzir cachaça e rapadura (PLANVALE,2001).

Por volta de 1750, chegaram à região, onde hoje se localiza o município, vários desbravadores, que se fixaram no local para a criação de gado e agricultura. Segundo a tradição, por essa época surgiram três tropeiros transportando a imagem da Virgem da Piedade e se estabeleceram no local, onde, posteriormente, foi construída uma capela em homenagem à Nossa Senhora da Piedade. O arraial que se formou recebeu o nome da santa e, em 1840, o curato foi elevado a distrito, com o nome de Piedade. Em 1923, passou a denominar-se Turmalina. Emancipou-se em 1948, desmembrando-se de Minas Novas (Secretaria da Cultura, 2000).

Segundo V.A. (Diretor do hospital) as reflorestadoras se estabeleceram no município em 1976. Muita gente saiu da propriedade e foi trabalhar nelas. Agora, tem pouca gente trabalhando nela, pois não ampliaram seus projetos. Afirma, ainda, que a base da economia na atualidade é o pessoal que sai para o corte de cana em outras regiões e depois volta de seis em seis meses.

*“Aqui se desenvolve o comércio e depois o carvão. A pecuária é pouco desenvolvida por causa da seca, falta água e chuva. Apesar disso, nos últimos anos, o nosso rebanho bovino triplicou”* V.A. (Diretor do hospital).



**FIGURA 2** Mapa de localização do município de Turmalina

Segundo dados do IBGE, relativos ao censo 2000, Turmalina tem 15.655 habitantes. A maioria de sua população encontra-se na sede, ou seja, 10.158 habitantes vivem na cidade. A população rural, 5.497 habitantes, é constituída principalmente de agricultores familiares, distribuídos em quarenta diferentes comunidades rurais que se espalham pelos vales dos rios Fanado, Itamarandiba, Araçuaí e Jequitinhonha, que cortam seu espaço.

**TABELA 3** Situação demográfica do município de Turmalina

Ano	População total	População urbana	População rural	Densidade demográfica (%)	Área
2000	15.655	10.158	5.497	13,8	1130 km <sup>2</sup>

Fonte: IBGE (2000).

Segundo o Censo Agropecuário 1995-1996 do IBGE, a maioria dos estabelecimentos agrícolas – 592 unidades de produção – encontra-se na faixa entre 10 hectares e 100 hectares. A agricultura familiar constitui-se de importante parcela da economia local e suas lavouras ocupam uma área total de 1.759 hectares, tendo como principais produtos o milho, cana-de-açúcar, mandioca e feijão.

## **1.8 Feira e comercialização**

### **1.8.1 Tipos de mercado**

É importante esclarecer que a feira livre de pequenos agricultores familiares de Turmalina funciona dentro de um circuito local e reduzido. Quer dizer que corresponde a uma situação de proximidade geográfica entre as regiões de produção e as regiões urbanas de comercialização ou distribuição.

Mas, para entender onde a feira se situa dentro da estrutura do comércio, apresentam-se os níveis do mercado:

*“O nível de mercado se refere ao local de venda/compra em relação a sua posição no fluxo geral da comercialização agrícola. De forma geral classifica-se o mercado em três níveis: o mercado local, o mercado atacadista e o mercado varejista” Reis (1990:p.101)*

**O mercado local ou mercado do produtor:** é o mercado do produtor agrícola onde ele, de maneira geral, vende a sua produção. Trata-se da primeira venda do produto no sistema.

Em face das estruturas imperfeitas que caracterizam este mercado, oligopsônios ou monopsônios, o associativismo dos produtores passa a ter uma

grande importância no que se refere à redução do poder de mercado dos agentes intermediários leilões e bolsas de mercadoria física, são outras formas de venda que não colocam produtores à mercê dos intermediários, principalmente quanto a prontos estabelecimentos de preço. Dependendo das circunstâncias, os agentes intermediários estabelecem o preço de compra e os produtores, na ausência de outras formas de venda acatam aquele que foi estabelecido.

**O mercado atacadista:** é onde atuam os intermediários que operam com grandes quantidades de produto. É no nível de mercado atacadista que são realizadas as funções terminadoras dos produtos agropecuários, em que são processadas, e obtidas suas formas finais para o consumo. É um nível de mercado que tem grande poder de barganha, estruturada geralmente como um oligopsônio forte, quando adquire a matéria-prima que é o produto agropecuário e um oligopólio forte, quando vende o produto processado e/ou acabado para consumo. Os atacadistas detêm um grande conhecimento do mercado, e em face disto, contribuem para uma alta centralização nesse nível.

**O Mercado varejista:** tem a função de vender os bens finais, advindos do mercado atacadista, para o consumidor final. Estão localizados em centros de consumo, são diversificados e vendem produtos em pequenas quantidades aos consumidores. Por venderem quantidades reduzidas, os varejistas são também chamados retalhistas. De maneira geral, este mercado tem características de estrutura oligopolista com firmas de tamanhos diferentes, porém, com poucas firmas maiores de alto poder de mercado e capacidade de abastecimento e muitas firmas pequenas lideradas pelas grandes. Este conjunto de firmas de diferentes tamanhos é responsável pelo abastecimento no âmbito de localidades.

### 1.8.2 Formas de comercialização

Na atualidade, consideram-se muito importantes a venda direta e a valorização dos produtos locais como um recurso natural para o desenvolvimento em termos de ações comerciais para os pequenos produtores. Nos últimos anos, devido ao efeito conjugado do melhoramento de produtos, acompanhado do uso intensivo de agrotóxicos da agricultura, o consumidor tem mostrado uma preferência cada vez maior pelos produtos ligados a um determinado território, produtos com sabor e qualidade diferenciados.

A comercialização é importante porque é nela que aparecem plenamente reveladas as características de identidade territorial, variedade ou raça e conhecimento local de elaboração. A comercialização local também é denominada “circuito curto” e vai ao encontro das aspirações dos consumidores urbanos, que em muitos casos se conhecem quem são os produtores. Por essa razão, a venda na exploração, os “mercados regionais” e as lojas coletivas de produtos de quintal, são um potencial que deve ser explorado.

Em estudos feitos sobre a economia rural de comunidades da Europa, o Programa Leader (2000) descreve os circuitos “curtos” como formas de comercialização que permitem diminuir o número de intermediários entre o produtor e o consumidor. O circuito mais curto é aquele em que o produtor entrega diretamente o seu produto ao consumidor (venda direta). Estes circuitos constituem oportunidades para criar o valor acrescentado no território e reforçar a especificidade dos produtos. Estas formas de venda, por meio da ligação estreita que estabelecem entre o território, o cliente e o produto, reforçam o carácter não deslocalizável da produção local. No entanto, para colocar os produtos no mercado pelos circuitos curtos, só uma ação rigorosa permite minimizar os riscos de se aventurar em iniciativas sem saída e onerosas em termos de investimentos.

No outro extremo, um dos circuitos mais longos corresponde à produção agroindustrial clássica. O agricultor produz a matéria-prima; esta é transformada em produtos alimentares por grupos industriais de dimensão multinacional e são vendidos às centrais de compras das principais cadeias de supermercados e de hipermercados.

## QUADRO 2 Formas de comercialização múltiplas

<b>Formas de comercialização múltiplas</b>	
<b>Circuitos curtos</b>	<b>Circuitos longos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venda direta no sítio ou na unidade de reprodução incluindo a venda a visitantes.</li> <li>• Lojas de produtores</li> <li>• Entrega em domicílio</li> <li>• Venda aos restaurantes locais</li> <li>• Venda aos comitês de empresas</li> <li>• Venda em feiras, mercados locais e exposições</li> <li>• Venda pelo produtor, numa banca separada, nas grandes superfícies de proximidade.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venda nos expositores das grandes e médias superfícies</li> <li>• Venda aos atacadistas</li> <li>• Revenda aos comerciantes retalhistas</li> <li>• Exportação</li> </ul>

Fonte: Programa Leader (2000)

O conceito de circuito “longo” ou de circuito “curto” nada tem a ver com a distância física entre o produtor e o consumidor, mas sim com o número de intermediários entre a produção e o consumo. Por exemplo, se um produtor se dirige com um caminhão à cidade para montar uma banca numa grande superfície e vender o seu produto diretamente, estamos diante de uma venda em circuitos curtos. Entre estes dois extremos existem muitas alternativas em que o produtor entrega mais diretamente ou menos diretamente o seu produto ao consumidor, por vezes por intermédio de um restaurante ou de uma loja cooperativa.

### 1.8.3 As feiras: um sistema de integração econômica e social entre o campo e a cidade

A feira é um espaço que tem influência na melhoria de vida das pessoas, não só pela obtenção de uma renda familiar, mas pela apreensão das idéias e representações associadas à feira como espaço de socialização, carregada de narrativas e símbolos sociais. Ao mesmo tempo, este ambiente fornece informações no que diz respeito às condições de trabalho, organização e consumo, origem e destino dos produtos potenciais de comercialização, nível de satisfação e quais os outros segmentos sociais envolvidos no processo (feirantes, consumidores, organizações locais).

No Brasil, as feiras-livres são uma das mais antigas formas de varejo com presença generalizada. Hoje em dia, continuam a desempenhar um papel importante na venda, principalmente de produtos hortícolas (verduras, legumes e frutas) na maioria dos centros urbanos. Nos municípios de pequeno porte são muito mais do que um simples programa de abastecimento alimentar para populações de baixos recursos.

Um trabalho realizado por Maluf (1999) sobre abastecimento alimentar define feira livre como:

*“Um equipamento de instalação provisória em vias e logradouros públicos, com periodicidade determinada, operada pela iniciativa privada, sob permissão pública e destinado à venda de gêneros alimentícios e utilidades de uso pessoal e doméstico, em conjuntos de bancas, barracas, ou ainda, dependendo do produto comercializado, em veículos motorizados”.* Maluf (1999: p. 35)

Deve-se enfatizar que nem toda feira livre de produtores rurais é uma ação política, nem um projeto de organizações governamentais com objetivos filantrópicos ou humanitários destinada a aliviar a pobreza. Na grande maioria, são iniciativas em âmbito local, que tendem a valorizar os vínculos do abastecimento com a produção agroalimentar, especialmente em se tratando de municípios de pequeno e médio portes. Essa perspectiva não está ausente nas cidades de grande porte, localizadas em regiões metropolitanas, embora nestas últimas se coloquem outras possibilidades de desenvolvimento de ações públicas no que se refere às formas de acesso da população aos alimentos.

*“A feira distribui, essencialmente, gêneros de primeira necessidade e serviços entre pessoas do campo que dela participam, como vendedores ou como compradores. Também serve para distribuir bens de consumo acabados ou semi-acabados em áreas onde a ausência de capital líquido torna impossível a manutenção de grandes estoques. Em outras palavras, o papel da feira é movimentar mercadorias em áreas de economia carentes de dinheiro” (Forman, 1979:137).*

No Brasil, existem vários tipos de feiras livres, onde se negociam produtos agrícolas. Mas, o interesse da presente pesquisa está centrado na identificação de feiras de pequenos produtores. Dessa maneira, os casos identificados são diversos tipos de feiras, localizados em cidades diferentes, que constituem microprojetos destinados a ajudar a população rural de baixa renda.

Pode-se fazer uma distinção entre a feira livre e outros estabelecimentos comerciais rurais, que também operam como distribuidores de mercadorias no campo brasileiro, mas que diferem no que se refere à forma, função e natureza da participação do camponês. Assim, Maluf (1999) descreve:

1. mercadão popular: proporciona o acesso a gêneros de primeira necessidade e produtos de higiene e limpeza à população de baixa renda, por meio de pontos móveis, com preços, em média, 30% menores;
2. armazém da família: proporciona o acesso a gêneros de primeira necessidade e produtos de higiene e limpeza à população de baixa renda, com preços, em média, 30% mais baratos;
3. feiras especiais: oferecem alternativa para aquisição de produtos de época, facilitam o escoamento da produção e realizam feiras comemorativas (feira, do pescado, feira do litoral, feiras do mel e derivados, feira noturna, feira gastronômica, feira do Natal, feira da Páscoa);
4. varejões: espaços de comercialização de hortifrutigranjeiros a preços controlados; os permissionários são prioritariamente pequenos produtores rurais;
5. sacolão: espaço de comercialização de frutas e verduras a um preço único por quilograma;
6. feira verde: comercializa exclusivamente hortifrutigranjeiros produzidos organicamente.

Ao estudar feiras no nordeste brasileiro, Forman (1979) identificou três tipos de feiras: a feira local, ou feira de consumo dos compradores rurais; a feira de distribuição e a feira de abastecimento ou feira de consumidores urbanos (Quadro 3).

### QUADRO 3 Estágios no sistema de comercialização

Participantes	Tipos predominantes de mercados	Insumos de Comercialização	Insumos de produção
Estágio 1. pc-co	Feira local	Trabalho intensivo	Trabalho intensivo
Estágio 2. pc-int-co	Feira local e feira de distribuição	Trabalho intensivo	Trabalho intensivo
Estágio 3. pc-int-A-co	Feira de distribuição com crescente aumento da feira local	Crescente capitalização por meio da venda por atacado	Trabalho intensivo
Estágio 4. pc-A-co	Feira de distribuição e feira de abastecimento	Crescente capitalização em todos os níveis de distribuição	Trabalho intensivo
Estágio 5. Alternativas	Feira de abastecimento	Capital intensivo	Capital intensivo
	Cooperativas de comercialização para abastecer áreas urbanas	Capital intensivo	Capital intensivo
	Feira de abastecimento	Capital intensivo	Capital intensivo através da cooperação voluntária

Fonte: Forman, 1979.

pc : produtor camponês

co : consumidor

int: intermediário

A : atacadistas

P : produtor em grande escala

Algumas características dos três tipos de feiras descritas por Forman (1979) são as seguintes:

1. A feira de consumo é uma feira rural, na qual mercadorias e serviços são distribuídos nas áreas de acesso difícil, entre as populações rurais com capital limitado. Cada feira é um mercado cíclico que se reúne uma vez por semana; o dia depende muito da atividade econômica da área que a feira abastece. Esta feira se caracteriza, historicamente, por uma multiplicidade de camponeses vendendo os seus produtos numa feira central. As categorias observadas nestas feiras são: 1) alguns camponeses que vendem na feira a sua própria produção, gastando imediatamente o dinheiro que recebem em compras de suas necessidades de consumo; 2) um número crescente de camponeses que vendem, com sua produção, produtos comprados de outros, em transações que parecem atender às suas necessidades domésticas de consumo; 3) grande número de intermediários que revendem produtos comprados em outros lugares.
2. A feira de distribuição é uma rede completa de feiras conformadas por duas ou três feiras de consumo. Nesta rede, os intermediários vão comprar suas mercadorias. Porém, uma rede de feiras só existe na medida em que são operadas por intermediários. As mesmas pessoas não precisam frequentar todas as feiras numa espécie de ciclo e alguns comerciantes podem preferir alternar entre feiras diferentes. A rede de feiras é, portanto, uma questão de preferência individual e não um ciclo fixo de atividades comerciais.
3. A feira urbana e de abastecimento se realiza em dias específicos da semana como parte de um grande mercado diário. Como um apêndice ao

mercado permanente, esta feira é composta inteiramente de varejistas que servem às grandes populações urbanas. Nos dias de feira, os alimentos enchem as ruas que contornam o local do mercado permanente. Muitos pequenos intermediários se juntam aos vendedores do mercado permanente, na venda de uma grande variedade de produtos para o consumidor local.

Cabe destacar que tais tipos de feiras podem ocorrer simultaneamente, mas não há um fluxo permanente de mercadorias e de pessoas de uma para outra.

## 2. METODOLOGIA

### 2.1 Considerações metodológicas

Uma vez delimitado o nosso universo de observação, neste caso os feirantes da feira livre de Turmalina, para compreender seu comportamento dinâmico na feira, utilizou-se a metodologia qualitativa no processo de investigação. Pela natureza desta investigação, a pesquisa qualitativa possibilita captar melhor o universo dos significados e permite também perceber, como um processo, a especificidade da agricultura familiar. A abordagem da investigação qualitativa exige que o mundo seja examinado com a idéia de que nada é trivial, que tudo tem potencial para construir uma pista que nos permita estabelecer compreensão mais esclarecedora do objeto em estudo (Bogdan & Biklen, 1994).

A pesquisa foi realizada pela observação e participação na feira. Desde o primeiro momento buscou-se estabelecer um relacionamento próximo e espontâneo, permitindo assim familiarizar-se com os costumes e modo de vida do grupo estudado, como recomenda Malinowski (1978). Este autor afirma que, numa investigação etnográfica, os princípios metodológicos podem ser agrupados em três unidades. Em primeiro lugar, o pesquisador deve possuir objetivos genuinamente científicos e conhecer os valores e critérios da etnografia moderna. Em segundo lugar, o pesquisador deve assegurar as condições de trabalho, o que significa viver entre os habitantes do lugar. Finalmente, o pesquisador deve aplicar métodos científicos especiais de coleta, manipulação e registro da evidência.

Mauss (1965) argumenta que, na pesquisa etnográfica, é aconselhável descrever os sistemas, uns após os outros, na sua integridade, sem uma

interrupção para uma pesquisa documental. Dessa forma, não se restringe o campo das comparações próprias do pesquisador.

Em função destas considerações, o tipo de pesquisa adotado foi o estudo de caso, pois nele o pesquisador geralmente utiliza uma variedade de dados coletados em diferentes momentos, por meio de variadas fontes de informação. O estudo de caso é um instrumento de estudo que tem como técnicas fundamentais a observação e a entrevista (Godoy, 1995). Para tal efeito, nesta abordagem, o estudo de caso utilizou os diversos instrumentos para a coleta de dados: história oral, história de vida, análise documental, observação participante e entrevista utilizando roteiro semi-estruturado.

Babbie (1999) afirma que o estudo de caso é uma descrição e uma explicação abrangente dos muitos componentes de uma determinada situação social. Portanto, num estudo de caso busca-se coletar e examinar o máximo de dados possíveis sobre o tema. Procura-se a descrição mais abrangente possível da comunidade e tenta determinar as inter-relações lógicas entre seus vários componentes.

O estudo de caso consiste na observação detalhada de um contexto, ou indivíduo de uma única fonte de documentos ou de um acontecimento específico. Para Godoy (1995), o estudo de caso se caracteriza como um tipo de pesquisa cujo objeto é uma unidade que se analisa profundamente. Visa ao exame detalhado de um ambiente, de um simples sujeito, ou de uma situação em particular. Tem por objetivo proporcionar vivência da realidade por meio da discussão, análise e tentativa de solução de um problema extraído da vida real. Seu propósito é analisar intensivamente uma dada unidade social, podendo optar-se pelo estudo de situações típicas (similares a muitas outras do mesmo tipo) ou não usuais, (em casos excepcionais).

Em relação à observação participante, Babbie (1999) afirma que ela refere-se a um método de coleta de dados em que o pesquisador torna-se

participante no evento ou no grupo estudado. Schwartz e Schwartz citados por Haguette (1987) afirmam que a observação participante apresenta quatro aspectos:

*“a) o fato de que a observação participante tem como finalidade a coleta de dados; b) esclarecimentos sobre o papel do observador, que pode ser revelado ou encoberto formal, ou informal, parte integral ou periférica quanto à estrutura social; c) referências ao tempo necessário para que a observação se realize o que pode acontecer tanto em um espaço de tempo curto como longo; d) chamam a atenção para o papel ativo do observador enquanto modificador do contexto e, ao mesmo tempo, como receptáculo de influências do mesmo contexto observado”.*  
Haguette (1987: p.63)

Assim, inicialmente, e a partir da observação do trabalho dos feirantes no local da feira livre de Turmalina, coletaram-se informações para traçar o perfil do feirante. Tratam-se de dados, como o número de produtores feirantes e feirantes-atravesadores, suas comunidades de procedência, número de homens e mulheres que negociam produtos, quais são seus produtos de venda, seus horários de chegada e de saída. Após uma detalhada consideração desses aspectos, elaborou-se um questionário semi-estruturado para as entrevistas.

O questionário semi-estruturado é formado por questões abertas. Neste caso, as questões são padronizadas, mas as respostas ficam a critério do entrevistado. *“A vantagem deste tipo de questionário é permitir que o entrevistado manifeste suas opiniões, seus pontos de vista e seus argumentos”* (Alencar, 1999: p. 106).

Inicialmente, a pesquisa envolveu estudantes da Universidade Federal de Lavras. Eles participaram das reuniões para a elaboração e discussão de um primeiro roteiro de entrevistas para ser testado na feira, com questões específicas sobre a atividade feirante. Um outro roteiro foi elaborado posteriormente, com a finalidade de entrevistar o feirante na sua propriedade. As questões deste roteiro estavam relacionadas com a produção, consumo familiar, mão-de-obra e aspectos de caráter social.

Para uma melhor compreensão, e antes de fazer uma seleção do grupo amostral, foi feita uma primeira visita no local da feira e, assim obter as primeiras impressões. Posteriormente, foram feitas algumas modificações no roteiro e discutidos os pontos que deveriam ser levados em conta para a seleção da amostra.

