

EXPERIÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO AGROEXTRATIVISTA DOS AGRICULTORES FAMILIARES DO RIO DOS COCHOS, JANUÁRIA/CÔNEGO MARINHO – MG

Commercialization experience agro extractive products from family farmers of Rio dos Cochos, Januária/Cônego Marinho – MG

RESUMO

A comercialização dos produtos agroextrativistas da agricultura familiar tem entrada em diferentes canais. Pretende-se com este estudo descrever o processo de venda da produção agroextrativista dos agricultores familiares do Rio dos Cochos. Busca analisar as efetividades e limitações à comercialização. A metodologia utilizada foi de cunho qualitativo, utilizando-se o estudo de multicasos, realizando a coleta de dados por meio de questionários semiestruturados, história oral e observação não participante. Observou-se que a produção agroextrativista do Rio dos Cochos é escoada para mercados locais, regionais, nacionais, internacionais e institucionais. A comercialização da produção agroextrativista é pautada por relações que extrapolam as eminentemente mercantis: está associada à relação dos agricultores com os recursos naturais, à cultura e às formas organizacionais dessa população. O estudo conclui que as ações voltadas ao apoio à iniciativa da comercialização agroextrativista devem considerar esses aspectos, além dos econômicos.

Camila da Silva Freitas
Universidade Federal de Lavras
camilasfreitas8@gmail.com

Eduardo Magalhães Ribeiro
Universidade Federal de Minas Gerais
eduardomr@ufla.br

Recebido em 22/06/2010 . Aprovado em 05/08/2013
Avaliado pelo sistema blind review
Avaliador científico: Daniel Carvalho de Rezende

ABSTRACT

The commercialization the family forming agro extractive production needs specific entry channels. The objective of this study is to describe the commercialization process of family farmers agro extractive products from the Rio dos Cochos region. It seeks to analyze the effectiveness and limitations to commercialization. A qualitative approach was used, carrying on multi-case studies, making the survey through semi-structured questionnaires, oral history and non-participant observation. It was observed that the agro extractive production from Rio dos Cochos is commercialized in: local, regional, national, international and institutional markets. The agro extractive production commercialization is ruled by relations that surpass the mercantile ones: is associated to the relation of farmers among natural resource, culture and to organization ways from this population. The conclusion of the study is that the actions towards to the initiative support to agro extractive commercialization should take these aspects into account, beside the economic ones.

Palavras-chave: Agricultura familiar, conhecimento tradicional, comercialização agroextrativista.

Keywords: Family farming, traditional knowledge, agro extractive commercialization.

1 INTRODUÇÃO

São apresentadas nesta pesquisa algumas considerações sobre a produção e comercialização agroextrativista praticadas por agricultores familiares. Esse tema possui diversas faces no contexto geral dos debates sobre agricultura familiar e desenvolvimento rural. De um lado, está o pensamento ligado à biologia conservacionista, em que a natureza deve permanecer separada do homem; de outro, está o pensamento de que essas populações tendem a conservar os recursos naturais, porque dependem dele para a sobrevivência.

Tais diferenças entre correntes de pensamento influenciam de maneira decisiva as ações voltadas ao desenvolvimento rural e conservação da natureza.

No primeiro caso, são desconsiderados o conhecimento tradicional e as simbioses que agricultores familiares têm com a natureza. Há uma tendência, então, de ações totalmente distanciadas da relação dos agricultores com o ambiente em que vivem. E mais, as ações voltadas ao desenvolvimento rural são feitas a partir da noção de que somente a agricultura tecnificada pode levar ao desenvolvimento, já que se consideram as técnicas utilizadas pelos agricultores familiares baseadas

no conhecimento tradicional, como atrasadas e ultrapassadas¹.

De outro lado, encontram-se ações voltadas para a valorização do conhecimento tradicional dos agricultores familiares. Esse conhecimento tradicional pode ser traduzido na perspectiva de conservação ambiental a partir do manejo do ambiente².

Nesse sentido, este estudo espera contribuir para a valorização da atividade agroextrativista praticada por agricultores familiares na perspectiva de aliar produção à conservação ambiental, a partir de um estudo de caso sobre o tema.