A pesquisa na feira de Turmalina teve seu início em dezembro de 2000. Vale lembrar que os trabalhos em Turmalina foram facilitados pela colaboração da organização não governamental Centro de Agricultura Alternativa Vicente Nica (CAV), que ofereceu suporte logístico e disponibilizou técnicos e informações importantes para o desenvolvimento do trabalho.

## **2.2 Amostra**

A amostragem deste estudo foi não probabilística, que é descrita como um método em que o pesquisador não conhece a probabilidade de cada unidade ser selecionada para fazer parte da amostra. Neste caso, a amostragem é dita significativa ou de representatividade social (não estatística), e os métodos de tratamento dos dados são qualitativos.

Segundo Babbie (1999), as amostras probabilísticas são as mais simples de compor. Sua qualidade, contudo, é desigual e a generalização das conclusões mostra-se delicada. Isso ocorre principalmente porque é impossível medir o erro

de amostragem. Na formação de uma amostra por quotas, o acaso não desempenha papel nenhum. Para aumentar a representatividade das pessoas escolhidas nos subgrupos, o pesquisador pode, contudo, decidir fazê-la intervir.

Dessa maneira, os entrevistados foram selecionados após uma minuciosa observação e também graças a dois informantes chave: J. A., técnico do CAV (Centro de Agricultura Alternativa Vicente Nica) e F., (agricultor). Indagou-se a várias pessoas, no mesmo local da feira, quais eram as comunidades que enviam mais feirantes. Com base nessas informações, elaborou-se uma lista das comunidades, que são as seguintes: Jacuba, Ponte do Funil, Olaria, São Miguel, Pontezinha, Ribeirão das Posses, Tolda, Lagoa, Santana, Fanha e Morro Redondo.

Uma observação importante para selecionar nossa amostra foi que há grupos de feirantes que se caracterizam por ter mobilidade própria, também levam para a feira um grande volume de produtos, vem acompanhados de vários membros da família e em alguns casos se especializam em produzir um determinado produto. Estes produtores parecem ter um nível maior de capitalização. Por esta razão receberam a denominação de produtores “fortes”. Outros produtores, ao contrário, chegam à feira no caminhão feirante, ou até em seus próprios animais, às vezes vem acompanhados de seus familiares. Eles trazem volumes pequenos de produção, compartilhando em alguns casos uma mesma banca entre vários feirantes. Por esta razão, receberam a denominação de produtores “fracos”.

Assim, uma sondagem na feira, sobre os produtos que são vendidos e o volume de cada produtor revelou os seguintes aspectos:

- alguns produtores possuem bancas maiores, pois têm maior volume de produtos, chegam à feira com vários ou mais membros da família e têm transporte próprio (produtores considerados fortes). Contrariamente, a maioria

dos produtores chega à feira no caminhão feirante acompanhado de no máximo uma pessoa;

- alguns destes produtores parecem ter os mesmos fregueses a cada sábado, pois, apesar do maior volume, eles conseguem vender com mais facilidade que outros que têm menor volume de produtos; inclusive, às dez e meia, já tinham vendido a maior parte dos seus produtos;

- uma quantidade significativa dos postos de venda é atendida por mulheres;

- identificaram-se feirantes com produtos especializados, eles são: vendedores de farinha de milho, farinha de mandioca, doces, hortaliças, cachaça, carne de porco, artesanato, remédios naturais, flores, frutas, e galinhas.

Com base nestas considerações, decidiu-se, inicialmente, estratificar a amostra, que deveria incluir feirantes de comunidades diferentes. Também deveriam ser incluídos os feirantes com diferentes volumes de produção (maior e menor), e aqueles feirantes que negociam produtos específicos e tanto homens como mulheres.

Para caracterizar a situação socioeconômica destes agricultores, foi determinada uma amostra representativa de vinte produtores para o qual foi aplicado um questionário individual que possibilitasse diagnosticar a realidade.

Ao observar-se a presença de uma quantidade considerável de mulheres, decidiu-se estratificar a amostra, selecionando dez feirantes homens e dez mulheres. Ainda dentro de cada um desses grupos, dividiu-se em subgrupos de cinco “fortes” e cinco “fracos”. Para facilitar a identificação de tais pessoas, foi solicitada a ajuda de, pelo menos, três informantes, para evitar possíveis vieses que ocorrem quando se utiliza somente um informante.

Portanto, a amostra ficou estruturada da seguinte forma:

**QUADRO 4 .** Estrutura da amostra para os feirantes

Amostra	10 homens	5 fortes	Distribuído por especialidade e comunidade
		5 fracos	
	10 mulheres	5 fortes	Distribuído por especialidade e comunidade
		5 fracos	

Outras características que o estudo objetivou foram a identificação dos feirantes atravessadores, em que quantidade existem, outros pontos de comércio no município, o número de consumidores que visitam a feira e qual o seu perfil.

Os questionários aplicados tentaram identificar alguns pontos essenciais:

- Como a feira contribui na renda familiar
- Qual é a problemática do agricultor feirante?
- O que produzem para a feira? Como produzem? Por quê?
- Se há mudanças no processo de produção ou no processo de vendas, como mudam e por quê?
- Em que medida a atividade da feira está ajudando as pessoas e as comunidades no desenvolvimento local?
- Qual a participação dos demais atores, agências e fregueses para o melhoramento das atividades do feirante?

Os vinte feirantes selecionados foram acompanhados na sua atividade ao longo do ano 2001. O passo seguinte foi acompanhar a comercialização dos produtos mensalmente, observando-se as diversas flutuações, tanto no volume como no preço, para estabelecer a variação anual, tanto de oferta como de demanda. Em seguida, se elaboraram listagens por tipos de produtos, considerando-os como sazonais, transformados, de extrativismo e outros. Também se acompanharam as flutuações sazonais. Ao acompanhar a dinâmica da feira em praticamente todos os meses de um ano, obtiveram-se dados sobre a regionalização dos produtos e identificaram-se quais são os feirantes que comercializam produtos específicos.

Paralelamente, acompanhou-se o feirante nas fases do processo produtivo, do transporte, das relações com outros produtores e na comercialização. Um ponto importante da pesquisa foi acompanhar como o feirante comercializa seu produto, ou seja, saber quais são seus “hábitos de negociação”, com quem comercializa, quais parâmetros ele utiliza para colocar preço no seu produto e como se realiza a troca de produto/dinheiro. Para chegar a compreender a maior parte dos processos que acontecem na feira, analisou-se o desempenho de um trabalho múltiplo do feirante (agricultor pluriativo), verificando a influência dessas atividades em seu trabalho na feira.

Para determinar as relações que acontecem entre os feirantes e as organizações do município, dados foram levantados junto a supermercados e agências locais, como Secretaria da Agricultura do Município, a empresa mineira de extensão rural - EMATER, ONGs, sindicatos, associações e entidades de pesquisa. O objetivo foi identificar qual o tipo de vínculo que estas entidades têm com os feirantes.

No decorrer de todo este período, foram levantadas, avaliadas e organizadas bibliografias pertinentes ao Vale do Jequitinhonha, do município de

Turmalina e da mesma feira. Além do mais, o estudo se fundamentou em narrativas, na história oral e histórias de vida do grupo feirante, pois ela permite resgatar aspectos da história que não estão expressos nos documentos:

*“História oral é o relato do entrevistado sobre um acontecimento (colonização de uma região, conflitos sobre a posse da terra, processos de cultivo do solo, etc.) do qual ele tenha participado ou que chegou até ele através de relatos de antepassados e outras pessoas, ou mesmo através dos meios de comunicação da época”* (Alencar, 1999: p.119).

Laville & Dione (1999) definem história de vida como a narração, por uma pessoa, de sua experiência vivida. Nas histórias de vida se encontram os conjuntos de crenças, valores e discursos produzidos sobre si mesmos, de um determinado coletivo social que têm força de ação sobre as relações sociais. No caso da feira, num estudo preliminar, percebe-se que tais histórias e narrativas não só operam no imaginário coletivo da comunidade local e do município, mas no interior da feira com força de ação.

Finalmente, realizou-se uma análise de todos os elementos estudados, para constatar como eles incidem na atividade do feirante e assim avaliar esta atividade como um todo, verificando qual a relevância desta atividade na renda das famílias feirantes.

### **2.3 As entrevistas**

O momento ideal para as entrevistas seria aquele em que o movimento da feira fosse menor para não dificultar o trabalho do feirante. Assim, às dez horas, muitos dos feirantes já tinham vendido todos os seus produtos. Alguns se

preparavam para ir embora, outros batiam um papo descontraído, faziam algum tipo de negócio ou algum tipo de combinação. Este fato, inclusive, nos chamou a atenção e mais tarde soube-se que acertam contas e fazem acordos.

Graças à ajuda de J.A., (técnico do CAV) e de F. (agricultor), fomos apresentados, em diferentes momentos, aos feirantes que havíamos selecionado. Me apresentei como estudante, indicando o nosso nome, nossa procedência, explicitamos nossos interesses de pesquisa na feira, e pedimos a cooperação para responder ao nosso questionário. Em todos os casos, a receptividade foi muito boa e quase todos os feirantes nos convidaram para visitar suas comunidades. Por isso, posteriormente, aproveitamos para fazer nossa pesquisa em algumas das propriedades.

Nesse momento iniciou-se a pesquisa, entrevistando o primeiro feirante.

### 3 ESTUDO DA DINÂMICA DA FEIRA

O meio rural é muito variado, seja em função da grande diversidade da paisagem agrária (meio físico, ambiente, variáveis econômicas etc.), seja em virtude da existência de diferentes tipos de agricultores, os quais têm interesses particulares, estratégias próprias de sobrevivência e de produção. Portanto, respondem de maneira diferenciada a desafios e restrições semelhantes.

Uma das preocupações constantes de quem apóia o desenvolvimento de feiras locais com pequenos produtores está centrada na racionalidade econômica das mesmas. Ela se apresenta como uma das dimensões complexas da rede de relações sociais e econômicas que acontecem na sociedade camponesa. Partindo do ponto de que uma feira não constitui um sistema socioeconômico homogêneo, existe toda uma série de diferenças produtivas e culturais entre os feirantes que determinam diferentes relações sociais, diferentes racionalidades econômicas e uma história própria em construção. Tais fatos não podem ser ignorados para quem estuda uma feira.

#### 3.1 As primeiras impressões

A nossa chegada na feira aconteceu cedo, às 5:40 da manhã de sábado. Já naquele horário observou-se um intenso fluxo de gente e mercadorias, pessoas arrumando seus postos de venda, feirantes chegando em diferentes meios de transporte, como ônibus, caminhões, motocicletas ou a cavalo e caminhão feirante, que é um apoio do município aos agricultores para trasladar os agricultores de várias comunidades para a feira sem custo algum. Notou-se uma certa ordem referente à disposição dos postos de venda, pois não foi observado nenhum tipo de confronto ou conflito para obter um determinado lugar para a venda. Ainda naquele horário pôde-se observar a chegada de uma grande

quantidade de fregueses, indicando uma demanda por produtos nas primeiras horas da manhã. Às oito horas, o movimento intensificou-se, embora algumas bancas permanecessem vazias.

Segundo a tradição, a existência da comercialização local remonta-se a princípios do século passado. Sua emergência foi originada pela demanda alimentar gerada pelo emergente núcleo populacional, ligada à atividade mineradora e comercial.

A feira acontece num galpão que está situado perto da praça principal da cidade. Mais tarde soube-se, pelo depoimento dos entrevistados, que o início da feira remonta há quase 60 anos, numa rua onde fica a praça, perto do seu local atual. Foi a Prefeitura Municipal que cedeu o atual local há aproximadamente vinte anos, estabelecendo-se primeiramente ao ar livre. Há 10 anos, foi instalado no local um teto metálico que protege dos efeitos climáticos os feirantes, fregueses e até alguns animais.

À primeira vista, a impressão que se tem é de se estar numa feira muito grande, pela movimentação de produtos e de pessoas. É impossível evitar a comparação com feiras livres agrícolas de outras cidades, de outros estados e de até de outros países. O que chama a atenção é que, em cidades maiores, é menor o fluxo de pessoas e até de produtos, se considerarmos as características agroecológicas da região (seca, terrenos com muito declive, região de cerrado) e o tamanho da cidade. Outra impressão que se tem é o ar de simplicidade que a feira mostra. A sensação é a mesma de estar dentro de uma comunidade rural, tanto pelo contato com os produtos da roça, como pelo bom tratamento que recebemos dos agricultores feirantes. Ao mesmo tempo, percebem-se ares de modernidade da cidade, observados na venda de produtos industrializados (fitas cassete, jóias, perfumes, rádios e roupas).

Uma vez dentro da feira, o próximo passo foi a observação do arranjo dos postos de venda. No local, havia grande quantidade de pessoas que não são

feirantes, nem fregueses, mas crianças, jovens e homens que visitam o local da feira, com a intenção de criar ou reforçar laços sociais comunitários. Ou seja, a feira é um espaço que propicia o fluxo de informações entre as pessoas de comunidades diferentes.

A feira apresenta, basicamente, cinco setores, de acordo com o tipo de produtos. Essas áreas são:

- A.** a área de comércio de produtos agrícolas, que ocupa 80% do espaço do galpão onde se situam entre 90 e 100 postos de venda;
- B.** a área de venda de carne de porco (marchantes) onde existem aproximadamente 12 a 15 postos de venda;
- C.** a área dos vendedores de fumo, que não ocupam um local determinado; eles se encontram dispersos em diversos setores da feira, embora alguns se encontrem agrupados num setor e seu número varia de 8 a 12. ;
- D.** um posto de artesanato encontra-se perto da entrada da feira e alguns ambulantes vendem utensílios domésticos artesanais, confeccionados em madeira;
- E.** os vendedores de produtos alimentícios (leite, bolos, café, chá, refrigerantes, sucos, etc.).
- F.** uma área de serviços públicos;
- G.** depósito.

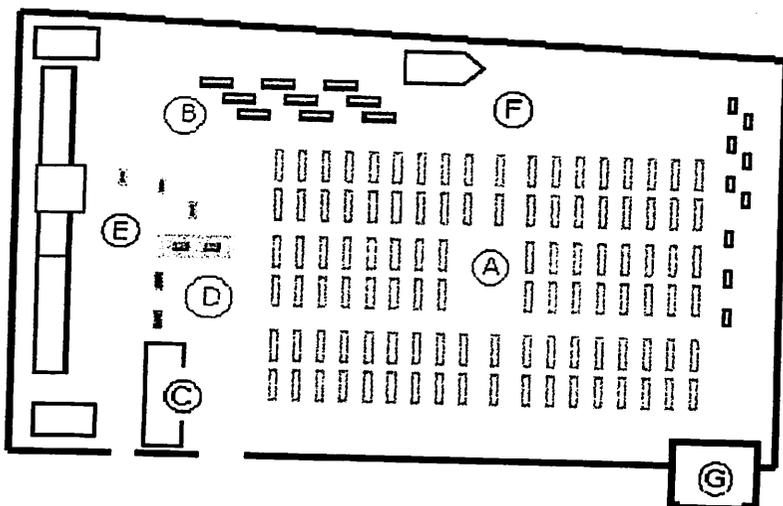


FIGURA 3. Croqui do espaço destinado à feira livre.

Alguns vendedores ambulantes comercializam produtos variados (perfumes, fitas cassetes, roupas e remédios naturais). A feira possui “extensões” na rua, o que significa que nos arredores também há um forte movimento de pessoas negociando com produtos diversos. Um desses produtos presentes em abundância era o pequi. Do lado de fora, negociantes vendiam este produto em caminhões. Segundo informações obtidas junto aos feirantes, eles compram o produto para a revenda no município de Montes Claros.

De acordo com fiscal da feira (E.M.), nenhum feirante paga taxa pela utilização do espaço de venda. Também, o comércio não se restringe à venda, principalmente de produtos transformados, desconhecidos de outras regiões. A prefeitura coloca à disposição 108 bancas, embora no dia da primeira visita tenha se verificado a existência de 103. Dessas, 51 eram atendidas por mulheres e 52 por homens.

À primeira vista, são perceptíveis os aspectos culturais e econômicos associados à feira. Considerando que não se trata somente de um sistema de

abastecimento de alimentos baratos que qualquer empresa privada pode fazer, é fonte de emprego, de melhoria de vida do agricultor e de integração com a cidade por meio do abastecimento de alimentos.

Em março de 2001 fizemos nossa segunda visita e continuamos com as entrevistas, pois já tínhamos identificado a maior parte dos nossos entrevistados e obtivemos muitos dados novos. A impressão, nesta segunda visita, foi de que o volume de produtos parecia ser maior, em comparação com a nossa primeira visita em dezembro. Por exemplo, havia muitos mais vendedores do lado de fora, pois a temporada de chuvas na região estava finalizando e os caminhões feirantes que, às vezes deixam de ir para as comunidades devido aos caminhos que se tornam inacessíveis pela abundante lama, se encontravam em maior número. Havia a presença de um maior número de vendedores de animais, mais camelôs, mais vendedores de mudas e de panã, em duas caminhonetes, que vinham de Montes Claros, mas que compravam os produtos em outra cidade por perto. Trata-se de dois atravessadores, que negociam em várias feiras da região. Dentro da feira o volume de produtos também era maior, embora alguns, como o pequi, tivessem diminuído.

Até chegarmos, às dez horas, no momento das nossas entrevistas, pesquisamos vários dados sobre a feira e os produtores. Os seguintes dados acrescentaram-se à nossa pesquisa: o tempo que os feirantes consideram como comercialização do seu produto não é o momento da feira; para eles, o tempo que se leva para comercializar o produto é de aproximadamente 12 horas, levando-se em conta o transporte, localização na feira, venda e, às vezes, a demora até receber o pagamento de algum conhecido. Antes de realizar uma transação, o feirante, baseado no preço da semana anterior, realiza uma “pesquisa” com os outros produtores. Já houve até mesmo ocasião em que aguardaram as ofertas dos primeiros consumidores para tomar uma decisão final com respeito ao preço de venda. Poucos depoimentos asseveraram que a base do

preço é fixada no preço do supermercado ou do armazém.. O tempo que leva para comercializar o produto varia de 1 a 4 horas.

Sobre a presença de intermediários que vão comprar na feira, parece ser pouca ou nenhuma. A atuação do intermediário ocorre no âmbito do mesmo sítio nas comunidades.

As formas de pagamento variam em função da pessoa que compra o produto. Poucos feirantes vendem fiado. Aqueles considerados mais fracos às vezes aceitam este tipo de pagamento; os outros quase nunca o fazem. Mas, percebe-se que, entre o consumidor e o feirante, pode existir um acordo para pagar ao final da feira ou, então, de três a sete dias após. Ao terminar o trabalho, o feirante arruma suas caixas para ir embora, na maioria dos casos com a totalidade do dinheiro ganho no dia da venda.

Desta vez, a contagem sobre o número de postos de venda foi de 89 e houve uma mudança no número de mulheres que atendiam nesses postos, pois, em dezembro esse número era maior. Nesta oportunidade, existiam 51 homens e 38 mulheres. Supõe-se que este fato se deva a alguma mudança dentro da estrutura doméstica, que obriga as mulheres a realizar outra tarefa e impede sua presença na feira nesta época do ano.

Com relação à localização de cada feirante, quase todos afirmaram que ninguém tem lugar fixo. Mas, percebeu-se que os produtores com maior volume têm um lugar fixo, contrariamente ao depoimento de muitos feirantes.

Ao sairmos da feira, quase às onze horas, observamos que começa o fluxo das pessoas para o comércio. Os feirantes, suas mulheres e seus filhos fazem compras, acertam algum negócio ou contratam algum serviço (consulta médica, dentista, farmácia). Esse movimento acontece até às treze horas, quando os caminhões feirantes novamente se lotam para retornar às comunidades.

Na terceira visita, em abril de 2001, a feira estava caracterizada pela abundância de frutas cítricas, tanto do lado de fora como dentro. Eram também

negociados o rabanete, que não foi observado anteriormente e o cajá-manga. Havia também alguns tipos de peixe. O que nos chamou a atenção foi a presença de duas mulheres vendendo produtos de beleza dentro da feira. Uma delas era uma vendedora ambulante e outra tinha um posto de venda num pequeno canto, bem próximo do local de ingresso à feira.

Nesta ocasião, também iniciamos a contagem do número de pessoas que assistem à feira, entre consumidores e outros. A metodologia utilizada neste caso foi a seguinte: no período das 8 até às 10 horas, e de meia em meia hora, se controlou o ingresso de saída das pessoas (8:00; 8:30; 9:00; 9:30; 10:00) no intervalo de cinco minutos. Os primeiros resultados indicaram aproximadamente 430 pessoas, das quais 180 são mulheres e 250 homens.

Na quarta visita à feira, que foi em junho de 2001, fez-se uma nova contagem de pessoas que assistem à feira, com a mesma metodologia da visita anterior. Os resultados indicaram, desta vez, 450 pessoas aproximadamente, das quais 200 eram mulheres e 250 eram homens.

Uma vez terminadas as entrevistas na feira, o próximo passo seria partir para as comunidades e analisar acontecimentos, problemas, estratégias, relações e as diferentes situações que contribuem para a comercialização na feira. Na etapa das entrevistas, havíamos sido convidado por alguns dos nossos entrevistados. Assim, foram marcadas as datas das visitas a algumas comunidades. Esta série de visitas ocorreu do dia 10 ao dia 18 de junho de 2001.

A última etapa, que aconteceu em setembro, de 2001, envolveu a pesquisa nas entidades locais e os consumidores. As entidades entrevistadas foram: A Empresa Mineira de Extensão Rural- EMATER, Secretaria de Agricultura do Município, Centro de Agricultura Alternativa Vicente Nica - CAV, Sindicato dos Trabalhadores Rurais e o Instituto Estadual de Florestas. Também foi entrevistado o diretor do hospital, VA. Já em relação aos consumidores, foram aplicados vinte questionários, com perguntas abertas e

fechadas, visando contemplar as variações possíveis de opinião num contexto de investigação do perfil socioeconômico, aspecto de consumo e condições de funcionamento da feira. O resultado das respostas desta etapa de investigação indica o percentual de consumidores.

### **3.2 A feira livre de Turmalina**

A realização de uma feira é parte de um processo de desenvolvimento, ou seja, é parte de uma iniciativa local que, superando as políticas macro, implementam-se e fazem parte de micro-projetos de desenvolvimento social. A figura do agricultor trabalhando sua terra, vivendo do que ela produz, tudo sadio e próprio, é mais valorizado a partir da feira. O reconhecimento social dos seus fregueses, da opinião pública geral e de seus próprios companheiros nos postos de venda na feira são peculiaridades que ajudam a perceber a visão dos feirantes sobre sua atividade produtiva. Também, mostra-se que o produtor feirante vem reconhecendo sua importância no imaginário social, como um personagem que trabalha produzindo alimentos em harmonia com a natureza. Ao mesmo tempo, permite observar se a feira tem-se transformado num espaço de socialização destes atores.

Quando vistas segundo a compreensão do homem do campo, as feiras têm seus próprios significados:

*“A feira para nós é tudo” (M.L. feirante).*

*“A feira para mim é só o quebra galho” (L. A, feirante).*

*“A feira é um local de grande importância, onde o produtor vende seus produtos e compra produtos para complementar sua feira da*

*semana. Se não existir a feira, nossa região seria ainda mais fracassada” (J. A., técnico do CAV).*

A feira livre de Turmalina acontece em um galpão, localizado no centro da cidade, num espaço urbano cedido pela prefeitura, pois segundo informações obtidas na cidade, o mercado municipal original, ou “feira”, foi inaugurado em 1939 e acontecia num galpão.

*“Na feira antiga se trazia mercadorias em animais. Na atualidade, para a feira nova começou a funcionar o caminhão feirante há quase 12 anos. A agricultura sempre foi o suporte para a economia da região. A mineração, em tempos de uma estiagem mais longa, foi o que ajudou na economia local, mas não é uma atividade contínua. Atualmente, a garimpagem está extinta... Antes, um dos produtos característicos da feira era o açúcar de barro, que era melhor que o açúcar mascavo. Açúcar agora é muito diferente. Antes, as comunidades que mais traziam produtos para a feira foram Morro Redondo, São Miguel, Mato Grande. O fato é que a produção diminuiu. Agora é toda de subsistência, menos a produção de hortifrutigranjeiros. Carne, toucinho você não vê, nem arroz, feijão ou farinha sendo produzidos aqui” (V. A. Diretor do Hospital).*

Funcionando regularmente às terças e sábados, a feira de hoje é um local onde, em várias longas fileiras de postos de venda esmeradamente apresentadas, com mesas revestidas com lençóis, os grupos de produtores familiares exibem, para a venda, os produtos do seu roçado e da elaboração própria: “caseira”. Os produtos para a venda enunciam um amplo esforço da diversificação produtiva, que se encontram classificados em cinco categorias:

1. produtos da agricultura, que são cultivados e comercializados com um processamento mínimo, como alface, tomate, mandioca, couve, jiló, maracujá, banana, etc;
2. produtos do extrativismo, que são aqueles coletados pelos agricultores na natureza, como pequi, pana, maxixe, goiabinha azeda, peixes, etc;
3. produtos transformados, que recebem um tratamento e processamento, como doces, de leite, mamão, goiaba, fava, amendoim, óleo de pequi, rapadura, requeijão, queijo, geléia de mocotó, corante de urucum, farinha de milho e mandioca, cachaça, fumo pamonha, pães típicos e doces;
4. produtos do artesanato feitos pelos feirantes, como peneiras, vassouras, colheres de pau, cangas e artesanato de barro, que possui uma loja específica dentro da feira e é produzido, na sua maioria, por mulheres.;
5. ainda podem ser encontrados animais vivos (frango e porco) e carnes de animais criados exclusivamente à base da alimentação natural.

Os feirantes participantes são originários de várias comunidades do município. A feira proporciona a estes agricultores um espaço para comercialização de seus produtos, garantindo-lhes uma inserção no mercado urbano, sendo proibida a presença de comerciantes que revendem produtos de outros centros de distribuição:

*“A feira de Turmalina é a feira mais ativa da região, e você não outra feira na região tão tipicamente dos agricultores familiares” (J.V.C. técnico da EMATER).*

O início da feira acontece muito cedo, nas madrugadas. Os grupos de feirantes utilizam diversos meios de transporte: caminhões comunitários, ônibus, cavalos, burros. Assim, com a sua chegada a feira, se transforma não somente num lugar de negociação, mas num ambiente dinâmico de troca de informações, de diversão, lazer, de acordos diversos e de cooperação.

As relações sociais que se constroem entre os feirantes nem sempre estão extintas de diferenciação. Algumas vezes as diferenças entre eles têm a ver com questões objetivas, como o tipo de exploração, o tamanho das suas parcelas e a competição entre produtores, isso determina que alguns são mais “fortes” e outros mais “fracos”. Assim, esses são fatores que estão relacionados com os distintos padrões culturais ou sistemas valorativos dos atores sociais.

Abramovay (1992) consigna que, no comportamento econômico do camponês, intervêm elementos derivados da origem e da experiência histórica dos mesmos. Tais elementos condicionam sua forma de inserção na sociedade e na economia regional, que o define como um tipo cultural específico. Isto é muito importante, pois acredita-se que seria um elemento central para ser levado em conta no momento de caracterizar os produtores feirantes do município, pois a confluência de diferentes sistemas valorativos tendem a torná-los homogêneos, no sentido de construir algum tipo de identidade comum a todos os feirantes participantes.

Por isso, quando se chega perto do objeto de estudo, neste caso a feira, observam-se alguns pontos críticos para analisar. Por um lado, os “alcances” da feira em termos econômicos, quer dizer, a força do trabalho aplicada à produção para este mercado local, as dificuldades da produção, o transporte, a oferta dos produtos e a permanência dessa oferta, os ingressos que provêm da feira e fundamentalmente sua rentabilidade como alternativa produtiva. Por outro lado, uma outra face que se encontrava separada ou situada em outro lugar do

problema: a face das relações sociais e os aspectos valorativo e cultural dos pequenos produtores familiares.

Acredita-se que o ponto de partida para compreender a trama de relações que surgem em torno da feira sustenta-se na racionalidade econômica dos feirantes e na rentabilidade desta alternativa de mercado local. Por isso, os rasgos culturais dos produtores feirantes e as relações sociais que se constroem estão totalmente ligados e são, pelo menos, partes relacionadas de um mesmo problema para um estudo deste tipo.

### **3.3 Análise dos resultados**

Se tivéssemos que definir todos os atores sociais que participam ou estão envolvidos neste trabalho, de certa forma teríamos que mencionar não somente os feirantes e os técnicos das instituições locais, mas também os fregueses da feira, os organismos oficiais e não governamentais que participam, os nossos informantes e os comerciantes locais. Mas, não se pode esgotar aqui a descrição etnográfica, pois o objeto de nosso estudo são os produtores feirantes.

A comercialização dos pequenos produtores familiares em Turmalina pode ter três modalidades:

- a) comercialização na mesma propriedade, em que algumas pessoas da cidade compram o produto diretamente. Ainda atravessadores compram produtos in natura ou produtos transformados (exemplo, os produtores de farinha de milho compram mandioca de outras pessoas);
- b) comercialização no mercado local (venda a supermercados, restaurantes, comércio, porta a porta);
- c) comercialização na feira;

### 3.3.1 Os feirantes

A atividade da feira é realizada por chefes de família, cuja idade varia de 30 a 60 anos. Na maior parte dos casos, são os homens que negociam, embora exista uma quantidade significativa de mulheres que atendem nos postos de venda. Poucos aposentados trabalham na feira, pois como têm renda, preferem dedicar seu tempo a outras atividades.

*“O aposentado, ele faz feira de levar. Pode até estar trabalhando, mas com a família. Ele cuida da horta, mas ele não vende”* V.F. (Presidente do sindicato de trabalhadores rurais).

A pesquisa permitiu distinguir as características das famílias feirantes que são classificadas em dois tipos:

- 1) os que produzem somente para a subsistência da sua unidade familiar e o excedente é destinado para a venda. Este feirante tem uma capacidade menor de influir no preço que se determina no mercado. Este processo é influenciado pelas condições do transporte, do estado dos caminhos e da presença ou falta de água, situação que influi de maneira determinante. Estes produtores usam a força exclusivamente familiar e não acumulam capitais (fracos);
- 2) o segundo tipo de feirante é um produtor que usa mão-de-obra familiar e, às vezes, assalariada e está em condições de acumular um pequeno capital pela maior eficiência produtiva e possuem algum tipo de transporte motorizado . Ainda dentro deste segundo grupo pode-se destacar um grupo que emprega, ao mesmo tempo,

em forma combinada, mão-de-obra familiar e assalariada, com variada forma de acumulação de capital; Estes têm um maior e mais diversificado volume de produção (fortes). São produtores que participam do processo produtivo e, às vezes, são especializados, o que lhes permite diferenciar seu produto e, às vezes, ser uma referência para a fixação do preço.

A principal característica entre os produtores do tipo 1 e 2 é que ambos utilizam a mão-de-obra familiar sem incluí-la como custo de produção.

**QUADRO 5** Os tipos de feirantes

<b>Feirante</b>	<b>Grupo 1</b>	<b>Grupo 2</b>
<b>Mão-de-obra</b>	Familiar	Familiar e assalariada
<b>Transporte</b>	Caminhão feirante, cavalo, burro.	Próprio (moto caminhão), ou aluga.
<b>Volume</b>	Menor (excedentes)	Maior e diversificado
<b>Sistemas de produção</b>	Maior uso de mão-de-obra familiar; quase não usa o trator.	Contrata empregados; uso do trator.

De acordo com as observações, pode-se afirmar que grande parte dos produtores feirantes de Turmalina se assemelha ao primeiro tipo e, em alguns casos, ao segundo.

### 3.3.2 Produtores fracos

Os produtores fracos se caracterizam pelas formas diferentes de obtenção de renda, pois algumas famílias moram na propriedade de algum patrão ou algum parente. Alguns utilizam para transportar seus produtos para a feira animais como o burro ou cavalo. Têm ocorrido alguns casos em que algumas famílias associam-se para abastecer um só posto na feira. O chefe da família trabalha em outra propriedade e os filhos mais novos cultivam a parcela de terra para o autoconsumo, evidenciando a necessidade da construção de outras fontes de renda para sua subsistência.

Apesar de todas essas considerações, a força de trabalho é familiar. Mas, em vários casos, o trabalho específico pertence à esposa e aos filhos, pois o chefe da unidade doméstica está assalariado. Em muitos casos, devido ao sistema de pousio utilizado na região, e não lhes permite dispor de todo seu terreno ou devido à declividade acentuada, que não lhes permite a utilização do trator comunitário cedido pela prefeitura, empregam mão-de-obra familiar, utilizando a enxada<sup>8</sup>

A feira possibilita a estas famílias melhorar ligeiramente seus ingressos em dinheiro, mas “melhorar o autoconsumo”<sup>9</sup> não parece ser uma forma de acumulação. Os tipos de produtos que eles trazem à feira são, em geral,

---

<sup>8</sup> Esta descrição é muito parecida ao tipo ecológico que Wolf (1976) apresenta, denominando-os ecotipos paleotécnicos. Segundo este autor os ecótipos paleotécnicos se caracterizam pelo fato de homens e animais serem usados para produzir alimentos. Caracterizam-se pelo uso de sistemas de pousio. Além disso, a produção está voltada para suprir a necessidade de produtos alimentícios. Para alimentar o produtor e aqueles que possuem um direito adquirido sobre seu rendimento, vivem dentro de uma área determinada e usam meios simples de transporte disponíveis.

<sup>9</sup> Ao melhorar o autoconsumo nos referimos a que, com o dinheiro obtido na venda, o agricultor compra na cidade os alimentos que não pode produzir, mas que são necessários para combiná-los com os produzidos no sítio. Brandão (1981) explica que o sal sempre pertenceu a esta categoria. Porém, hoje em dia, existe na venda produtos “do lugar”, mas aos quais ele não tem mais acesso contínuo e facilitado. Também na venda existem produtos reconhecidos como essencialmente de fora, como os vegetais não beneficiados como o tomate, a batata inglesa, ou tratados, como o macarrão.

hortaliças e, às vezes, produtos transformados tradicionais, como os doces. Não freqüentam à feira com a mesma regularidade que os do segundo grupo e, portanto, seus ingressos são menores. A sua presença na feira dependerá da quantidade de produto a ofertar, já que os excedentes não são produzidos o tempo inteiro. Assim, é muito difícil calcular quanto dinheiro eles obtêm. Apesar disso esse dinheiro, em alguns casos, é a única fonte de renda familiar e, em outros, é “só um quebra galho”. Esta quantidade pode variar de acordo com a época do ano, a quantidade de trabalho investido na produção na feira e a capacidade de manter a oferta de produtos. É importante salientar que, além dos eventuais e estacionais ingressos em salários destas famílias, eles têm algum ingresso, que são os aportes em dinheiro da bolsa escola.

Pode-se adicionar que, muitas vezes, estas famílias têm um salário extra, do trabalho nas propriedades de outras pessoas. Outros produtores que possuem estas mesmas características não podem comprar muitos produtos na cidade, pois têm menor renda. Mas, por nenhuma razão, deixariam de trabalhar na feira, pois lá é que se sentem reconhecidos como produtores. É um processo essencial para alcançar o seu objetivo, que é a sua reprodução social <sup>10</sup>.

### **3.3.3 Produtores fortes**

Na economia do segundo tipo de feirante, existe o potencial para a geração de um excedente, que pode ser reinvestido com fins produtivos. Dito de outra forma, o ciclo produtivo aproxima-se do modelo de reprodução ampliada. Apesar disso, a exploração típica do segundo tipo não se orienta para a obtenção de uma margem, de ganho sobre o excedente e a renda econômica, como seria no caso de uma empresa inteiramente capitalista. Isto não acontece porque o produtor do segundo tipo não possui uma conduta especulativa e, sim, porque

---

<sup>10</sup> Para uma definição de reprodução social consultar Almeida (1986).

sua motivação econômica é diferente ao da empresa capitalista<sup>11</sup>. Poderia se dizer que, nas economias dos feirantes mais fortes de Turmalina, se produz uma fusão entre a identificação da empresa familiar com a unidade camponesa descrita por Alencar & Moura (1998) (Ver quadro 1). Por exemplo, o trabalho do produtor e da sua família não é considerado entre os custos de produção quando se quer avaliar a rentabilidade do “sítio”.

Um depoimento mostra claramente esta situação:

*“O nosso gasto em dinheiro, aqui, é o empregado, o frete do caminhão, os remédio para o animal, às vezes o adubo e a compra no armazém” H (Agricultor).*

Também uma boa parte dos ganhos obtidos pela exploração é dirigida à satisfação das necessidades domésticas e não em inversões de capital. Por exemplo. As famílias compram rádios, roupas, bicicletas, animais (matrizes, gado).

Os produtores do segundo tipo variam na feira em relação à força de trabalho investida na produção e para a venda na feira. Conseqüentemente, também nos ingressos que eles obtêm. Em todos os casos, a força de trabalho é exclusivamente familiar, com mudanças somente na quantidade de pessoas disponíveis para trabalhar na propriedade. Em poucos casos, o chefe da família tem outro emprego. Por esta razão, o trabalho doméstico fica para a esposa e aos filhos. A experiência da feira lhes possibilita melhorar os ingressos em dinheiro de forma mais regular, sem estar sujeitos a outro tipo de emprego que as vezes, é temporário. Isto significa melhorar o autoconsumo. Mas, não se pode afirmar que isto significa capitalização, além da reprodução da unidade doméstica.

---

<sup>11</sup> Sobre este assunto consultar Garcia Jr. (1990).

Entre estes produtores, como já foi descrito, existem diferenças importantes. Por exemplo, existe uma família numa comunidade que produz exclusivamente para este tipo de mercado. Seus membros trabalham intensamente para abastecer permanentemente o posto de venda. É uma das famílias que mais produtos trazem e não têm problemas para manter cheio o posto de venda. Os seus ingressos são mais altos em relação aos outros; por esta razão, acredita-se que sua unidade doméstica está-se capitalizando, pois, além de trabalharem na feira há muito tempo, eles têm diversificado sua produção. Não somente em produtos agrícolas para a alimentação e, sim, em outros como cachaça, urucum, trabalhando da produção ao beneficiamento. Eles também têm transporte próprio para levar seus produtos à feira e alugam uma casa na cidade. Outros casos acontecem noutra comunidade, que tem uma tradição na produção de verduras. Lá também verificou-se a existência de famílias com características parecidas as descritas anteriormente.

Pelo fato de não terem somente culturas perenes não estão sujeitos a vender somente uma vez ao ano. Os produtos que eles trazem para feira são, em geral, frutas, verduras, produtos transformados como a rapadura, entre outros. O que caracteriza este grupo é a regularidade à frequência a feira e sua capacidade em garantir a oferta de produtos. Há diferenças entre cada unidade. Elas se distinguem por seu ingresso mais alto, o que lhes representa algum dinheiro que pode ser reinvestido na propriedade. Além do mais, algumas famílias participam das feiras dos municípios de Minas Novas e Veredinha.

### **3.3.4 As mulheres feirantes**

A dimensão das relações de gênero, tanto no espaço mais privado da unidade doméstica, como no espaço público da feira, surge como um ponto

importante no trabalho. Uma parte considerável dos pontos de venda é atendida pelas mulheres e muitos dos produtos transformados provêm do trabalho delas.

Tradicionalmente, na estrutura da pequena exploração agrícola, no trabalho chamado “pesado”, ou seja, quem produzia o “considerável” dos ingressos familiares com os cultivos anuais era o homem da casa<sup>12</sup>.

Pode-se afirmar que a experiência da feira livre de Turmalina sustenta-se, em grande parte, no trabalho doméstico das mulheres. Nos dois grupos que foram mencionados, o trabalho feminino tem muito mais importância quando se trata da produção para a feira. Poderia se dizer que entre os produtores do tipo 1, majoritariamente são as mulheres que trabalham para este mercado, tanto na venda, no preparo ou na produção. São elas que mantêm um ingresso em dinheiro quando os homens não estão assalariados.

Entre os produtores do segundo grupo graças ao trabalho das mulheres, nas unidades domésticas acrescenta o ingresso em dinheiro efetivo durante meses. Além do mais, as mulheres atendem a uma grande percentagem dos postos de venda. O trabalho doméstico se transforma em dinheiro ou em outros bens que podem ser trocados. Além disso, a socialização nas suas experiências com outros feirantes e a comunidade, acontece regularmente nos dias da feira.

Estes eventos sociais têm posicionado as mulheres feirantes em outro lugar no interior da unidade doméstica e na comunidade. Algumas mulheres também trabalham fora da unidade familiar. Além de trabalharem no processamento de produtos: ainda lavam roupas, ajudam a cuidar de casas geralmente de mulheres da cidade que passam a morar na comunidade, retiram e

---

<sup>12</sup> Heredia, et al. (1984), comenta sobre este assunto:

*“A responsabilidade pela provisão dos meios necessários ao consumo familiar pertence ao pequeno produtor em sua qualidade de pai de família, sendo ele responsável pelas atividades que o conjunto dos membros do grupo desenvolve no roçado é o pai quem encarna o trabalho no roçado, logo, o trabalho ali realizado é o trabalho dele; os filhos e a esposa, mesmo quando desempenham atividades, apenas ajudam como se diz” (Heredia, et al. 1984: p. 30).*

vendem lenha, participam de frentes de trabalho, produzem, cuidam dos filhos quando ainda pequenos, selecionam e preparam produtos para serem levados à feira, contribuindo também com dinheiro para a manutenção da casa.

Pelo que foi observado, têm-se indícios de que a organização do trabalho e os posicionamentos internos dentro da estrutura doméstica e na vida cotidiana têm assumido algumas outras funções. Assim, com a situação da crise dos cultivos, as famílias de feirantes podem encontrar neste sistema de mercado uma alternativa de ingressos seguros, no qual o trabalho masculino não é o principal, e sim as atividades domésticas da mulher e, em muitos casos, dos filhos<sup>13</sup>.