O objetivo fundamental é descrever o processo de comercialização da produção agroextrativista dos agricultores familiares do Rio dos Cochos, situado nos municípios de Cônego Marinho e Januária, norte de Minas Gerais. Busca, ainda, analisar as efetividades e limitações desse processo.

2 O RIO SÃO FRANCISCO E A OCUPAÇÃO HUMANANO ALTO MÉDIO SÃO FRANCISCO

O Rio São Francisco, que nasce na Serra da Canastra, no sudoeste de Minas Gerais, forma uma Bacia de 640 mil quilômetros quadrados, que cobre cerca de 7,5% do território nacional. Suas águas encontram-se em território exclusivamente brasileiro. É conhecido como o “rio da unidade nacional”, por ter tido forte influência na colonização do interior do país (PIERSON, 1972).

Na região mineira que vai da Bacia do Rio Grande às proximidades das nascentes do Jequitinhonha, concentrou-se grande parte do povoamento, nos séculos XVII e XVIII. As principais aglomerações eram Vila Rica (hoje, Ouro Preto), Mariana, Caeté, Sabará, Vila do Príncipe (hoje, Serro) e Arraial do Tejuco (hoje, Diamantina). Eram áreas de intensa atividade de mineração de ouro e diamantes (PRADO JÚNIOR, 2007). A área do Rio São Francisco, que depois veio a ser Minas Gerais, abastecia a região mineradora de alimentos e insumos.

Coelho (2005) relata que os currais do São Francisco antecederam a atividade mineradora. Desde o século XVI já se iniciara um processo vagaroso de ocupação da região.

Quando os bandeirantes paulistas, no século XVII, descobriram jazidas de ouro no Rio das Velhas, “já os nortistas haviam levado as suas boiadas e currais até a zona do ouro” (WILSON LINS, 1952 citado por COELHO, 2005, p. 29).

Nesse sentido, o autor considera que o desenvolvimento da pecuária no vale do São Francisco teve forte colaboração para o sustento da mineração. Ela forneceu a base para o abastecimento alimentar, que sustentou a mineração dos lugares mais distantes do litoral. Além disso, esses animais eram imprescindíveis nas minas, como força motriz em atividades da agricultura e indústria, sendo, por muito tempo, o único meio de transporte para pessoas e cargas (COELHO, 2005).

A população, que habitou a Bacia do Rio São Francisco, criou um modo de vida com características singulares, que se expressa nas relações com a natureza e na cultura. Até o século XVI, a região que veio a ser o Alto Médio São Francisco no século XIX, era habitada essencialmente por índios. Coelho (2005) analisa que, devido à fertilidade das ilhas dessa Bacia, estabeleceram-se ali várias tribos do tronco Jê, que cultivavam principalmente mandioca, milho e feijão.

Com a chegada dos colonizadores, em fins do século XVI e no século XVII, os índios foram expulsos de suas terras, escravizados ou mortos. Porém, para a conquista dessa região, era necessária a utilização dos conhecimentos sobre o ambiente que as tribos possuíam (HOLANDA, 2004; RIBEIRO, 2005). No mesmo século, o vale médio do Rio São Francisco era habitado também pelos criadores de gado que, segundo Coelho (2005), antecederam os bandeirantes.

3 JANUÁRIAE CÔNEGO MARINHO: OCUPAÇÃO HUMANA

Januária é um município localizado na margem esquerda do Rio São Francisco, na região média do rio, que vai de Pirapora a Santana do Sobradinho, compreendendo um trecho de 1.328 quilômetros. O município é banhado ainda pelos rios Pardo, Pandeiros e Carinhonha, limitando-se com os municípios de Formoso, Chapada Gaúcha, Pedras de Maria da Cruz, Itacarambi, Bonito de Minas e Cônego Marinho (PEREIRA, 2004).