Também se pode observar que, na feira de Turmalina, o chefe da unidade doméstica está atento ao posto de venda ou banca, mas não é sempre ele quem o atende. Em seu lugar, é a mulher ou algum dos filhos mais velhos ou adolescentes do grupo familiar que o fazem<sup>14</sup>.

Esta é uma perspectiva particularmente importante para nosso estudo porque implica reconhecer os membros de uma sociedade como “atores orientados” capazes de “negociar”, organizacional e cognitivamente, em diferentes situações sociais, dando-lhes uma capacidade de agência, ausente em outras perspectivas teóricas.

---

<sup>13</sup> “(...) é necessário estabelecer um corte entre o que ocorre no interior do grupo doméstico e o que se passa quando este se depara com outros grupos; tal é o caso da feira. Mesmo quando as atividades no roçado são consideradas masculinas, dependendo das circunstâncias, a mulher pode chegar a desempenhar todas as atividades que ali tem lugar, inclusive aquelas consideradas como exclusivamente masculinas. Entretanto, na feira, por esta ser um espaço público, a participação feminina estará sempre ligada às situações críticas que atravessa o grupo doméstico e, ainda assim, sua presença na feira estará sempre restrita a determinados setores” (Heredia, et al., 1994: p. 41).

<sup>14</sup> Segundo Abramovay & Silva (2000), no Brasil, o trabalho produtivo no âmbito da agricultura familiar é subestimado, partindo-se do mesmo pressuposto de que a atividade principal da mulher é a doméstica:

“Existe uma certa dificuldade em determinar as diferenças entre produção e reprodução quando se fala de trabalhadora rural, na medida em que o processo reprodutivo inclui tarefas produtivas, tais como o trabalho agrícola, adubação, colheita e capinação. No terreiro, a mulher seca, malha, ensaca o feijão, cuida da pequena criação e é responsável por todo o trabalho que se dá em volta do quintal ou da horta”. (Abramovay & Silva, 2000: p.349).

### 3.3.5 Os agricultores familiares, seus espaços , seus produtos

Nesta parte, apresentamos os casos de condutas econômicas diferentes de quatro agricultores familiares feirantes de três comunidades distintas. O objetivo foi verificar, partindo da suas lavouras e seu meio, porque escolhem determinada atividade, porque vendem determinados produtos na feira, como se faz a agregação de valor e qual sua problemática.

As duas primeiras famílias (A e B) são de uma mesma comunidade. Elas têm relações de produção solidárias, situação atraente para nosso estudo. As outras duas famílias (C, D) são de outras comunidades diferentes. São situações interessantes de produtores que têm racionalidades distintas e das quais aprendemos muito.

A Família “A” se especializa na venda de cachaça na feira. O chefe da família é J.D., que mora com a esposa e duas filhas na comunidade<sup>15</sup>. J.D. é um agricultor feirante de 39 anos, originário do lugar. Segundo este produtor, o tamanho da sua propriedade é de aproximadamente dez hectares, dos quais aproximadamente seis estão sendo utilizados. A dita propriedade fica numa encosta, onde há uma produção diversificada.

O sítio se caracteriza por ter um quintal muito bem abastecido, que tem árvores frutíferas como laranjas, acerola, banana, abacate, manga e maracujá. No pequeno curral se encontram aves e porcos. Na lavoura, seus “mantimentos” como andu, abóbora, fava, milho, inhame, mandioca e batata doce. Ele comenta que no

---

<sup>15</sup> Nesta comunidade vivem 57 famílias e distante a doze quilômetros da sede municipal. O acesso não apresenta muitas dificuldades em comparação com outras comunidades onde os caminhos apresentam muitas declividades e depressões. Porém, as estradas secundárias não são consideradas boas. Na atualidade há três sistemas de abastecimentos de água sendo construídos e, por enquanto, nenhuma família foi beneficiada com energia elétrica. (Dados da EMATER)

preparo do solo, utiliza o trator, que é uma ajuda da prefeitura. Esta ajuda é intermediada pelos membros das associações das comunidades para facilitar o trabalho e reduzir custos de serviços de mão-de-obra. Contudo, uma boa parte do trabalho é manual. Ainda explica que o fogo é utilizado na primeira lavoura quando o terreno é inclinado, dificultando a limpeza.

Sua trajetória de migrante em São Paulo não lhe traz boas lembranças por causa do trabalho pesado que desempenhou cortando cana. Hoje, ele vive da roça e salienta que o trabalho é duro, porém expressa o orgulho de trabalhar nesta propriedade:

*“Eu nunca devia ter saído para migrar. O campo é o melhor lugar do mundo para morar e estou orgulhoso disso. Para mim, produzir para minha família e para dar para o amigo, é o melhor”.* (J.D., agricultor, família A)

Ao referir-se à propriedade do sítio, comentou que este, na verdade, é de um parente que migrou porque a produção era baixa. Por esta razão, cedeu a terra para ele:

*“Não tem nenhum documento. Está na consciência dele e na minha que nós temos um acordo”* (J.D., agricultor, família A)

A este respeito, Galizoni (1999) afirma que os grupos familiares na região do Alto Jequitinhonha possuem uma estratégia grupal. Nesse caso, a fragmentação e a dispersão dos terrenos de uma família podem ser decorrentes das partilhas sucessivas de heranças e também uma tentativa de montar um complexo de ambientes onde se encontrem as gradações de cultura, caatinga e campo necessárias aos sistemas produtivos das famílias. Assim, numa comunidade, os grupos

familiares possuem um ritmo de deslocamento e seus movimentos são sempre relacionais ao de outras famílias da comunidade<sup>16</sup>.

De tal modo, o “acordo” entre as famílias se manifesta num tipo de contrato social onde se constroem sistemas sobre o meio e dentro das comunidades que lhes permite manter a diversidade dos recursos naturais. Ao mesmo tempo, lhes permite a sobrevivência por meio do acesso à terra.

Nossas observações continuaram tentando identificar os motivos pelos quais os feirantes escolhem determinadas atividades como meio de obter renda. Assim, J.D. se especializa na elaboração de cachaça, que é produzida em parceria com o vizinho J.S., que também é feirante. Esta relação entre vizinhos vai além, pois, juntos, construíram uma pequena barragem para a criação de peixe. A abundância de água numa região onde a escassez tem determinado o abandono das lavouras, chama a atenção. Essa água está disponível porque os dois vizinhos compartilham uma caixa d’água que é abastecida por uma nascente, com a ajuda de um painel solar, utilizando um motor que impulsiona o líquido até a parte de cima do terreno.

As relações solidárias, neste caso, não são somente importantes e sim vitais, pois um trabalho que exige muita dedicação é distribuído entre as famílias.

*“Os vizinhos são parente(...) a gente participa muito, trabalha junto e ninguém deve nada a ninguém”.* (J.D., agricultor, família A)

---

<sup>16</sup> “O histórico da terra nas comunidades do alto Jequitinhonha revela estratégias rigorosas, um cálculo alongado, pacientemente elaborado e, mais do que indicar um comércio, demonstra um jogo entre herdeiros, vizinhos, familiares e compadres” (Galizoni, 1999, 41).

A cooperação nestas famílias é uma eficiente estratégia de sobrevivência que, somada à experiência, têm ensinado a resolver vários problemas. Esta relação também pode ser explicada pela “parceria” que representa uma relação estável de exploração de terra e tempo de trabalho sobranter<sup>17</sup>.

Sobre as inversões que ele fez na propriedade, lembrou que para plantar cana, ele e outros produtores fizeram um empréstimo no Banco do Brasil para comprar adubo. Devido às condições na região, de falta de água, a cana secou, mas ele acha que o adubo supersimples prejudicou:

*“Em condições naturais não acontece isso. Além do mais, quando você coloca adubo na planta ela não fermenta bem, ela fica salgada (...) essa foi uma má experiência”.* (J.D., agricultor, família A).

Hoje, ele não usa nenhum tipo de adubo para na cultura de cana. Perguntado sobre como faz suas contas de despesas, respondeu que somente faz na hora de comprar alguma coisa de fora. Fora disso, quando ele vende na feira, não acostuma fazer este tipo de conta:

*“Se a gente fizer esta conta nós percebe que não dá”* (J.D., agricultor, família A).

Assim, nota-se que percepção que se eles investem e se capitalizam terão mais problemas e que o retorno pode não compensar. Portanto, o pequeno capital acumulado apenas é reinvestido na propriedade, e, na hora de fazer

---

<sup>17</sup> *“A parceria é um acerto entre o proprietário de um sítio maior, que não pode utiliza-lo plenamente com lavoura ou roça, e um sítiante de menor terra (ou família muito grande) ou um trabalhador sem terra que viva na comunidade como parceiro agregado de algum sítiante”* Ribeiro (1993:87). Em este caso, a afirmação de Ribeiro se verifica, pois o vizinho (parceiro) possui uma propriedade muito maior (quarenta e oito hectares) onde se encontra o alambique, e onde contrata mão-de-obra para o trabalho na sua lavoura.

cálculos não leva em conta sua mão-de-obra, nem a da família. No seu caso, a expansão é um desejo mas não uma finalidade.

*“Ir para a feira é bom, pois a gente vê o trabalho dos outros. Além do mais, o dinheiro vem na hora, mas o dinheiro não compra muito, ...O lucro é mínimo,....tem que saber administrar muito bem”*

As filhas estudam no colégio, e a esposa faz o serviço de casa. Quando tem que mexer na roça, elas ajudam mais, mas na maior parte do tempo é ele que trabalha na lavoura. A experiência da feira lhe permite vender cachaça, mas também aproveita a época de fartura dos produtos da horta. Neste caso, a partir do mês de junho até finais de agosto, ele vende na feira produtos como alface, repolho e couve. Assim, obtém uma renda que ajuda a completar o consumo familiar.

Para entender como fazem suas escolhas, montamos a seguinte tabela, com a ajuda da família.

**QUADRO 6** Representação geral de produção, consumo, compra e venda da Família A

<b>Tamanho da família</b>	Marido, 37 anos Esposa, 37 anos Filhas, 15 e 12	
<b>Produz e consome</b>	<b>Da roça/ criação</b>	Milho, feijão, andu, abacate, batata doce, manga, mandioca, inhame, laranja, mexerica, maracujá, cenoura, cebola, alho, alface, couve, repolho, quiabo, jiló, cana - AV leite - AV banha.
	<b>Do extrativismo</b>	Pana, pequi, peixe.
<b>Produz e vende</b>	<b>Na feira /mercado local</b>	Cachaça, banana*, alface*, repolho*, jiló*, couve*.
<b>Compra</b>	<b>Alimentos</b>	Arroz, café, óleo, sal, macarrão, farinha de trigo, farinha de mandioca, feijão.
	<b>Insumos</b>	Calcáreo, defensivos pecuários.

\* Vende somente quando tem fartura  
AV- Agrega valor

Outro fator que foi observado nesta propriedade é que a escolha das atividades é uma questão estratégica. Ela se destina não somente a manter sua produção estável, mas a garantir o autoconsumo, porque, neste caso, ele raramente tem excedentes. Devido aos hábitos alimentícios da família estejam compostos de produtos de fora da propriedade, como a farinha e o arroz, vê-se obrigado a adquiri-los. Afirma ainda que guarda as verduras, porque é o que as filhas mais gostam.

A alternativa de agregar valor acontece não só pelo aumento do valor do produto em dinheiro a ser transformado, mas também pelas facilidades que o produtor encontra para realizar essa agregação de valor. No caso de D.J. acontece que, na sua propriedade nem toda a terra tem condições de produzir mantimentos. Ele não contrata pessoas e a disponibilidade da mão-de-obra

familiar para os trabalhos mais pesados é limitado. As filhas nem sempre estão no sítio, por causa dos estudos e nem sempre podem realizar os trabalhos mais pesados. Isto não significa que as mulheres estão isentas das atividades agrícolas<sup>18</sup>.

Cabe ressaltar que, pelo fato de não produzir cultivos temporários para vender na feira (hortaliças), por serem exclusivos para a família, ele valoriza esta produção e são predominantes na sua propriedade. Desta maneira, obtém o alimento em ciclos de tempos mais curtos. Vender tais produtos que propiciam abastecer de boa maneira a família, para comprar alimentos do “armazém” ou de outros feirantes seria irracional<sup>19</sup>. Devido a “alternatividade” de reservar os alimentos produzidos no sítio, e não negocia-los, não está sujeito às flutuações do mercado (Garcia Jr., 1990).

Apesar de ter uma lavoura de cana, observa-se que a maior parte da cana utilizada na produção de cachaça se encontra na propriedade do vizinho. Ele encontra, nesta parceria um meio apropriado de trabalho pela “ampliação” da sua lavoura. Além do mais, isto lhe permite obter um produto que tem demanda no mercado local e que lhe dará uma renda no final do mês.

Na família “B” o chefe é J.D., que tem 46 anos e produz e vende cachaça e legumes na feira. Ele mora com a esposa e as duas filhas de 12 e 16 anos. As filhas estudam e a esposa vende na feira e ajuda muito no “*roçadinho e no serviço de casa*”.

---

<sup>18</sup> “*Há tarefas especificamente femininas no roçado, como plantar, enquanto os homens cavam o leirão*” (Garcia, 1990:p.103).

<sup>19</sup> Esta situação é descrita por Chayanov (1974). Segundo esse autor, numa estrutura econômica que carece da categoria preço, porque está baseada numa economia natural serve exclusivamente para cobrir as necessidades das famílias ou as comunidades que trabalham. As necessidades familiares devem ser cobertas pela produção correspondente qualitativamente determinada. A quantidade somente pode ser calculada considerando a dimensão da necessidade particular. O cálculo do agricultor é feito considerando o excedente da produção ou o que lhe falta para satisfazer as necessidades da família. Portanto, não pode haver uma comparação entre estas duas categorias, não há concepção do que é econômico e rentável.

Ele também foi um migrante. Foi para São Paulo não somente para o corte de cana, mas também trabalhou como encanador por vários anos. Em relação à sua propriedade, ele afirma que uma parte comprou das irmãs da mãe e as outras dos três irmãos, graças ao dinheiro que ganhou nos anos de migração. Além do mais, uma razoável porção de sua propriedade apresenta “*terra de cultura*”, ou seja, terra boa para produzir.

A propriedade tem 48 hectares e aqui se vêm mais investimentos e maior diversificação. Para conseguir realizar todas as tarefas, contrata duas pessoas, que são vizinhos, e que, às vezes, recebem “pagamento em cachaça”, pois eles também participam da produção. O primeiro alambique da propriedade era do seu pai com quem aprendeu. Continuou mexendo depois de voltar de São Paulo.

Aqui não falta água, pois a parceria com o amigo permite o abastecimento para as tarefas essenciais. J.D. é um tipo de agricultor mais capitalizado e igualmente com opiniões solidárias. Além de ter transporte próprio, ele está diversificado, pois, não depende só da feira para sobreviver. Além dela, vende na feira vende hortaliças aos supermercados e comercializa e pré-beneficia o urucum, que é vendido a atravessadores que vêm comprar o produto na sua propriedade. Ele tem, assim, maiores ganhos, que são reinvestidos na propriedade, na compra de insumos para sua produção. Seu próprio depoimento é claro sobre como administrar sua propriedade:

*“Para produzir precisamos de várias coisas: conhecimento, mais ajuda financeira, mais caixas d’água, materiais, trator, retroescavadeira e a força de trabalho. Mas, o melhor e o mais importante é a nossa comunidade, porque nós vai gerando mais coisas quando trabalhamos juntos, quando temos amigos.. Creio que a força comunitária é o que mais falta faz”.*

Comenta ainda que a assistência técnica que é recebida na comunidade é realizada de forma grupal e, às vezes, individual nas áreas referentes à lavoura branca (milho, arroz e feijão), mandioca e cana. Comenta que há alguns anos aprendeu a trabalhar melhor com as olerícolas Graças a essas técnicas, hoje ele pode produzir na entressafra, porque faz um escalonamento da produção, que consiste em fazer um calendário de preparação e manejo do cultivo. Comprou algumas variedades de cenoura e alface que se adaptaram bem na região. Explica que o mais importante neste tipo de produção é adubar bem a terra e irrigar no momento adequado. Só assim terá produção em todos os meses do ano. Isso exige muitos cuidados e mão-de-obra. Contudo, representa um bom nível de vendas na feira, em quase todos os meses do ano.

**QUADRO 7** Representação geral de produção, consumo, compra e venda da Família B

<b>Tamanho da família</b>	Marido, 46 Esposa, 42 Filhas, 16 e 14	
<b>Produz e consome</b>	<b>Da roça/criação</b>	Milho, feijão, andu, fava, abacate, batata, batata doce, manga, mandioca, pequi, inhame, acerola, laranja, mexerica, alface, alho, cebola, couve, repolho, quiabo, jiló, cana - AV, urucum -AV, leite - AV, ,porco, galinha, codorna, gado bovino.
	<b>Do extrativismo</b>	Pequi*, peixe.
<b>Produz e vende</b>	<b>Na feira /mercado local</b>	Cachaça, alface, repolho, jiló, couve, pepino, repolho, urucum.
<b>Compra</b>	<b>Alimentos</b>	Arroz, café, óleo, sal, macarrão, farinha de mandioca, fubá, biscoito
	<b>Insumos</b>	Calcáreo, adubo, semente, defensivos pecuários.

\* Somente quando tem fartura

AV-Agrega valor

J.S., que dispõe de maior quantidade de terra fértil e com disponibilidade de água, é um produtor mais diversificado, com escalonamento da produção. As duas filhas e a esposa se encarregam das hortaliças e da comercialização na feira. Mas, por causa desta diversificação, a alternativa foi a de contratar mão-de-obra e vender em outras feiras da região (Minas Novas e Veredinha).

Assim, ele é um bom conhecedor da produção e comercialização da cachaça, pois aprendeu desde jovem com o pai, sabe muito bem a situação dos preços e quais as opções que tem para vender<sup>20</sup>. Por outro lado, acha atraente o

<sup>20</sup> No caso de sua lavoura, ele trabalha para o “gasto” e para a “exportação (Garcia Jr.,1990).

trabalho como meeiro com J.D. na produção de cachaça, pois isto lhe permitirá a obtenção deste produto devido à divisão das tarefas na sua elaboração.

A “Família C” pertence à comunidade S.M.<sup>21</sup>. Várias pessoas comentaram que esta comunidade já foi o lugar que mais produzia legumes, hortaliças e produtos agrícolas em geral e que a situação atual é bem diferente:

*“Antigamente a maior parte dos produtos que abasteciam a feira vinham de S.M.”. V.A. (diretor do hospital São Vicente de Paula).*

*“A comunidade de S.M. abastecia a feira, hoje não. A agricultura acabou em São Miguel por causa do carvão”, D.J. (Agricultor).*

O agricultor V.F. é originário da comunidade de B.. Foi por causa dos parentes que ele mudou. Sua propriedade tem aproximadamente 5 hectares das quais duas são utilizadas:

*“Foi há três anos que mudamos para este lugar. Onde eu morava era ‘campo’<sup>22</sup>; não havia dinheiro. A terra não é boa e não havia muito dinheiro, esta propriedade é da minha avó” , V.F. (agricultor).*

---

<sup>21</sup> O acesso à comunidade não é simples se considerarmos a circulação de caminhões pesados que transportam as pessoas que vão à feira acompanhadas de seus produtos. A topografia desta região apresenta muitas declividades e muitas depressões no caminho. Na época da chuva torna-se praticamente inacessível, pois as subidas e descidas cheias de lama impedem o tráfego, o que, segundo comentários, atrapalha o traslado de produtos e de pessoas para a feira.

<sup>22</sup> Freire (2001 p.51) comenta que o “campo” é um local de “terra agreste”, cheio de pedregulhos, que não permite utilização direta na agricultura. Sua vegetação é mais espaçada, apresentando gramíneas nativas.

Uma qualidade importante da propriedade, segundo ele, é o fato de ter sempre água “fina”<sup>23</sup> correndo, o que permite a irrigar sua horta com uma mangueira ao contrário das propriedades vizinhas que são “secas”. A presença deste elemento no sítio é sua maior vantagem. Além do mais, a propriedade se encontra perto do caminho principal, o que facilita o deslocamento. Pode-se observar que, na sua lavoura, predomina um imenso cultivo de mandioca. Ele explica que mantém várias roças desta planta em diferentes estágios para colher em diferentes épocas e ajudar a manutenção da sua família durante todo o ano.

V.F. tem 34 anos, dos 17 até os vinte e 25 anos fazia viagens a São Paulo para cortar cana. Por causa disso, tem um problema na coluna que lhe impede de realizar tarefas muito pesadas. A migração agora é uma lembrança de uma época dura, mas que o ajudou a comprar muitas coisas e também para se estabelecer com sua família. A carvoeira que está perto da propriedade foi um dos seus primeiros empregos não agrícolas. Lá trabalhou desde criança, mas ainda se apresenta como uma possibilidade.