Um das comunidades pesquisadas neste artigo, Cabeceira dos Cochos, pertence ao município de Cônego Marinho. Esse foi desmembrado de Januária no ano de 1995, tornando-se um município autônomo. Até o ano de 2009 contava com aproximadamente 4.543 habitantes (IBGE, 2009). O município tem um histórico de ocupação

¹Dayrell (1998) traz importante contribuição a essa temática, ao analisar agroecossistemas por meio da etnoecologia. O autor apresenta resultados científicos acerca da sustentabilidade de ecossistemas manejados por meio do conhecimento tradicional de agricultores da região Norte de Minas Gerais.

²Sobre o manejo dos recursos naturais relacionados a agricultura familiar, consultar Diegues (2000). O autor considera que o saber acumulado dessas populações sobre os ciclos naturais, flora, fauna podem indicar sistemas de manejo conservacionistas, já que esse tipo de manejo tende a respeitar os ciclos naturais de produção e colheita.

humana que se iniciou no século XVIII, quando a margem esquerda do rio fazia parte da capitania de Pernambuco e era ligada ao ciclo do ouro e mineração (PEREIRA, 2004).

Várias foram as expedições que adentraram a região que veio a ser o norte de Minas. Na conquista de Januária, consideram-se duas: a de Espinosa em 1554, que atingiu a barra do córrego Mangaí (região de Januária) e a efetiva conquista pelas tropas de Matias Cardoso em 1690, além da vitória sobre a tribo dos caiapós, alcançada pela expedição de Manuel Pires Maciel (PEREIRA, 2004).

Estudos de Pereira (2004) sobre a ocupação de Januária concluem que a expedição de Matias Cardoso, teve várias dificuldades na guerra com os índios. Na região, havia uma considerável concentração de caiapós, expulsos do litoral pelos portugueses que adentraram o interior do país. Na região de Januária, venceram os colonizadores (expedição de Manuel Pires Maciel, no século XVIII), que dizimaram grande parte dessa etnia, escravizaram outra parte e os que sobreviveram fugiram para regiões ainda mais interioranas.

Januária começou a se formar sob a influência da pecuária e da localização às margens do Rio São Francisco, que propiciou o comércio com a Bahia e outras regiões do norte de Minas (PEREIRA, 2004). No caso da pecuária, a criação dos currais, originários dos bandeirantes paulistas se expandiam do Rio das Velhas na direção do Carinhanha, no século XVII (RIBEIRO, 2005). Já no século XVIII, o Brejo do Salgado³ era considerado o maior empório comercial entre o Alto e o Médio São Francisco de onde saíam boiadas para o Rio das Velhas (PEREIRA, 2004). Percebe-se, portanto, que a localização geográfica de Januária possibilitava o comércio com as minas da Bahia e de Minas Gerais (PIERSON, 1972; PEREIRA, 2004).

Essa situação, porém, começou a se modificar já em meados do século XVIII. Pereira (2004) considera que a região perdeu a hegemonia na rota do comércio por volta de 1763, com a abertura do caminho novo entre Rio de Janeiro e Minas Gerais, deslocando de Salvador para o Rio de Janeiro o transporte de mercadorias e escravos. Iniciou-se, a partir desse momento, um comércio regional e local com a utilização de recursos de origem vegetal como madeiras de lei, buriti, frutos silvestres. No caso de Januária, cachaça, rapadura e óleo de pequi começaram a ter significativa contribuição comercial nesses mercados.

³Atualmente Januária, no norte do Estado de Minas Gerais. Para mais detalhes sobre a denominação, consultar Barbosa (1995) em sua obra Dicionário Histórico Geográfico de Minas Gerais.

Coelho (2005) considera que se formou uma sociedade singular em todo o vale do São Francisco, a partir da mistura das etnias indígenas, negras e portuguesas. Essa configuração pode ser percebida por meio de suas culturas e manejo dos recursos naturais.

Dentre essas populações estão os agricultores familiares. Segundo Lamarche (1998) para a caracterização da agricultura familiar é essencial considerar a relação entre os membros da família; a relação da família com a terra e o gerenciamento da unidade de produção feita pela própria família que a explora.

Os agricultores da região do São Francisco recebem também algumas denominações específicas, de acordo com suas relações com os diversos agroambientes. Costa (2006) caracteriza como “vazanteiros” aqueles que vivem nas vazantes do rio. Há aí uma diferença significativa entre “vazanteiro e barranqueiro” que deve ser esclarecida. Os primeiros, de acordo com o autor vivem nas vazantes de rios da região, sendo que os segundos vivem nas vazantes do Rio São Francisco. Os “catingueiros” ocupam a mata seca ou caatinga, enquanto os “geraizeiros” se concentram em planaltos, encostas e vales do bioma Cerrado. Os agricultores familiares, entrevistados nessa pesquisa, costumam receber também a denominação de “geraizeiros”.

4 ATIVIDADE AGROEXTRATIVISTA, AGRICULTURA FAMILIAR E MERCADO

O conceito de agroextrativismo, abordado nesse artigo, trata da relação do uso dos recursos naturais ligado a um sistema de produção. Nesse sentido, Nogueira e Fleischer (2005) abordam o tema do extrativismo praticado por agricultores familiares. As autoras consideram que as atividades realizadas por eles possuem características especiais. Por isso é designada como agroextrativismo, termo que “visa a expressar as especificidades desse sistema de produção, que conjuga a coleta de recursos da biodiversidade nativa à geração de produtos por meio do cultivo e da criação de animais, típicos da agricultura familiar” (NOGUEIRA e FLEISCHER, 2005 p.129).

A produção da agricultura familiar destina-se, geralmente, à subsistência e comercialização. Suas redes de comercialização podem ter vários desenhos. Curtas, a exemplo das feiras livres que têm comercialização direta entre produtor e consumidor ou muito longas, a exemplo do mercado externo, em que o número de intermediários, no processo, é grande. Mas de qualquer maneira, sejam redes de comercialização muito longas ou muito curtas são extremamente complexas.

Para compreender como esses canais funcionam, quais são seus principais gargalos e a orientação de como devem ser criadas políticas voltadas à comercialização é preciso analisar primeiro o que se entende por produção e comercialização da agricultura familiar, suas estratégias e articulações em diferentes mercados (RIBEIRO, 2007).

Silvestre et al (2005) consideram que agricultores familiares tendem a criar relações com mercados a partir da sua ligação com a terra. Essa relação com a produção e comercialização extrapola as relações mercantis. Então, surgem as demandas por canais específicos de comercialização, por conhecimento das instituições de apoio a essa relação entre os recursos naturais e sua conservação e pela produção e inserção em mercados (SILVESTRE et al 2005; RIBEIRO e GALIZONI 2005; RIBEIRO, 2010).

Desse modo, é necessária a compreensão do conceito de trabalho, descrito por Ribeiro e Galizoni (2009), ao estudarem iniciativas de comercialização de agricultores familiares do vale do Jequitinhonha: “existe uma sólida concepção de trabalho que orienta essas unidades familiares, que remonta à própria lógica das relações de troca entre sociedade, atividade econômica e natureza. A noção de trabalho estaria associada à idéia de agregação de valor, remontando às formulações dos economistas clássicos que associavam valor a trabalho e viam no trabalho humano a condição primária para estabelecer relações de trocas entre os bens” (GALIZONI 2008, apud RIBEIRO e GALIZONI, 2009 p.12).

Esse sentido de trabalho traz a compreensão de que ele é requisito primordial para acesso a terra (Ribeiro, 1993), “mas também é um componente que estrutura a forma como esses lavradores compreendem suas relações com os bens e os recursos, como avaliarão a pertinência das suas iniciativas nos mercados” (RIBEIRO e GALIZONI, 2009 p.7).

No estudo da comercialização agroextrativista, esse conceito torna-se central para analisar por que, em algumas situações, as restrições à comercialização não estão apenas relacionadas a questões estritamente econômicas, de economias de escalas, de gargalos ao escoamento da produção, de infraestrutura que atendam às exigências do mercado, mas, além de tudo isso existe restrições relacionadas a aspectos culturais.

Essa análise é de suma importância quando se pensa em ações voltadas ao incentivo à comercialização agroextrativista. Compreender que os “espinhos” no caminho das práticas dessas ações podem nem sempre estar tão visíveis quanto à questão das economias de escala.