*“O trabalho na carvoeira é duro e faz mal. Mas fazer o quê? Se precisar, ainda posso voltar para quebrar o bico, e eu não vou ficar lá muito tempo. Isso é só pra ajudar na compra do adubo”, V.F. (agricultor).*

V.F. tem 4 filhos, o maior com 12 anos a mais nova com dois. Eles costumam apanhar pequi e goiabinha azeda na época de fartura. A esposa tem 23

---

<sup>23</sup> Freire (2001: p.65) afirma que na região se costuma dividir as águas em “finas” e “grossas”. “Assim, águas de grandes volumes - rios e córregos - são águas mais “grossas”, e são utilizadas para lavar roupas, no trato da criação ou para a rega da horta. As “águas poucas” - os “corguinhos” e as nascentes - são águas finas, asseadas, ideais para matar a sede e cozer alimentos”.

anos. É ela que extrai o óleo do pequi, mas também ajuda nos trabalhos da roça. O fato importante é que V.F. mantém um vínculo muito especial com o cunhado, já que, em quase todos os trabalhos que realiza, ele sempre está presente. A família da sua esposa é da região, possuem um sítio na mesma comunidade. Desse modo, as visitas, a companhia e a ajuda são muito freqüentes entre as duas famílias.

As más experiências foram duas. Uma quando fez um pequeno investimento e comprou adubo. Mas isso não lhe representou uma verdadeira ajuda, pois “não compensou, não houve aumento significativo da renda”. Outro problema foi a incidência de pragas com o repolho, que “enrolou” e com tomate que há muito tempo não dá certo, a mancha preta ataca muito. Apesar disso, afirma que o milho produz bem, e alguns outros cultivos, como o quiabo, estão dando “pra levar”.

A propriedade onde ele morava anteriormente não foi abandonada por completo. Lá ele cria porcos e galinhas, junto com o cunhado o que é uma grande ajuda, tanto, para a venda na feira como para o consumo familiar.

Ele tem uma boa percepção sobre os problemas do município. Revela que as autoridades aparecem pouco pela comunidade e, com a crise da seca, insuficiente condição financeira e pouca assistência técnica, não há ninguém a quem reclamar. Recentemente, um dos problemas da região foi o das pragas, principalmente no repolho e no tomate. Este fato contribuiu para parar com estes cultivos. Além do mais, a região inteira tem esse problema e atender a todas as comunidades torna se difícil.

A participação comunitária tem ajudado muito e as reuniões são cada vez são mais freqüentes. Ele participa, mas não decide muito. O último projeto que está sendo proposto é a utilização racional da água do rio. Logicamente, eles esperam que o projeto tenha êxito. Ainda existem outros projetos que foram elaborados e não foram postos em prática.

**QUADRO 8** Representação geral de produção, consumo, compra e venda da Família C

<b>Tamanho da família</b>	Marido 33 anos Esposa 24 anos Filhos, 7, 5, e 3 anos Filha, 2 anos	
<b>Produz e consome</b>	<b>Da roça/ criação</b>	Milho, andu, fava, abacate, manga, maxixe, tomate (compra quando não tem), mandioca, laranja, mexerica, alface, alho, cebola couve, repolho, quiabo, jiló, porco, galinha.
	<b>Do Extrativismo</b>	Pequi - A.V., goiabinha azeda.
<b>Produz e vende</b>	<b>Na feira /mercado local</b>	Mandioca, fava, banana, óleo de pequi *, abóbora *.
<b>Compra</b>	<b>Alimentos</b>	Arroz, café, sal, macarrão, leite.
	<b>Insumos</b>	Adubo, defensivos pecuários.

\* Somente quando tem fartura

AV- Agrega valor

V.F. se mostra como um pequeno agricultor que encontra na feira um meio de obter renda para fazer compras na cidade. Pois, ele obtém da terra todo o seu sustento e da sua família. O desejo dele é investir só um pouco. Segundo ele, talvez na compra de mudas de laranja de boa qualidade, o que lhe asseguraria uma melhor venda. Mas, ainda espera pelo momento em que possa obter algum empréstimo ou financiamento para tornar esse projeto realidade.

Este produtor que tem uma presença irregular à feira. Ele comercializa excedentes da sua produção, mas já vendeu parte de seu autocosumo. Como ele mesmo afirma, teve que largar uns meses a roça para trabalhar fazendo tijolos e vender na feira 90% do que produzia para ter dinheiro efetivo e compensar o ano que não foi bom quando pediu empréstimo. Hoje, está mais tranqüilo, pois tem a

sorte de ter água na sua propriedade, pois lá existe uma nascente, que forma um córrego de água “fina”, fator determinante para manter sua horta e prover verduras na feira em grande parte do ano.

Os problemas de saúde (problemas na coluna) o impedem de realizar serviços muito pesados. Assim as tarefas na lavoura são limitadas. Os filhos pequenos ajudam muito coletando lenha e ajudando o pai. A produção na horta é uma boa opção, embora no tempo da seca na região ele procure outros serviços, como trabalhar na carvoeira ou fazendo tijolos, abandonando a feira por algumas semanas<sup>24</sup>.

A “Família D” mora na comunidade de I.<sup>25</sup>. O chefe é J.V., de 60 anos que tem esposa e seis filhos. Ele vende doce de leite com mamão na feira. Quando fizemos a entrevista, quatro de seus filhos não estavam presentes porque se encontravam em São Paulo trabalhando. Afirma que os filhos têm sido obrigados a migrar, pois, ficar trabalhando só da roça “não dá”.

A propriedade sobre a qual diz ter posse<sup>26</sup> tem 5 hectares. Localiza-se numa encosta, mas apresenta alguns lugares planos e outros com declives acentuados que não têm muita vegetação. As pessoas do lugar chamam estes

---

<sup>24</sup> No exemplo de VF vê-se com clareza a afirmação de Chayanov (1974). Segundo este autor, para compensar seu sustento quando o camponês não pode empregar adequadamente sua força de trabalho em sua própria unidade de exploração e não pode conseguir o que ele considera ganho suficiente, abandona sua unidade temporariamente e torna-se simplesmente um trabalhador que opta pela “unidade alheia”.

<sup>25</sup> A comunidade de I., onde moram onze famílias, se encontra distante 15 quilômetros da sede do município. Existe um sistema de abastecimento de água que beneficia a maioria das famílias. Porém, a comunidade não tem energia elétrica. As estradas principais de acesso a esta comunidade não apresentam muitos problemas, mas as estradas secundárias fazem difícil o ingresso a muitas propriedades.

<sup>26</sup> Galizoni (2000) indica que na região. “Posse” é sinônimo de domínio sobre uma terra, mas uso é diferente de posse, nem sempre quem usa é dono. A posse tem sempre que ser marcada seja com valetas, seja com bens de raiz, mas posse, principalmente, é onde a pessoa fez sua casa: a definição de posse, para os lavradores sempre traz combinadas lavoura e moradia. O possessor, segundo definição dos lavradores, vai trabalhando e adquire o direito; mas tem que morar na terra para ganhar o direito; se não morar, não tem direito. O direito ao uso de terra é um direito de trabalho e não de moradia.

locais de “peladores<sup>27</sup>”. A quase totalidade da produção é destinada ao consumo familiar. Ainda recebe a ajuda da bolsa escola. Segundo ele, produz e cuida da propriedade há quase dez anos. As atividades na lavoura são distribuídas entre a família: os filhos mais novos estudam, mas ajudam na horta, colhendo lenha. Quando as jaqueiras e mangabeiras dão frutos, são eles que se encarregam de colhe-las, pois ele “*não agüenta mais caminhar para apanhar*”.

Os principais problemas que enfrenta na propriedade são a seca, que é bem mais aguda do que nos anteriores anos e a estrada, que acha que é perigosa em alguns trechos, “*aqui a vida é difícil, o lugar é fracassado*”.

Com essas palavras ele mostra que, na propriedade, não tem muitas vantagens. A água é uma velha lembrança de tempos melhores, assinalando que o poço e a pequena barragem feitos há dois anos secaram. Apesar disso, ainda acredita que o esforço da prefeitura irá melhorar seu nível de vida. Com respeito ao trabalho na roça, os filhos ajudam quando voltam de São Paulo. Já teve época em que o trator comunitário veio, só que agora, pela falta de informação, muitas pessoas não se cadastraram e o trator acabou sendo levado para outra comunidade.

*“Talvez a retro-escavadeira poderia vir para tornar a barragem novamente viável, o trator poderia melhorar o caminho” J.V. (Agricultor).*

A pouca água disponível vem de uma nascente que fica há mais de 300 metros da casa e está disponível graças ao esforço dos vizinhos, pois a mão-de-obra e todo o serviço foi por conta deles. Apesar de todos os inconvenientes, ele produz muitos alimentos principalmente frutas (abacate, manga, laranja, pequi e acerola).

---

<sup>27</sup> Na definição de Freire (2001) os “peladores” são terras exauridas que perderam sua capacidade produtiva.

É interessante notar que o sistema de plantio que aparenta ser aleatório, não é. Nesta aparente desordem ele escolhe bem os lugares onde plantar novas árvores. De tal modo, observa a escolha pelo tipo de espécies indicadoras, como, por exemplo, a macaúba e o angico, que indicam que o terreno é bom. Observa-se também a declividade que é melhor para algumas espécies e a umidade perto dos córregos. Assim, os conhecimentos próprios que lhe permitem produzir o necessário para o consumo doméstico sem prejudicar seu ambiente natural.

Já teve uma época em que vendeu lenha. Agora esse trabalho lhe pertence aos filhos mais novos, para o consumo da família. Na atualidade, existem certas restrições para sua retirada. Antes era um recurso livre para as comunidades, mas agora a lenha é retirada somente de seu terreno. Diante da diminuição do estoque, observa-se uma mudança na relação de uso, com a criação de domínios privados e a valorização econômica do recurso (Freire, 2001).

**QUADRO 9** Representação geral de produção, consumo, compra e venda da Família D

<b>Tamanho da família</b>	Marido, 60 Esposa, 53 Filhos 23, 21, 19, e 17 anos que migraram temporariamente, e o de 14 anos mora com a família. Filha 13 anos	
<b>Produz e consome</b>	<b>Da roça/ criação</b>	Milho, andu, banana, feijão de corda, cana, manga fava, abacate, batata doce, manga, mamão-AV, mandioca, laranja, alface, alho, cebola couve, repolho, quiabo, jiló, porco, galinha, gado bovino, leite-AV.
	<b>Do extrativismo</b>	Jaca, mangaba, pequi.
<b>Produz e vende</b>	<b>Na feira /mercado local</b>	Doce de leite e mamão, banana*, laranja*, frango.
<b>Compra</b>	<b>Alimentos</b>	Arroz, café, sal, batata, óleo, mamão (quando não produz), tomate (quando não produz)
	<b>Insumos</b>	Calcáreo, adubo, semente, defensivos pecuários.

\* Somente quando tem fartura

AV- Agrega valor

Esta família obtém renda graças à venda, durante o ano todo, de doce de mamão, que é bem valorizado pelos fregueses na feira. A escolha dessa atividade está relacionada ao fato que, na região, há insuficiência de água e a propriedade apresenta várias áreas de pouca fertilidade e não permite uma produção diversificada ou de excedentes para a venda na feira. Apesar de J.V. trabalhar muito na época chuvosa, não realiza mais trabalhos pesados, por causa da idade. Quatro dos seis filhos migraram temporariamente. Eles retornam na época das águas para ajudar a família nas lavouras. Os recursos obtidos nesses trabalhos temporários são utilizados para o consumo familiar, para a aquisição de mercadorias mais dispendiosas ou fonte de acumulação na forma de gado.

Somente dois permanecem no sítio, determinando que o consumo na família seja menor.

A agregação de valor, produzindo doce de leite e mamão com a ajuda da esposa é uma atividade que, ao mesmo tempo, é menos trabalhosa é também diferenciada e apreciada. Ele consegue vender toda a sua produção nos dias da feira, e isso representa sua principal e única fonte de renda.

### 3.3.6 Construindo fontes de renda

Com base na análise das famílias na feira e nas suas comunidades, deduz-se que elas, quase sempre, empregam seu tempo em várias atividades simultaneamente, construindo fontes de renda, cultivando uma grande variedade de culturas para o consumo familiar e para o mercado, na criação de animais, e vendendo sua mão-de-obra, trabalhando como pedreiro, mecânicos, marceneiros, migrando temporariamente para as cidades ou para outras regiões rurais, às vezes até alugando terras ou fazendo artesanato. Essas atuações são descritas por Kageyama (1998) como formas de atividades não agrícolas, não apareceram ao acaso. Elas são o produto de relações e inclusões que ocorrem devido às necessidades do próprio agricultor.

*“Por isso, a análise das histórias e trajetórias torna-se essencial numa análise deste tipo” Kageyama, (1998) p. 558)*

As formas de comercialização utilizadas pelos agricultores também demonstraram que muitos deles, fundamentalmente os que têm menor produção, buscam agregar valor ao produto na comercialização. Um dos produtores participa da feira, outro vende frutas diretamente aos consumidores, outro vende verduras para um restaurante e outro trabalha como “marchante” na venda de

came de porco. O café não é um cultivo abundante na região, mas alguns feirantes comentaram que a pequena produção é vendida a um intermediário (feirante), na propriedade, que paga pela qualidade diferenciada do produto.

De forma geral, as condições econômicas vividas pelos agricultores dessa área são difíceis. Mas, as estratégias de agregação de valor ao produto agrícola, diversidade de fontes de renda e residência rural parecem ser suficientes para mantê-los no campo. Assim, se percebe que o espaço rural sofre mudanças de caráter variado, ou seja, deixa de ser visto apenas pela ótica econômica ou do ponto de vista da produção agropecuária. Esta situação nos leva à conclusão de que a população produtiva que mora no campo, tanto os residentes próximos à sede municipal quanto os que se encontram em pequenos centros urbanos, se expressam em novas formas da atividade agrícola como uma alternativa ao êxodo rural. Conforme Carneiro:

*“(...) A racionalidade camponesa pode existir no contexto de predominância da sociedade urbano-industrial, desde que ela não seja percebida como um modelo cristalizado, uniforme e histórico, no sentido de uma cultura específica e universal, mas no sentido de uma visão de mundo pautada em relações sociais específicas e que se expressa ativamente, de forma a transformar e recriar o seu mundo social inconveniente” (Carneiro, 1997: p. 69).*

Porém, apesar de existir pluriatividade, pode-se dizer que os camponeses não podem ser descritos como um grupo homogêneo. As estratégias mudam nas diferentes comunidades e também nas diferentes famílias. Os fatores que explicam esta diversidade são devido a fatores externos, como a proximidade a córregos, áreas de grota, caminhos, cercania dos centros urbanos e também o nível de renda e o nível de bem-estar social.

Os fatores que influem na diferenciação são a quantidade de recursos produtivos de cada família, a articulação da família com a comunidade e a renda não agrícola. O que de modo geral, está ligado a fatores de consumo familiar e disponibilidade de mão-de-obra familiar, suficiência de água, disponibilidade de transporte e relações sociais. Observa-se que, no caso da produção, o transporte é vital não somente porque barateia os custos do traslado e integra pessoas, mas porque, em alguns casos, é o único meio pelo qual alguns produtores chegam à cidade no dias de feira. Neste caso, o caminhão feirante é essencial, pois é um dos motivos pelos quais muitos feirantes decidiram vender para a feira.

Nas propriedades foi observado que a escolha do produto e o volume a ser comercializado, e pelo qual o agricultor empenha uma parte importante do seu tempo, são uma combinação de elementos que tendem a facilitar o aliviar da fadiga<sup>28</sup> por esse trabalho. Este é o caso dos produtores de cachaça que trabalham como parceiros ou os que agregam valor. Um conhece bem o mercado, o outro se junta para trabalhar com ele, empregando sua mão-de-obra, aproveita seu conhecimento e compartilhando os riscos do mercado. O caso de um dos produtores de farinha de mandioca é outro exemplo. Ele agrega valor porque, ao mesmo tempo que conhece o mercado e o processo de produção, tem disponível a família para ajudar neste processo, pois precisa de várias pessoas trabalhando ao mesmo tempo nesta atividade. Assim, destina uma parte do seu tempo semanal trabalhando como pedreiro comprando mandioca para a elaboração da farinha e produzindo a farinha dois dias antes da feira, com a família.

---

<sup>28</sup> Sobre este assunto, Chayanov (1974) afirma que o volume do produto está determinado principalmente pelo tamanho e pela composição da família, dependendo na sua totalidade do número de consumidores e de maneira nenhuma do número de trabalhadores. Assim, o trabalhador camponês, estimulado pelas necessidades de sua família, empenha maior energia ao aumentar a pressão dessas necessidades. A medida da auto-exploração, estaria determinada necessariamente em concordância com o número de consumidores, e por um balanço particular entre a satisfação das necessidades familiares e as fadigas derivadas do trabalho.

Um fato que é necessário esclarecer é que nem todos os especialistas da feira de Turmalina são “fortes” e que nem todos os “fortes” são especialistas. Há especialistas que apenas estão “capitalizados<sup>29</sup>”, como é o caso do vendedor de doces e, mesmo alguns vendedores de farinha que ocupam um lugar privilegiado na feira, por causa da procura deste produto, trabalham como assalariados em outros estabelecimentos.

Conclui-se que os fatores que determinam a escolha da atividade na região são por uma parte a tradição e conhecimento de saber fazer, a sensibilidade, condições do mercado, a mão-de-obra, as relações sociais de produção e o principal a água.

No caso das comunidades que estão bem organizadas, percebe-se que a articulação com a sede para encaminhar pedidos, ou algum tipo de assistência em várias áreas, torna-se fundamental. Pedidos como o abastecimento de água ou energia elétrica, assistência na questão das pragas ou mesmo o pedido de uso do trator comunitário são melhor atendidos. Porém, o fator mais limitante para a produção na região é a água. A disposição d'água no terreno da família também influi na criação de animais, que terão maior ou menor acesso às mangas de pasto dependendo da posição do córrego ou do rego d'água.

Ribeiro & Galizoni (1998) comentam que os córregos e nascentes são importantes referências para o sistema de produção, na medida que influenciam na condução da horta doméstica, e na criação de animais:

*“A horta garante a complementação alimentar da família: produz folhas e os legumes na estação seca, e os lavradores as localizam perto das águas, para facilitar seu emprego(...) Dessa maneira a condição de agricultores combina-se, em boa parte do ano, com a condição de*

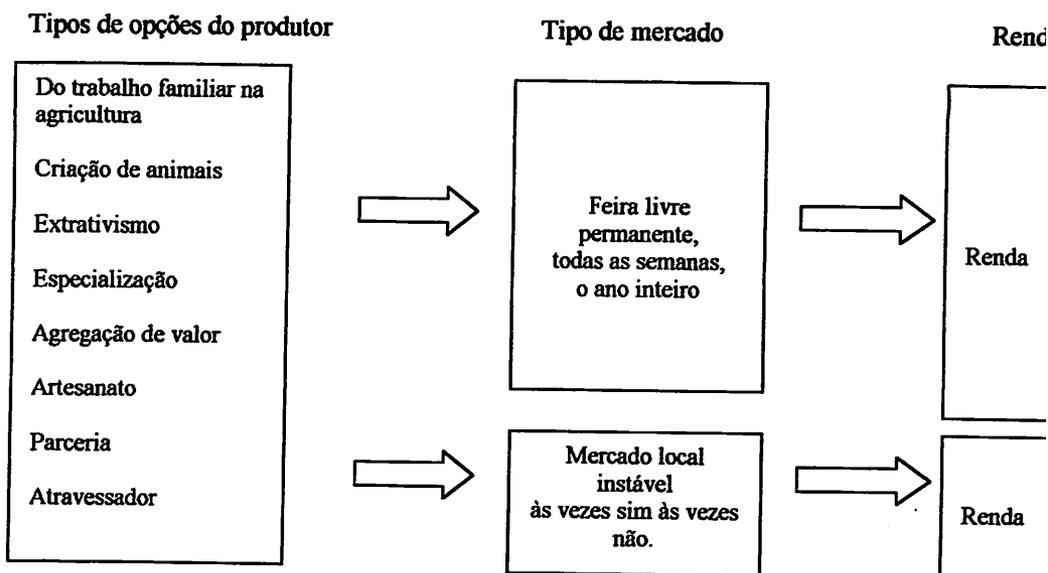
---

<sup>29</sup> Capitalizado” é o termo usado que usam alguns técnicos para definir a quem investe maior força de trabalho na produção e vendem maior volume de produtos.

*irrigantes. Por conseqüência, a água é uma referência para a renda da família” (Ribeiro e Galizoni 1998: p.5).*

Por todos os acontecimentos sociais e econômicos descritos anteriormente, pode-se resumir que os agricultores constroem fontes de renda na feira, dos seguintes modos:

- a) do trabalho da agricultura familiar, no qual são vendidos produtos para o “gasto” e para a “exportação”;
- b) da criação, que representa uma forma de acumulação de reserva nos momentos que a família precisa, para a sua manutenção ou na compra de alimentos e insumos;
- c) do extrativismo, dando trabalho, principalmente, às crianças;
- d) da agregação de valor, aproveitando os conhecimentos da família e aumentando o valor em dinheiro de um alimento;
- e) da especialização que, não necessariamente, consiste em deixar de plantar alguns cultivos e sim de “caprichar” num produto diferenciado;
- f) trabalhando como atravessador; embora não seja uma atividade freqüente, estas pessoas que compram para a revenda adquirem quantidades pequenas de produtos, sejam transformados ou em estado natural; na feira, os atravessadores são poucos, mas entre eles se encontram alguns “marchantes” ou vendedores de carne de porco.
- g) da parceria, dividindo tarefas para produzir produtos especializados, sem deixar de lado o cultivo doméstico;
- h) do artesanato, aproveitando a habilidade das mulheres.



**FIGURA 4** Esquema da formas de construção de renda para a feira.

De tal modo, a feira assume características amplas, pois inclui outros aspectos, como trabalho na unidade familiar, negociação, venda, transporte, renda, etc., sendo esta uma atividade complementar ao trabalho agrícola. Assim sendo, o conceito de feira está estreitamente relacionado ao conceito de pluriatividade, tal como Kageyama (1998) apresenta:

*“Pluriatividade descreve uma unidade produtiva multidimensional, em que se empreendem atividades agrícolas e não agrícolas dentro e fora do estabelecimento, e pelas quais diferentes tipos de remuneração são recebidos (rendimentos, rendas em espécie e transferências)” Kageyama (1998:p.558)*

Além da feira, outras atividades pluriativas, que foram mencionadas pelos feirantes, são apresentadas no Quadro 9.

**QUADRO 10** Atividades pluriativas que realizam os feirantes

Homens	Mulheres
1° Agricultor empregado	1° Artesanato
2° Carvoeiro	2° Empregada doméstica
3° Colheita do café	3° Colheita do café
4° Cortador de cana	4° Comercio local
5° Pedreiro	
6° Fabricante de tijolo	
7° Encanador	
8° Camelô	

### 3.3.7 Formação do preço

O caminhão feirante é um projeto municipal, que foi implantado há doze anos e consiste no transporte dos agricultores das diferentes comunidades para a feira aos sábados, sem pagar nenhuma taxa. Pode-se afirmar que, graças a este projeto, a população de Turmalina pode ter acesso a alimentos mais baratos. Sem dúvida os custos do frete de caminhões tornariam não rentável esta atividade e os produtos teriam preços muito mais altos, impossibilitando a concorrência com os supermercados.

Como foi citado, o feirante agricultor é uma pessoa sensível aos preços do mercado, ou seja, na maior parte dos casos, conhece bem este mercado. Pelo fato de ser uma feira livre, a tabela de preços não existe. De tal modo, alguns feirantes, durante a semana, visitam os armazéns para fazer alguma compra ou para pesquisar os preços. Nas quartas-feiras acostuma ser distribuído nos supermercados produtos agrícolas de outras regiões. É um dia de “pesquisa” e de

referência sobre alguns preços principalmente de legumes e frutas. Neste sentido Garcia Jr. (1990) afirma:

*“Há conhecimento detalhado e renovado semanalmente, mas nas várias praças de mercado, nas feiras e Ceasas, em todo o território nacional e dos preços ao consumidor. Mas há mais: esse saber prático, adquirido pelo exercício das atividades de negócio, teve suas condições de eficácia rigorosamente testadas pelos próprios mecanismos de mercado”* Garcia Jr. (1990: p.121).

Com respeito ao preço que circula no momento da feira, alguns feirantes comentam:

*“Emparelho com a vizinhança”* H. (feirante).

*“O preço correndo na feira”* M.J. (feirante).

*“Pesquisa de manhã cedo”* A.S. (feirante).

Mas, o que mais define o preço na feira é, principalmente, a oferta de produto nas diversas épocas do ano, quando há fartura na região dos produtos sazonais. Depende da época; Quem produz na entressafra vende por um melhor preço. Esse período vai de dezembro até março. Assim, as variações da oferta de produtos na feira têm pontos altos e baixos. Mas, esta oferta também vai acompanhada da disponibilidade de dinheiro do freguês. Por exemplo, nos meses de novembro e dezembro é considerado aceitável pelos feirantes, porque nessa época “tem mais dinheiro circulando”, e é um período onde as pessoas compram mais.

Alguns depoimentos mostram que, nos meses de janeiro a março, os produtores reclamam que é o pior período do ano para a venda. “É um período ruim porque as pessoas estão endividadas”. Contrariamente, poucos produtores, principalmente os que são especializados em produzir olerícolas e que têm a capacidade de produzir fora de época, acham este período bom para este tipo de produto. Este é o caso de um feirante que é especializado em hortaliças.

*“Preço é um, (...) eu trabalho eu ponho o preço”.* JB (feirante)

Este mesmo fenômeno acontece nos finais de mês, quando a demanda cai quando geralmente há menor circulação de dinheiro e existe a tendência de diminuição de preços. Por esta razão, alguns produtores “capricham” para manter seus preços, trazendo produtos bem apresentados, ou estabelecendo uma relação com freguês que se manifesta na generosidade no momento da contagem ou peso dos produtos.

No inverno há uma quantidade importante de oferta de “folhosas”, com aumento na oferta, o que ocasiona uma pequena queda nos preços deste produto. Outro caso contrário foi observado no mês de janeiro, no caso do tomate, época da entressafra: seu preço na feira era ligeiramente maior que o do supermercado.

Também a presença de especialistas é um fator que determina, em vários casos, o preço:

*“Especialista é um cara que não só faz e conhece melhor, mas capricha”* F. (Agricultor).

Há especialistas privilegiados. Esse é o caso de determinados vendedores de farinha de milho e mandioca, não somente pelo fato de terem uma

freguesia constante e serem bem conhecidos, mas porque esse é um produto procurado todo final de semana, tanto por fregueses quanto por feirantes.

É o que aconteceu com um produtor, B.L., que negocia só com farinha. Este produtor comentou que, nos dias da semana, ele é empregado de uma fazenda e que na quinta-feira começa seu trabalho de preparo da farinha, junto com toda a família. O depoimento deste feirante mostra o grande conhecimento dos produtores nas flutuações de preço:

*“A gente tem noção da oferta e a inflação (...) a gente vem na cidade nos dias da semana, ou mesmo após a feira. E lá a gente sempre vai ao armazém. Nós sabe o preço do supermercado, se sobe ou abaixa” B.S. (feirante).*

Os preços no dia da feira variam. Nas primeiras horas da manhã, o agricultor fixa um preço, que é o que “corre” na feira. Geralmente é o preço que predomina até às nove e meia ou dez da manhã. A partir desse momento, os preços podem cair até 50%, pois o feirante não quer voltar com sua produção para casa.

**QUADRO 11** Oferta de alguns produtos agrícolas nas diferentes épocas do ano

<b>Época de maior oferta</b>	<b>Produtos</b>
Janeiro	Pequi, milho, mamão, abacaxi.
Fevereiro	Pequi, milho, manga, mamão, abacaxi.
Março	Panã, laranja, mexerica, milho, andu, mamão, feijão de corda.
Abril	Panã, mexerica, andu, cajamanga, cítricos, fava.
Maiο	Cítricos, rabanete, alho, cebola, fava.
Junho	Alface, repolho, mandioca, fava, pimenta, alho, cebola, farinha de mandioca, rapadura.
Julho	Alface, repolho, urucum, cenoura tomate, mandioca, alho, cebola, farinha de mandioca, rapadura.
Agosto	Alface, repolho, tomate, cenoura, farinha de mandioca, rapadura.
Setembro	Feijão da seca, caju, farinha de mandioca, rapadura.
Outubro	Cajú, abacaxi.
Novembro	Banana, manga.
Dezembro	Pequi, banana, manga.

Os preços sofrem variações ao longo do ano. Os produtores conhecem muito bem esta situação e chegam a fazer uma competição para vender mais rápido e a melhor preço. Porém, os especialistas que produzem na entressafra

têm a maior capacidade de influir no preço. Há outro tipo de especialistas reconhecidos, que são privilegiados, pois seus produtos, ao mesmo tempo são “caprichados” e procurados por fregueses e feirantes.

O termo “caprichado” usado pelos feirantes é uma referência que eles têm em relação à exigência dos consumidores. Verifica-se que a qualidade tem duas conotações. Uma se refere à boa aparência e manuseio, principalmente dos produtos transformados. O outro se refere ao sabor que, às vezes, vai em oposição à aparência. Este fato é observado no caso de uma variedade de tomate resistente usada na região, de aparência pequena e desuniforme, mas com muito sabor e apreciada pelos consumidores. Outro exemplo é o caso dos frangos, que comumente eram vendidos abatidos e picados. Atualmente, os consumidores pessoas preferem comprar o frango caipira vivo. A qualidade também parece estar relacionada a uma “marca”, que neste caso é uma pessoa ou uma comunidade: “*A farinha do João*”; “*As verduras de Rancho Alegre*”.

Percebe-se, desta maneira local de vender uma relação que se estabelece entre os agricultores e os consumidores de seus produtos. Isto influencia na mudança para adequar-se ao gosto do consumidor. Saber qual característica do produto o torna realmente atraente e apreciado. Percebem que há alterações que podem ser realizadas para agradar ainda mais, seja no processo de transformação ou na apresentação do produto. Isto, por exemplo, não acontece com os intermediários que, no caso da feira de Turmalina, é mínima, reduzindo-se a poucos produtores ou aos marchantes, que costumam comprar carne de porco para revenda.

Assim, o feirante, atuando na produção até a relação final com o consumidor, exige não só uma aprendizagem. Quando os agricultores passam a comercializar livremente a sua produção, passam a ter o prolongamento da autonomia existente na unidade de produção.

Os preços de vendas estão também ligados ao que acontece no comércio local e a oferta de produtos que vem de outras cidades. Numa visita ao comércio local, percebe-se que alguns donos de supermercados e, principalmente, alguns comerciantes que realizam um esforço econômico para pagar seus impostos, não enxergam com benevolência que os pequenos produtores familiares possam ter o benefício de não pagar impostos. Mas, a experiência do mercado local em Turmalina, pela sua própria existência, suas práticas e as representações sociais, constituem, por si mesmos, os atores sociais que transcendem os marcos da lei e, de alguma maneira, começam a disputar um espaço, e a enunciar normas que podem ser institucionalizadas. A conduta social é permeada por diferentes idéias e valores, tais como antigas tradições resgatadas da própria cultura dos agricultores, novas normas de produção e novas normas de relação. Essas normas são construídas, partindo de produzir para um mercado comum, destinado ao consumo da cidade, produtos saudáveis, sem veneno suas condutas vão gerando a institucionalização de suas próprias normas internas, para o exterior da feira, favorecendo a união interna.

Quando questionamos, por exemplo, sobre o pagamento de alguma taxa ou imposto eles responderam:

*“Nós temos a sorte de vender nossos produtos, porque aqui não tem intermediários como nas grandes cidades. Se a gente paga imposto, não teríamos nenhum ganho, nos não podemos pagar nenhum imposto, (...) os comércios deveriam reconhecer que a feira existe, porque nos terminamos a nossa venda e vamos aos armazéns para comprar o que nos faz falta” JB (agricultor).*

Com respeito à renda é muito complicado saber com exatidão quanto ganha um feirante, pois seus ganhos estão condicionados aos caprichos

climáticos e à vontade política dos governos locais (impostos, transporte, projetos). Porém, nesta situação, evidencia-se que existem outros fatores que têm um papel preponderante como o tamanho da família, o tamanho das propriedades, o nível de capitalização, entre outros.

### 3.3.8 A migração como fonte de renda

Além das atividades pluriativas mencionadas, os agricultores da feira de Turmalina “constroem” fontes de renda com a migração de algum membro da família, que geralmente acontece na época da seca e tem uma duração de seis meses<sup>30</sup>. Em quase todas as comunidades, a migração acontece até chegar a ser um fenômeno importante, apesar de que a forma e os objetivos têm pequenas diferenças. Em muitos casos, vários membros das famílias camponesas (principalmente os jovens) permanecem quase todo o ano no local da migração e somente retornam para as festas, o plantio e a colheita.

Muitos depoimentos mostram que, em muitos casos, a migração não é mais vista como uma solução de emergência e sim como uma atividade permanente, realizada sistematicamente e planejada de antemão. Segundo Ribeiro (1996), migrar, tanto sazonalmente quanto definitivamente, faz parte do cotidiano dos lavradores do Alto Jequitinhonha pelo menos nos últimos cem anos. Migravam no final do século XIX para trabalharem na lavoura de café no Leste de Minas Gerais – atual Zona da Mata mineira e Vale do Mucuri. Na década de 1950 migravam para a fronteira agrícola do Paraná e colheita de algodão no interior de São Paulo. Em início dos anos 1970, viajavam para Belo Horizonte e São Paulo, capital, para se empregarem na construção civil, no

---

<sup>30</sup> Woortmann (1990), menciona que a migração cíclica e o deslocamento de parte da família para outras regiões não se caracterizam somente pela intensidade de trabalho entre vários momentos do ciclo agrícola, que dispensa parte do trabalho ocioso no sítio. Mas também pode acontecer pela disponibilidade de produtos existentes para consumir ou para vender, o que dependeria das reservas familiares ou do ano ter sido “bom” ou “fraco”.

começo da década de 1980, afluíam para o corte de cana no interior paulista, fluxo que continua até os dias atuais.

Todas as famílias entrevistadas mencionaram que têm ou tiveram algum parente migrando. Eles explicam que na região, é comum, no final da adolescência e início da vida adulta, o homem, “conhecer mundo lá fora”, uma possibilidade para conseguir recursos. Esse é o caso do feirante J.B., da comunidade L.

*“Em sete anos trabalhando em São Paulo no corte de cana deu para comprar terra e uma moto” (J.B., agricultor).*

Aparentemente o destino da migração não está determinado pela possibilidade ou facilidade do acesso a um determinado mercado de trabalho (como o que proporciona a conexão laboral para as regiões agroindustriais por meio de intermediários), mas também porque existe uma organização social que pode funcionar como uma infra-estrutura que facilita o fluxo da migração nas suas diferentes modalidades (temporária, semi-permanente ou definitiva), ou em seus distintos padrões (migrações do tipo rural-rural; rural-urbana).

Galizoni (2000) observou que a localidade de origem do lavrador tem quase sempre uma correspondência com o local de destino. Como, geralmente a saída reflete uma trajetória familiar, há destinos muito variados que se combinam e entrelaçam, compondo uma estratégia familiar e comunitária. Há a formação de uma verdadeira teia, baseada nas relações de parentesco, que une as seções rurais e urbanas da família e da comunidade.

Nas comunidades que foram visitadas existem duas tendências de migração temporal. Os migrantes se dirigem a diferentes lugares, como São Paulo, Belo Horizonte, Triângulo mineiro e outras regiões. Os adolescentes

migram muito e as pessoas adultas, chegando aos trinta anos param de migrar ou migram muito pouco.

### 3.3.9 O consumidor

No âmbito dos consumidores, procurou-se identificar o perfil sócioeconômico, aspectos de consumo e condições de funcionamento da feira. Nestes termos, inicialmente serão apresentados dados referentes ao perfil sócioeconômico.

**TABELA 4** Faixa etária dos consumidores

<u>FAIXA ETÁRIA</u>	<u>(%)</u>
Até 20 anos	9,0
De 21 a 30	19,0
De 31 a 40	31,0
De 41 a 50	27,0
De 51 a 60	9,0
Acima de 60 anos	5,0
<u>TOTAL</u>	<u>100,0</u>

Fonte: Pesquisa de campo, 2001

Observa-se que os consumidores que freqüentam a feira livre de Turmalina têm idade variando com a maior freqüência entre 21 e 50 anos. A predominância está na faixa de 31 a 40 anos, quando atinge 31%. Muito embora há dados em menor proporção, que indicam a existência de faixas etárias inferiores e superiores a estas.

**TABELA 5** Categorias dos consumidores

SEXO	(%)
Masculino	23,0
Feminino	77,0
TOTAL	100,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2001

Conforme a Tabela 5, verifica-se que há uma predominância em relação ao sexo dos consumidores que freqüentam a feira de Turmalina. A grande vantagem é para as mulheres, com 77% contra 23% dos homens, o que revela que as mulheres estão ocupando maior espaço na garantia e/ou aquisição do consumo familiar.

**TABELA 6** Consumo

CONSUMO	(%)
De 1 até 5 reais	17,0
De 5 a 10 reais	29,0
De 10 a 15 reais	38,0
De 15 a 20 reais	8,0
Acima de 20 reais	8,0
TOTAL	100,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2001

A maior parte do gasto em dinheiro dos consumidores para a feira se situa entre 10 a 15 reais.

**TABELA 7 Destino da compra**

DESTINO	( % )
Consumo	85,0
Cons. E transformação	14,0
Comercialização	1,0
TOTAL	100,0

Fonte: Pesquisa de campo, 2001

A Tabela 7 indica que na quase a totalidade (71%) dos consumidores da feira, predomina a compra de legumes, verduras e folhagens. Uma pequena parcela (17%) adquire frutas, o que pode revelar, se verificado o cruzamento das duas Tabelas (7 e 8), que as frutas entram em menor proporção na dieta alimentar do consumidor final dos produtos da feira.

**TABELA 8 Produtos comprados**

PRODUTOS	( % )
Olerícolas*	71,0
Frutas	17,0
Outras	10,0
TOTAL	100,0

\*- Legumes, verduras e folhagens

Fonte: Pesquisa de campo, 2001

**TABELA 9** Por que compram na feira

MOTIVOS	(%)
Próximo à residência	4.0
Produtos de boa qualidade	19.0
Preço acessível	52.0
Grande variedade de produtos	14.0
Fácil acesso a outros serviços	7.0
Outros	4.0
TOTAL	100.0

Fonte: Pesquisa de campo, 2001

Na Tabela 9, na qual se abordam os motivos pelos quais compra na feira livre, 52% dos consumidores destacaram os preços acessíveis como condição determinante para a preferência. Outros elementos também apareceram como aspectos atrativos, mas em menor proporção, como nos casos da variedade de produtos (14%) e produtos de boa qualidade (19%).

**TABELA 10** Sugestões para melhorar atividade

SUGESTÕES	(%)
Organização	11.0
Limpeza	9.0
Infra-estrutura	4.0
Está boa	39.0
Serviços	6.0
Ampliação da feira	3.0
Embalagem	19
Produtos orgânicos	9.0
TOTAL	100.0

Fonte: Pesquisa de campo, 2001

Fica evidente na Tabela 9 que as sugestões apontam majoritariamente para uma maior facilidade no manuseio do produto.

### 3.4 Feira e Desenvolvimento local

Uma reflexão que envolve feiras toca no tema do desenvolvimento é um tipo projeto que, superando as políticas macro, implementam-se e é conhecido como micro-projetos de desenvolvimento social. Em termos de objetivos, no âmbito a nível microeconômico, estes projetos são significativos e, num nível mais amplo somente pode-se avaliar sua contribuição se os mesmos têm a suficiente independência e difusão para conseguir um efeito de amplificação que possa repercutir em transformações na sociedade.

No caso da feira livre de Turmalina, seu início há mais de 60 anos, partiu de uma instituição municipal. Mas no seu interior é uma obra dos próprios agricultores. Na atualidade, a feira continua tendo o apoio municipal, que mantém o caminhão feirante acessão do espaço e a eliminação de taxas. Assim, é gerado um conjunto de relações construídas em volta da feira, que estrutura a cultura pública do “grupo social<sup>31</sup>” em estudo e que a mantém ainda como um projeto em construção.

Ao analisar a importância destes projetos locais, deve-se rever o que significavam as concepções de desenvolvimento vigentes para os países em “vias de desenvolvimento”. Assim, até na década de 1980, tais concepções estavam baseadas, por um lado, nas instituições do Estado e nas grandes planificações para o desenvolvimento. De outro lado, apoiaram-se na confiança

---

<sup>31</sup> Segundo Alencar (1997) grupo social pode ser definido como: “*uma coletividade de indivíduos ligados entre si por uma rede ou sistema de relações sociais. Os membros de um grupo interagem uns com outros de forma mais ou menos padronizada, isto é, de acordo com normas e padrões de comportamento “aceitos” ou “impostos” pelo grupo*”. Alencar (1997: p.7)

no progresso, que chegaria a formas de elevação humana pela capacidade de domínio da natureza pelo homem nos grandes projetos de desenvolvimento, que levariam pobres e camponeses a melhores níveis de vida.

Este caso se evidencia quando os pequenos e médios produtores rurais do Alto Jequitinhonha tinham confiado que o desenvolvimento por meio da incursão de novas indústrias (especificamente das carvoeiras), lhes permitiria introduzir-se no desenvolvimento e na modernidade. Fato que não aconteceu.

O paradigma da modernidade, que está baseado na planificação e promoção social, deve ainda, uma resposta aos setores oprimidos da população.

Diante da falta de ação destes paradigmas de desenvolvimento, surgem estas novas propostas. Elas assinalam o desenvolvimento desde uma perspectiva micro, colocando especial ênfase na capacidade de agência dos atores sociais envolvidos, e onde o desenvolvimento e a promoção humanos são vistos como resultados em primeiro lugar. Deve-se esclarecer que as determinações estruturais e institucionais devem ser levadas em conta, mas o principal fator para melhorar as condições socioeconômicas dessas populações é dar maior confiança ao “empoderamento” dos atores sem que a idéia de desenvolvimento seja necessariamente associada à modernização. A contribuição das feiras livres em mercados locais deve ser entendida neste sentido.

No caso do município de Turmalina, um bom exemplo deste empoderamento são as ações desenvolvidas pelo Sindicato dos Trabalhadores Rurais que goza de prestígio local, por todas as conquistas alcançadas para os pequenos produtores. Observa-se que o trabalho da feira ganhou força graças às várias ações promovidas pelo Sindicato. Além do mais, como menciona V.F. (Presidente do Sindicato de Trabalhadores Rurais), o sindicato é uma instituição que protege, forma e informa sobre os direitos do trabalhador rural.

*“O direito não precisa ser dado. O direito ele tem (...) às vezes ele nós sabe que tem um direito nós temos que proteger seu direito”* V.F. (Presidente do Sindicato de Trabalhadores Rurais).

Vários projetos podem ser mencionados como positivos na região. Este é o caso do PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar. Neste município, o PRONAF atua com duas modalidades:

PRONAF crédito rural de custeio e investimento;  
PRONAF infra-estrutura e serviços municipais;

Segundo dados da EMATER e do sindicato tem se preenchido até o momento ao redor de 860 fichas de pequenos produtores para obter um empréstimo de, no mínimo, 500 reais, pelo do Banco do Nordeste, até um máximo de 1500 reais. O empréstimo consiste no “aval solidário”. Pode ajudar para caixas de águas ou para efeitos da produção agrícola.

Outros projetos dignos de exemplo, porque criam participação, são aqueles em que trabalha o Centro de Agricultura Alternativa Vicente Nica – CAV, que atua na área de agrossilvicultura e comercialização com o pequeno produtor. Nesta última, pesquisando quais produtos seriam produzidos com boa qualidade. Por exemplo, o açúcar mascavo, o mel e a cachaça. Estes produtos passam por uma qualificação. O manuseio é mais tecnificado para melhorar a qualidade, têm-se também cuidados com a embalagem.

O caso da Escola Família Agrícola, sem dúvida é um dos mais importantes projetos. Segundo dados obtidos na Secretaria da Agricultura Municipal. Turmalina reduziu a evasão escolar de 17,44% para 2,6%, praticamente colocando todos os alunos jovens do meio rural em sala de aula. É um modelo de ensino em que o estudante passa quinze dias seguidos na escola e

quinze em casa. Com isso se reduzem as cansativas viagens diárias e permite-se que os jovens ajudem os pais na roça. Quase metade dos 400 alunos da zona rural de Turmalina estuda na EFAT. Uma vantagem da permanência prolongada na escola é a possibilidade de aprender a ganhar a vida na própria zona rural. Com a ajuda de técnicos, eles aprendem ainda a criar porcos, cabras, abelhas e sistemas modernos de plantio. Diariamente, fabricam 2.600 pães fortificados com vitaminas, que são distribuídos em 22 escolas da rede municipal. A cidade só gasta 7.500 reais por mês para manter a escola. Significa em torno de 44 reais mensais por aluno.

Os casos apresentados são exemplos de projetos de baixo custo, que devem ser seguidos, pois são construtivos, melhorando o nível de vida dos pequenos produtores da região.

Para finalizar pode-se dizer que um elemento que está presente nos discursos dos técnicos locais e, às vezes nos feirantes é a idéia de que o trabalho no mercado local com produtores familiares estaria inserido no desenvolvimento sustentável. O conceito de desenvolvimento sustentável aparece em condições históricas muito concretas; é parte de um processo muito amplo da problemática entre a sociedade e a natureza, que é motivada pelo caráter destrutivo do desenvolvimento e a degradação ambiental em escala mundial. Este conceito funciona como um modelo para orientar o processo de satisfação das necessidades das gerações atuais sem que comprometa o futuro em termos de harmonia entre o meio ambiente e o desenvolvimento econômico das próximas gerações. Assim, constitui esta base ecologista que sustenta a feira e, como toda narrativa construída socialmente, orienta as ações dos homens.

#### 4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

A feira de Turmalina, em sua essência, é fruto de uma iniciativa local, que surgiu a partir dos pequenos produtores e do esforço de um grupo social. É a criação de uma fonte comum de emprego e de melhoria de renda para homens e mulheres da cidade e do campo. Além do objetivo econômico, ela segue os objetivos social e comunitário que lhe caracterizam. Porém, existe uma série de diferenças produtivas entre os feirantes, que determinam diferentes relações sociais, diferentes racionalidades econômicas e uma história própria, que está sendo construída.

A feira é fundamental na renda do agricultor familiar da região. Em muitos casos, se apresenta como a única alternativa de obter renda da sua propriedade, que lhe permita complementar suas necessidades de alimentação, saúde ou transporte. Em outros casos, a feira é uma adição às outras fontes de renda do agricultor, que funciona como uma “alavanca” que lhes permite manter-se estável.

A feira livre de Turmalina é um mercado onde predominam pequenos produtores familiares em contato direto com os fregueses, evitando a intermediação. Como não há burocracia para desenvolver a troca de mercadorias e serviços, estabelece-se um nível extraordinário de vendas, pela grande variedade de produtos ofertados. O desdobramento é a geração espontânea de muitos postos de trabalho e renda. Porém, isso não quer dizer que não há um jogo de forças do mercado, que influencia na venda, no preço e no nível de renda do produtor.

Na feira de Turmalina existem produtores “fortes” e produtores “fracos”. Estas desigualdades parecem estar determinadas por múltiplos fatores. Entre eles, destacam-se elementos de ordem social ou de vínculos sociais no interior de cada comunidade, juntamente com a localização, tamanho e fertilidade do

sítio, acesso aos caminhos e também o acesso a serviços como água e luz. Juntos, estes fatores dão ao produtor alguns instrumentos para que ele possa alcançar, por si mesmo, níveis de bem-estar econômico.

Os eventos gerais que caracterizam esta feira são:

- a atividade da feira é realizada por chefes de família e, na maioria dos casos, a idade deles se situa entre os 30 e 60 anos. Na maior parte, os que atendem no posto de venda são homens, embora o número de mulheres atendendo e “negociando” nestes postos seja significativo, ou seja, a organização do trabalho feminino e os posicionamentos internos dentro da estrutura doméstica e na vida cotidiana têm assumido algumas outras funções;

- a feira se constitui numa rede de pequenos negócios. Isso fica evidente quando se observa o número médio de feirantes que assistem regularmente à feira (90 a 100) e a estimativa mínima de freqüentadores da feira, que é de 420 pessoas, no sábado, o que dá a média de quatro consumidores para cada feirante (acredita-se que é uma condição mínima para que um pequeno negócio possa se reproduzir);

- constata-se a presença de um pequeno setor atacadista, cuja assistência não é regular (caminhões e pequenos depósitos) que, se bem não fazem parte da feira, comercializam do lado de fora e nos mesmos dias. Eles fornecem principalmente frutas (pequi e panã) produtos que são oriundos de outros municípios distantes. Esse é um indicativo claro da necessidade de uma política de fomento da agricultura local e regional;

- caracteriza-se como um espaço privilegiado de geração de trabalho e renda, posto que ali são criados, imediatamente, de 90 a 100 postos de trabalho diretos. Além disso, 95% dos consumidores da feira o fazem para fins de consumo doméstico, o que indica o valor social da feira e até a geração de outras oportunidades de pequenos negócios do comércio local em diversos pontos do município. Isso, ainda, sem falar de outras modalidades de pequenos negócios

que giram em torno da feira, como bancas de café, vendas de sacolas, bebidas, mercearias, camelôs. Tudo isso num volume intenso, principalmente aos sábados.

Constata-se que a feira é uma atividade economicamente viável e importante para a economia do município, por apresentar os seguintes aspectos:

- por ser uma feira livre, sem burocracia, sem cobrança de taxas, torna-se atrativa, tanto para quem vende, como para quem compra, em função dos preços menores que os de outros pontos de abastecimento;
- por ser uma feira estrategicamente localizada (com caminhões feirantes para um número considerável de comunidades), condição que facilita o transporte de produtos e pessoas;
- por oferecer grande variedade de produtos horti-frutícolas, locais, tradicionais, estando localizada em um movimentado ponto do comércio local, que inclui mercearias, posto de saúde, farmácias e armarinhos, facilitando a vida de quem compra e de quem vende.

Pode-se afirmar que a feira livre não constitui um sistema socioeconômico homogêneo. Existe toda uma série de diferenças do tipo produtivo entre os feirantes. Assim, encontra-se diferentes racionalidades econômicas. Os feirantes nem sempre “refletem” de uma forma econômica empresarial ou acumulativa. Para muitos deles, a feira é “suficiente”. Por exemplo, os produtores mais “fracos” são mais irregulares na frequência e não podem manter o volume das suas ofertas todas as semanas. Acredita-se que quando este grupo tem outras ofertas laborais, priorizam-nas antes do que a produção doméstica e então não existem produtos excedentes para vender na feira. Ou seja, quando se tem um salário familiar, aumenta-se a irregularidade na assistência à feira pelo grupo.

Como a regularidade depende de vários fatores sociais e produtivos (herança, terra fértil, água, mão-de-obra disponível), que em muitos dos casos

são insuficientes, possuem somente força de trabalho investida na produção para o consumo familiar e não podem manter a sua oferta de mercadorias. Estas diferentes atitudes econômicas originam diferentes condutas no processo de vendas, o que influi na dinâmica interior da feira.

Dessa maneira, outros agricultores optam por construir fontes de renda na feira. Se *especializam* num determinado produto; *capricham* trazendo produtos “com marca”, que identificam uma pessoa ou uma comunidade; *transformam* e agregam valor, criam animais porque são um “quebra galho” quando não se tem o que vender; *fabricam* artesanato que é responsabilidade das mulheres; *apanham* frutos do mato e em alguns casos fazem o trabalho de intermediação.

As diferenças na conduta econômica se evidenciam talvez mais nitidamente quando pesquisa-se como poderia ser o uso dos recursos financiados pelo PRONAF ou, mesmo, quando perguntou-se aos agricultores sobre qual seria o uso desse dinheiro. Para ter acesso a este financiamento, os produtores devem fazer um pedido, que é canalizado pela Secretaria de Agricultura antes de ser concedido. Assim, foi observado, pelos técnicos, que os motivos que levaram os agricultores a pedir este empréstimo não tinham necessariamente uma relação com a diversificação na oferta de produtos ou na compra de insumos e ferramentas. São poucos os produtores que tentaram fazer financiamento para a produção de horti-frutícolas e os pedidos de crédito não se encaminharam para a produção. O que eles justificaram nestes pedidos foi, em muitos casos, a compra de uma porca, uma matriz, uma vaca, ou uma bicicleta.

Para os produtores mais fracos, parece que a feira lhes possibilita estabelecer certa regularidade no consumo. Quer dizer, os ingressos pelo trabalho assalariado, os ingressos pela venda na feira e a produção doméstica garantem para a reprodução da unidade doméstica, pois, sem a feira, se encontrariam numa situação mais instável. Assim, a feira pode não representar a

sua maior fonte de renda e, às vezes, a feira pode “não ser rentável”. Porém, eles continuam freqüentando, porque os intercâmbios de alimentos em valores de uso de produtos tomam-se fundamentais para estas famílias. Ou seja, algumas famílias podem chegar a vender até uma pequena parte do seu consumo para obter um dinheiro que lhes permita comprar outros alimentos para completar este consumo. O caso mais comum é comprar sal para preparar os demais alimentos; porém, hoje, esta situação tende a aumentar, pois alguns feirantes chegaram afirmar que em determinadas épocas compram verduras.

No grupo dos feirantes mais “fortes” observa-se que alguns têm melhorado o autoconsumo; para eles, é aparentemente satisfatório economicamente participar da feira e fazer parte da comunidade feirante. Alguns não somente melhoraram o autoconsumo, mas houve alguma sobra de dinheiro que tem lhes permitido algumas reinvenções para a atividade produtiva, de maneira que têm conseguido acrescentar e melhorar a oferta de produtos para vender.

Quando faz-se referência a que alguns deles têm melhorado o autoconsumo, pode-se enxergar este fato de duas maneiras:

- primeiro que, por causa da diversificação, algumas famílias, principalmente as mais fortes, têm mais opções para sua alimentação e podem montar sua cesta familiar de maneira mais diversificada, comprando mais produtos na cidade e outros escassos na região;

- segundo pode-se dizer que, com os ganhos obtidos pelos excedentes e pela lavoura comercial, que não é extensa, somente podem comprar bens ou insumos para melhorar a produção familiar, aumentar os excedentes ou contratar até alguns serviços.

Ao melhorar o autoconsumo eles criam maior estabilidade e sua reprodução social fica menos ameaçada pelos embates do mercado. Porém, nem sempre está presente nestes agricultores a racionalidade econômica capitalista de

reproduzir o trabalho e o capital investido para a obtenção de maiores ganhos. Por causa disso, muitas pessoas ou técnicos admitem que, às vezes, eles são irracionais ou têm falta de iniciativa.

Percebe-se, então, que existe uma racionalidade econômica no comportamento dos feirantes, muito relacionada com a visão do mundo de cada um e coletivamente como feirantes. Alguns estão perto da racionalidade capitalista e outros simplesmente têm conseguido permanecer nas lavouras, mantendo suas mesmas atividades e estão de acordo com isto.

Acredita-se que seja importante levar em conta que a racionalidade econômica e a própria cultura de cada um dos feirantes estão interligadas e originam um comportamento econômico que é preciso entender e que é fundamental para qualquer empreendimento desenvolvimentista da região. Desse modo, pode-se observar que os produtores familiares que participam da feira livre produzem para o consumo e para a venda, sendo uma parte destinada para a troca. A respeito das trocas, elas podem acontecer na mesma feira ou nas propriedades nas mesmas comunidades, principalmente entre os feirantes mais fracos. Porém, cada vez se faz mais necessário o uso de dinheiro e a trocas são menos freqüentes na feira. Mesmo porque, o objetivo final do produtor é realizar o valor de sua produção e obter uma renda monetária.

A participação na feira está intimamente ligada ao que acontece nas propriedades dos agricultores. Assim, por tudo o que foi observado, pode-se concluir que os fatores produtivos que determinam a atuação dos feirantes são:

- *terra*: porque, na região, o acesso à terra apresenta características próprias, que estão intimamente ligadas à família;
- *mão-de-obra e relações sociais de produção*: porque a família está totalmente ligada às relações de trabalho, ajuda ou cooperação solidária. Além do mais, a organização comunitária é fundamental para articular as exigências ao governo municipal;

• *água*: é o essencial, pois origina a moradia.

Para finalizar, pode-se indicar que existe, nos projetos de desenvolvimento, a tendência de enxergar somente o que está visível. As organizações de desenvolvimento definem os grupos beneficiários, principalmente ou preferencialmente, na base de critérios que podem ser quantificáveis; porém, verifica-se que o modo de vida rural da região de Turmalina parece ser influenciado, num grau muito importante, por dimensões qualitativas e que, geralmente, não são manifestos no simples olhar.

Portanto, enxerga-se a feira não só como um espaço reduzido onde acontece a comercialização. A feira é o espelho de uma sociedade que é conhecida e avaliada pela população e pelas entidades locais.

Porém, este mercado local, a feira, onde se vendem os produtos da roça, caseiros e naturais à população, contraditoriamente, em algumas das suas características, deixa de ser local e se transforma em global, pois transcendem os estreitos limites do localismo e se situam sobre os princípios da organização, produtivos e morais que, acreditamos, fazem parte do conjunto de idéias dos preceitos da globalização. Pode-se assinalar como algumas das idéias que integram este conjunto de preceitos, por exemplo, a perda da confiança nos valores da modernidade (na região há evidenciada desconfiança nos técnicos agrícolas), o multiculturalismo, a aceitação de diferenças, a necessidade de defesa do meio ambiente, a confiança nos sujeitos e nas suas próprias formas de organização, antes do que a intervenção do estado.

A feira é uma forma de empoderamento porque, graças a ela, têm-se melhores caminhos, tem-se o caminhão feirante, tem-se assistência técnica e tem-se força como grupo social. Quer dizer, há um fator de derivação e uma conquista por melhores meios de vida.

Acredita-se que a proposta da feira livre ainda está numa fase de melhoramento, pois aponta para a ampliação de um mercado local. Pode-se verificar que existem vários fatores que impedem que a produção para a comercialização na feira seja maior. Estes fatos foram expostos tanto pelos próprios agricultores como pelos técnicos e funcionários das várias entidades entrevistadas. Neste sentido observa-se que há três assuntos fundamentais a analisar: Um é relativo aos problemas dos produtores para manter com regularidade seu nível de oferta. Outro fator diz respeito à demanda efetiva do mercado local. O terceiro é a preservação da família, que não pode ser deixada de lado.

Neste sentido acredita-se que, como primeiro passo a ser dado, deve-se promover um grande incentivo ao consumo local, pois só assim se justificará o aumento da oferta dos produtores. Se houver um aumento da produção, sem aumento da demanda e visando apenas ao abastecimento da feira, poderá ocorrer um estrangulamento que afetara o mercado local.

Esse incentivo pode vir por meio da divulgação da produção que se origina da agricultura familiar. Mas, a difusão deve estar acompanhada também pela regularidade da oferta, já que os consumidores da cidade conhecem a feira e sabem que em determinadas épocas não vão encontrar os produtos que precisam, sendo obrigados a procurar os alimentos nos supermercados. O problema é a organização de um plantio escalonado. Eles precisam ter regularidade na produção; às vezes produzem muito ou exageradamente e isso influencia na oferta. A regularidade depende de vários fatores e não é com qualquer produto que se alcança facilmente. Alguns dos produtos mencionados como de mais difícil produção na entressafra foram a cenoura, a beterraba, alface.

A divulgação poderia também mencionar sobre os meios de produção utilizados na agricultura familiar. Normalmente dispensam utilização de agrotóxicos em grande escala. O resultado é um alimento com menores níveis de

contaminação, fator que atualmente tem ganhado projeção no aspecto relacionado à segurança alimentar.

Um levantamento poderia determinar as razões porque nem todas as famílias compram na feira. Trazer para a feira novos consumidores seria uma forma de aumentar o consumo e dar vazão a um possível aumento de produção.

É fundamental a presença de uma assistente social, ou de uma extensionista de bem-estar social, nos moldes do trabalho da EMATER. Os próprios agricultores ressentem-se da falta dessa orientação. Existem situações familiares e de conflitos que refletem uma falta de orientação. Na verdade, o êxito econômico não é o único objetivo perseguido por eles. Há também o anseio por relações familiares e sociais equilibradas.

No referente à produção, acredita-se que três pontos devem ser analisados, ao mesmo tempo, na busca de sugestões que incrementem as atividades desses produtores:

- Há poucos produtores, entre os que trabalham como feirantes, que conseguem produzir na entressafra. Propõe-se um programa de escalonamento, ensinando técnicas de produção e aspectos relacionados ao mercado. O programa poderia ser, a princípio, subsidiado por um órgão governamental (a Prefeitura, por exemplo). Seriam formados monitores que, posteriormente, disseminariam as técnicas, garantindo que houvesse solução de continuidade.

- Percebeu-se a necessidade de orientações básicas sobre cálculos básicos de custos para aumentar sua eficiência nas transações. Assim, se demonstrariam as vantagens do controle de custos. Entre essas vantagens está, inclusive, a possibilidade de investir de maneira mais segura e estável, que é o que busca o pequeno agricultor familiar.

- O terceiro ponto está diretamente relacionado à preservação do meio ambiente e à saúde pública. Esta é uma preocupação crescente, que vem ganhando espaço na mídia e na sociedade, que deseja garantir a qualidade dos produtos que consome. Além da falta de planejamento da produção, percebe-se que não há orientação com relação à utilização de agrotóxicos na lavoura, principalmente dos produtores mais fortes. Há cuidados específicos a serem tomados nessa área, que demandam orientação técnica e conscientização ecológica.

O que se pode deduzir a partir do nosso estudo é o fato de que há uma saída para a agricultura familiar, em especial para a pequena produção, que não seja sua proletarização ou expropriação. Portanto, faz-se necessário o desenvolvimento de estudos que visem à promoção de formas associativistas para pequenos produtores rurais, bem como buscar as formas de incentivo à participação coletiva, principalmente junto aos produtores mais carentes e àqueles que resistem a essa prática por falta de uma informação específica. A formação de uma associação de feirantes é necessária, para fazer demandas exclusivas deste grupo. A associação não só funcionaria como um meio de decidir políticas internas ou formular resolução de dificuldades, mas principalmente criar um subsídio por meio de um fundo rotativo para questões que somente tenham a ver com esta atividade.

Em síntese, algumas idéias que podem ser postas em prática são:

- promover a organização social por meio do associativismo
- programa central para escalonar e qualificar a produção agropecuária da pequena propriedade, ou processamento industrial (caseiro) e a inserção em diferentes nichos do mercado regional. A estratégia do programa estaria baseada em três eixos:

- a) capacitação e organização;
- b) crédito e extensão rural;
- c) mercado;

- um curso sobre cálculos básicos de custos;
- melhorar a assistência à sanidade animal e vegetal;
- criar uma central de comercialização, ou um ponto de venda às margens da estrada principal de acesso e saída construída para abocanhar os consumidores em trânsito;
- feira móvel: a idéia baseia-se na montagem de um ônibus para circular nas principais cidades da região, levando uma “marca” junto aos diversos produtos da comunidade turmalinense;
- propiciar condições de acesso à armazenagem local de limpeza e ao beneficiamento para os agricultores familiares; proteção com vitrines para a carne dos marchantes;
- apoiar financeiramente as iniciativas agroecológicas;
- trabalhar os assuntos referentes à cana e da mandioca. Agregar valor à produção, como também agregar qualidade ao produto;
- outras famílias de jovens buscam alternativas agrícolas nas pequenas criações, em hortaliças e mel, aumentar o trabalho da extensão para estas atividades;
- a qualidade do produto comercializado também passa por aspectos de conservação e armazenagem. Tanto antes como durante a comercialização, há cuidados necessários a serem tomados, como as carnes, por exemplo;
- apesar de já ter sido posto em prática, o chamado mercado institucional ainda é muito instável. Ele é composto das compras de alimentos realizadas pelas diversas esferas de governo para atender às

necessidades dos programas especiais (como a alimentação escolar, a distribuição de alimentos a populações carentes, etc.) e dos serviços públicos regulares;

Para finalizar, apresentamos a última indicação, mencionada por uma feirante, quando nos respondeu sobre o que poderia ser feito para melhorar sua atividade na feira:

“Compreensão, para entender o que cada um precisa” A.R.  
(feirante).

## 7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: Hucitec, 1992. 275p.
- ABRAMOVAY, R. **Entrevista com Ricardo Abramovay - 04/2000**. In. \_\_\_\_\_ GIP Agricultura familiar. Disponível em: [www.cria.org.br/gip/gipaf/itens/entrevistas/abramovay.html](http://www.cria.org.br/gip/gipaf/itens/entrevistas/abramovay.html). Acesso em 08 de maio de 2000.
- ABRAMOVAY, M.; SILVA R.. **As relações de gênero na confederação nacional de trabalhadores rurais** In: (Org. Rocha B.M. D). **Trabalho de gênero. Mudanças, Permanências e Desafios** São Paulo: Editora 34, 2000. p.347-366.
- ALENCAR, E. **Associativismo rural e participação** Lavras: Ufla/Faepe, 1997. 99 p.
- ALENCAR, E. **Introdução à metodologia de pesquisa social**. Lavras: UFLA, 1999. 125p.
- ALENCAR, E.; MOURA FILHO, J. A. **Unidade de produção agrícola e administração rural**. **Informe Agropecuário**, Belo Horizonte, v. 14, n. 157, p. 25-29, 1988.
- ALMEIDA, M.W.B. de. **Redescobrimo a família rural**. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 1, n. 1, jun. 1986.
- BABBIE, E. **Métodos de pesquisas de survey**. Belo Horizonte: UFMG, 1999. 519p.
- BALLIVIÁN D.P. **Lecciones de sociología rural**. La Paz: Plural/Universidad.La Paz, 1995. 126 p.
- BARBOSA T. **A pequena produção no Brasil e suas perspectivas**. **Informe Agropecuário**, Belo Horizonte, v. 14, n. 157 p.25-29, 1988.
- BARTRA, R. **Campeinado y poder politico en Mexico: un modelo teórico** In: GARCIA, A. (Org.). **Desarrollo agrário y la América Latina**. México: Fondo de Cultura, 1981.

**BOGDAN, R. C.; BIKLEN, S.K. Investigação qualitativa em educação: uma introdução à teoria e aos métodos.** Porto, Portugal: Porto Editora, 1994. 335p.

**BOSERUP, E. Evolução agrária e pressão demográfica.** São Paulo: Hucitec/Polis, 1987. 141p.

**BRANDÃO, C. R. Plantar comer e colher.** Rio de Janeiro. Graal. 1981. 81 p.

**CÂNDIDO, A. Os parceiros do Rio Bonito: estudo sobre o caipira paulista e a transformação dos seus meios de vida.** São Paulo: Duas Cidades, 1975. 283p.

**CARNEIRO.M.J. Ruralidade novas identidades em construção.** In. \_\_\_\_\_. **Sociologia rural: textos.** Lavras: UFLA/FAEPE, 1997. 163p.

**CARVALHO, E. A. (Org.). Antropologia econômica.** São Paulo: Ciências humanas, 1978.

**CHAYANOV. A. La organización de la unidad económica campesina.** Traducción de Rosa Maria Russovich. Buenos Aires: Visión, 1974. 342p. Título original: Insituto de Investigación Científica de Economía Agrícola de Moscú. (1ª versão 1925)

**FORMAN , S. Camponeses: sua participação no Brasil.** Tradução de Maria Isabel Erthal Abdenur. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. 340 p. (Coleção de estudos brasileiros,39)

**FREIRE, A. G. Águas do Jequitinhonha: gestão coletiva dos recursos hídricos pelos agricultores de Turmalina.** Alto Jequitinhonha/MG. 2001. 115p. .Dissertação (Mestrado em Administração Rural)-Universidade Federal de Lavras, Lavras.

**GALIZONI, F. M. Trabalho, herança e migração no Alto Jequitinhonha.** In.: **CONGRESSO DA IFES DE MINAS GERAIS, 4, 1999, Viçosa, MG. Anais...** Viçosa, MG: UFV, 1999.

**GALIZONI, F.M. A terra construída família, trabalho, ambiente e migrações no Alto Jequitinhonha, Minas Gerais.** 2000. 92 p. Tese (Doutorado em Antropologia)-Universidade de Campinas, Campinas.

- GARCIA Jr. A.F. **Sul caminho do roçado: estratégias de reprodução camponesa e transformação social.** Brasília:Marco Zero/UNB/MCT/CNPq, 1990. 285p.
- GODOY, A.S. “Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais”. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.35, n.3, p. 20-29, maio/jun. 1995.
- HAGUETE. T. M. F. **Metodologias qualitativas na sociologia.** Petrópolis: Vozes, 1987.
- HEREDIA, A.; GARCIA, M. A.; GARCIA.A.JR. O lugar da mulher nas unidades domésticas camponesas. In: \_\_\_\_\_. **A mulher na força de trabalho na América Latina.** Rio de Janeiro: Vozes, 1984. p. 29-44.
- INCRA / FAO. Projeto de cooperação técnica. **O novo retrato da agricultura familiar: o Brasil redescoberto.** Brasília, 2000.74p.
- INSTITUO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE **Cidades.** Disponível em: <[www.ibge.org.br](http://www.ibge.org.br)> Acesso em: 15 out. 2001.
- KAGEYAMA.A. Pluriatividade na agricultura: alguns aspectos conceituais. In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL**, 36, Poços de Caldas 1998. **Anais...Poços de Caldas: 1998.**
- KAUTSKY, K. **A questão agrária.** Rio de Janeiro, Laemmert, 1980. 329p.
- LAMARCHE, H. (Coord.). **A agricultura familiar: comparação internacional.** Tradução por Angela Maria Naoko Tijiwa. Campinas: UNICAMP, 1993. 336p. Título original: *L’agriculture familiale.*
- LAVILLE, C.; DIONNE, J. **A construção do saber: manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas.** Belo Horizonte: UFMG, 1999. 340p.
- LÊNIN, V. I. 1982. **O desenvolvimento do capitalismo na Rússia.** São Paulo : Abril.

**MALINOWSKI, B.K. Argonautas do Pacífico Ocidental: um relato do empreendimento e da aventura dos nativos nos arquipélagos da Nova Guiné Melanésia.** Tradução de Anton P. Carr e Lígia Aparecida Cardieri. 2 ed. São Paulo: Abril Cultural, 1978. 425p. Tradução de: Argonauts of the Western Pacific – An account of native enterprise and adventure in the archipelagos of melannesian New Guinea.

**MALUF, R. S. Ações públicas locais de abastecimento alimentar.** Rio de Janeiro: UFRJ/Instituto Polis, 1999. (Polis papers, 5).

**MARTINS J.S. Os camponeses e a política no Brasil.** As lutas sociais no campo e seu lugar no processo político. Petrópolis: Vozes, 1981. 186 p.

**MARX, K. O capital: crítica da economia política. O processo de produção do capital.** 5.ed. Tradução de Reginaldo Santanna. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1980. v. 1.

**MATTEI L.; REBESCHINI P.R. Capacitação em Gestão Social.** Para os conselheiros municipais de desenvolvimento rural. Módulo II. Brasília, DF. PRONAF.2000. 47 p.

**MAUSS, M. Ensaio sobre a dádiva.** Lisboa: Edições 70, 1950.209 p.

**PLANVALE: Plano diretor de recursos hídricos para os vales Jequitinhonha e Pardo.** Disponível em: <[www.hidricos.mg.gov.br/PLANVALE/RELATO](http://www.hidricos.mg.gov.br/PLANVALE/RELATO)>. 20/02/2001.

**POLANYI, K..A Grande transformação.** Rio de Janeiro: Campus, 1980.

**PROGRAMA LEADER. Comercializar os produtos locais: circuitos longos e circuitos curtos.** Disponível em: <[www.rural-europe.aeid.be/](http://www.rural-europe.aeid.be/)>. Acesso em: 27 nov. 2000

**REIS.A.J.; ANDRADE F.P.C. Comercialização agrícola no contexto agroindustrial.** 1999. 192p. Especialização (Pós-graduação à distância em gestão de reforma agrária e assentamento)-Fundação de Apoio ao Ensino, Pesquisa e Extensão, Universidade Federal de Lavras, Lavras.

**RIBEIRO, E.M. Lembranças da terra: histórias do Mucuri e Jequitinhonha.** Belo Horizonte: CEDEFES, 1996b. 235p.

**RIBEIRO, A.E.M. Fazenda Pica Pau: Miradouro, MG: Belo Horizonte, 1993. 121 p. (Mimeo.)**

**RIBEIRO, E.M.; GALIZONI, F.M. Sistemas agrários e reprodução familiar: o caso dos lavradores do Alto do Jequitinhonha, Minas Gerais. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS "POPULAÇÃO: Globalização e Exclusão", 11. 1998, Caxambu. Anais... Caxambu, 1998. p.1479-1496.**

**SAHLINS, M.D. La economía de la edad de piedra. Lima. Kit, 1998.**

**SECRETARIA DA CULTURA DE MINAS GERAIS. Disponível em: <[www.cultura.mg.gov.br/cidades](http://www.cultura.mg.gov.br/cidades)>. Ac EM 14 de dez. de 2000.**

**WANDERLEY, M. A Agricultura familiar no Brasil: um espaço em construção. Lavras: UFLA/FAEPE, 1997. 163p. (Sociologia rural: textos).**

**WANDERLEY, M.N.B. Raízes Históricas do campesinato brasileiro. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 20., 1996 Caxambu. Anais... São Paulo: ANPOCS, 1996. p.1-16.**

**WOORTMANN, K. Migração, família e campesinato. Revista Brasileira de Estudos de População, v. 7, n. 1, jan./jun. 1990.**

**WOLF, E. R. Sociedades camponesas. 2.ed. Tradução de Oswaldo Caldera C. da Silva. Rio de Janeiro: Zahar. 1976. 150 p.**

**ANEXOS**

## Anexo A

### I. Relação das pessoas entrevistadas

	Nome	Comunidade	Produto comercializado
1	Joao Batista Afonso Pinheiro	Lagoa	Hortaliças
2	Vicentina/Piedade/Gorete*	Posto central/Lagoa/Ponte do Funil	Hortaliças
3	Lidernica Maria Alves Cordeiro	Ponte do Funil	Hortaliças
4	Herculano	Ponte Funil	Hortaliças
5	Odila Pinheiro Macedo	Ponte Funil	Hortaliças
6	Marilde/Lurdes	Riberão da Pós	Hortaliças
7	Maria Pereira da Rocha	São Miguel	Hortaliças
8	Maria Mazardi de Ferreira Macedo	São Miguel	Flores
9	Zula Macedo	Porto Velho (Verdeinha)	Doces
10	Beneditto Luiz Santana	Inburana	Farinha de Mandioca
11	José Vieira de Oliveira	Inburana	Variado
12	Donizette de Jesus do Abril	Morredondo	Cachaça
13	Vicente Cordeiro de Oliviera	Morredondo	Hortaliças
14	Ana e Antonio Roxa Santana	Alto lorenço/Morredondo	Hortaliças
15	Joaquim Bento de Oliveira	Jacuba	Hortaliças
16	Geraldo Pinheiro Freitas	Sítio Rancho Alegre	Hortaliças
17	Manuel João dos Santos	Gentil	Café/Feijão/Rapadura/Fava
18	Vicente Francisco da Silva	São Miguel	Hortaliças
19	Jeremias de Souza Rocha	Morredondo	Hortalicas, cachaça
20	Olimpo Ferreira Pinto	Morredondo	Rapadura

- Varias pessoas compartilhando um posto de venda

## Anexo B

### Roteiro de entrevistas

#### I. Roteiro para levantamento de dados junto aos feirantes de

Turmalina – MG :

Nome \_\_\_\_\_ ; Idade \_\_\_\_\_ ;

Aposentado: sim( ) não ( ) ;

Comunidade: \_\_\_\_\_ ; N° de membros da família: \_\_\_\_\_

- 1- A terra que a sua família trabalha é de quem?
- 2- Há quanto tempo que o(a) senhor(a) é feirante ?
- 3- O(a) senhor(a) participa desta feira em todas as Terças e Sábados?
- 4- Na sua ausência quem é que lhe substitui?
- 5- É esta sua principal fonte de renda? Se não, Quais as outras?
6. Quais produtos está vendendo hoje? (Listar no Quadro)

Produtos	Tipo (transformação ou não)	Acostuma vender (mais não trouxe hoje)	Produção (própria ou não)	Preço	Volume
----------	-----------------------------	--	---------------------------	-------	--------

7- Os produtos que não são de produção própria, como são adquiridos?

7.1- Algum dos produtos que você traz é apanhado no mato? Quais?

8- Quem participa da produção?

8.1- É contratado alguém para ajudar na produção?

9- O que se faz com os produtos que sobram?

10- Você faz alguma troca de produtos com outros feirantes ?

11- Você compra de outros feirantes?

12- Como é feito o transporte dos produtos para a feira?

13- Vocês recebem algum tipo de apoio? (Caso exista, como se dá este apoio: *financeiro, material, humano, assistência técnica, etc.*).

14- Os fregueses fazem alguma exigência em relação aos produtos?

- 15- Quem é que vem mais pra comprar, homem ou mulher?
- 16 - Como o senhor(a) fixa (põe) o preço dos produtos?
- 17- Está satisfeito com os preços?
- 18- Quais os principais problemas que o(a) senhor(a) enfrenta como feirante?
- 19- Na sua opinião o que deveria ser feito para que a sua atividade de feirante possa ser melhorada?
- 20- Algum comentário de interesse.

## II. Roteiro para levantamento de dados junto aos feirantes nas suas comunidades

Nome \_\_\_\_\_; Idade \_\_\_\_; Aposentado:  
sim( ) não ( );  
Comunidade: \_\_\_\_\_; N° de membros da família: \_\_\_\_\_

1. A terra que a sua família trabalha é de quem?
2. A quanto tempo o senhor mora nesta propriedade?
3. Quais os motivos que levaram a ele ou a sua família a se estabelecer na região.
4. Qual o tamanho da sua terra?
5. O que o senhor produz na sua lavoura?
6. Quais são os tipos de criação que o senhor tem?
7. Como a incorporação de novas práticas, culturas melhoradas, adubos, sementes melhoradas refletiram no desenvolvimento da sua propriedade?
8. Como a diversificação e a tecnologia nova refletiram na renda da família?
9. Que atividades lê correspondem a mulher e aos filhos?
10. Qual quantidade da produção vai para o consumo próprio?
11. Você fez estudos ?, como você aprendeu a fazer conta?
12. Me fale sobre o transporte, quais as dificuldades que o senhor tem?
13. Alguma vez já interrompeu a produção (quando, por quanto tempo, porquê) ?
14. Algum membro da sua família tem outro tipo de atividades?
15. (Outras atividades agrícolas e não agrícolas desenvolvidas por ele e pela família, e as dificuldades encontradas).
16. Quem participa da produção?
17. Como você faz para guardar seus produtos perecíveis?
18. Quais as vantagens ou desvantagens de se negociar regularmente na feira? Conhecer o histórico e ouvir a opinião do entrevistado sobre as condições de negociação ou com um atravessador, ou no supermercado. Avaliar perspectivas encontradas para a diversificação da produção rural nas regiões estudadas;
19. Como o senhor cuida das pragas e doenças?
20. O senhor já fez alguma atividade que não deu certo?  
Experiências positivas;  
Experiências negativas;
21. Com quem negocia atualmente, há quanto tempo;
22. Formas pelas quais negocia ou já negociou.

19. Como o senhor faz o controle de qualidade a partir da exigência do freguês?
20. Qual o apoio do setor público, e qual seu nível de participação?

**Determinar:**

No de Horas trabalhadas.

Ciclo produtivo, Calendário sazonal .

- Conservação do solo ecologia.
- Organização da comunidade, ao respeito dos projetos.
- Vantagens e desvantagens da empresa (preço, forma de pagto, convênio, outros serviços, exigências técnicas e produtivas)
- Tipos de modificações, investimentos, técnicas, equipamentos, instalações, adquiridos em função da produção e programas de crédito de assistência técnica .
- Dificuldades de implantação, inconveniências, incompatibilidades operacionais;
- 

**Sobre o trabalho na propriedade**

- Saber sobre o desempenho da mão-de-obra na propriedade diversificada e na propriedade especializada

- descrever rotina de trabalho de cada trabalhador familiar ( cada um descreve a sua);
- Onde e como obtém informações (preços, tecnologia etc )para tomar decisões sobre as atividades da fazenda;
- 

**Em relação à propriedade**

Observar:

Relevo

Solo (Erosão, danos ambientais)

Estradas

Energia elétrica

Acesso à água

Povoamento

Telefonia

Organizações (associações, sindicatos, cooperativas), importância destas organizações.

Posto de saúde

Tipo de instalações e benfeitorias e mecanização nas propriedades.

### III. Questionário para as instituições (CAV, STR, etc.) e representantes das comunidades.

- 1- Vocês têm algum tipo de registro da feira sobre o que produzido e o que é vendido?
- 2- Que tipo de apoio vocês dão aos feirantes ou comunidades para a comercialização ?
- 3- Foi realizado algum projeto na área de comercialização?
  - 3.1 Qual foi /é o nível de participação ?
  - 3.2 Quais foram/são os problemas mais freqüentes? (limitações comerciais das comunidades rurais)
- 4- Qual o tipo de relação de articulação e relação interinstitucional existente em Turmalina?
- 5- Qual a participação do poder público (incentivos) para a comercialização?
- 6- O que fazer para aprimorar as possibilidades de mercado?
- 7- Como o Cav e o Sindicato se articulam para elaborar planos que ajudam a melhorar todo o processo de comercialização?
- 8- Como o pequeno agricultor faz o calculo dos seus custos, ou contabilidade?
- 9 - Quais as limitações comerciais das comunidades rurais?
  - Falta de comunicação/integração.
  - Estão muito afastados.
  - Estão participando todos os agricultores da comunidade?

#### IV. Questionário para os fregueses

Dados do entrevistado:

Sexo: ( ) Masc. ( ) Fem

Idade( ) até 20( ) 21 a 30( ) ( ) 31 a 40

Nível de renda

Estado civil

1. Há quanto tempo que o senhor (Sra.) é freguês da feira.
2. O senhor (Sra.) vem todas as semanas?
3. Quanto gasta cada semana.
4. Compra-se das mesmas pessoas?
5. Quais as vantagens de comprar na feira
6. Quais os produtos que o senhor (Sra.) compra.
7. Qual a sua maior exigência como consumidor?
8. Qual das seguintes características abaixo de acordo com o seu grau de importância como fator de decisão no momento da compra:
  - a. Aparência
  - b. Preocupação ambiental
  - c. Marca
  - d. Origem
  - e. Preço
9. A origem do produto (local de produção) influencia sua decisão no momento da compra?
  - a. Influencia muito
  - b. Influencia em parte
  - c. Influencia pouco.
10. Qual o destino do produto comprado?
  - a.. Consumo
  - b. Consumo e transformação
  - c. Comercialização
11. Por que compram na feira?
12. O que deveria ser feito segundo sua opinião para melhorar:
  - a. A sua exigência como freguês.
  - b. A atividade dos feirantes.