Nessa consideração, Ribeiro e Galizoni (2009) avaliam a contribuição do aspecto cultural da comercialização agroextrativista:

“No que diz respeito, então, ao agroextrativismo, que é um componente destacado das experiências de comercialização de agricultores familiares, a concepção de trabalho e valor – presentes e associados com frequência à lavoura – têm que ser subsumidas a uma nova compreensão de cultura. Só quando a cultura é compreendida como um valor, ela pode ser equiparada a trabalho; somente então as experiências de colocar bens culturais nos mercados ganham, aos olhos desta população, a mesma legitimidade da produção da lavoura, da varanda de engenho e da casa de farinha, por exemplo. É por isso que as experiências de comercialização desses lavradores têm que suplantar dificuldades econômicas postas pela lógica do mercado – economias de escala e barreiras à entrada –, mas também travas culturais, que devem ser reconstruídas para legitimar a reconversão de práticas costumeiras em negócios” (RIBEIRO e GALIZONI, 2009 p.8).

Em relação aos mercados voltados à agricultura familiar, Wilkinson (1999) considera que para todo um conjunto de produtores agrícolas, o futuro depende não da capacidade de sua inserção através dos agentes econômicos dominantes, mas da capacidade de criar novas formas organizacionais para alcançar uma articulação dinâmica com os mercados.

5 METODOLOGIA

A pesquisa sobre a atividade agroextrativista dos agricultores do Rio dos Cochos foi facilitada pelo trabalho em parceria com a Associação dos Usuários da sub-bacia do Rio dos Cochos – Assusbac. Essa associação, desde 1999, desenvolve ações para a revitalização do rio, a partir do uso de técnicas conservacionistas correntes, associadas ao conhecimento científico e conhecimento tradicional dos agricultores, valorizando suas práticas ambientais e sua cultura.

São oito as comunidades localizadas ao longo do Rio dos Cochos. Neste artigo, decidiu-se que seriam pesquisadas as mesmas comunidades em que existem atividades da Assusbac: Cabeceira dos Cochos, Sambaíba, Sumidouro, Mamede, São Bento e Roda-d’água.

Em 2006, ocorreu a inserção do Núcleo de Pesquisa e Apoio à Agricultura Familiar Justino Obers – Núcleo PPJ, da Universidade Federal de Lavras junto ao projeto de revitalização do Rio dos Cochos em parceria com a Cáritas

e Assusbac. No ano de 2007, foi iniciado projeto de pesquisa elaborado entre Cáritas, Assusbac e Núcleo PPJ, a partir das demandas de ações que o projeto de revitalização apresentava. Esse projeto apoiado pelo CNPq (CT Hidro 555902/2006-4)⁴ e FAPEMIG (SHAAPQ 5058-5.05/07)⁵ denominado “Agroextrativismo, gestão de recursos comuns e comercialização na sub-bacia do Rio dos Cochos” apresentou como objetivo fundamental pesquisar o manejo agroextrativista das áreas de campos e a destinação dos produtos coletados na sub-bacia do Rio dos Cochos, Alto Médio São Francisco, norte de Minas Gerais.

Assim, as técnicas para a coleta de dados foram decididas e facilitadas juntamente com essas organizações. É importante destacar que esse aspecto possui duas particularidades: a primeira é a facilidade com que o pesquisador se insere em uma determinada comunidade, e a segunda é a possibilidade do enviesamento da pesquisa. Respeitou-se, aqui, o rigor metodológico para que tal fato não ocorresse por meio da escolha de técnicas de pesquisas utilizadas nas ciências sociais.

Este estudo é de cunho qualitativo, pois, foi utilizado o estudo de multicasos, que segundo Godoy (1995) permite a observação detalhada de uma comunidade ou indivíduo, que possibilita a pesquisa em que se analisa, detalhada e profundamente, uma unidade. Assim, o estudo de multicasos não se refere à comparação dos casos estudados, mas ao fato de terem sido estudadas 6 comunidades diferentes, que, entretanto, fazem parte de uma unidade de análise: o Rio dos Cochos.

A pesquisa sobre a atividade agroextrativista foi realizada em duas etapas. Na primeira, foi utilizada a amostragem do tipo não probabilística por julgamento, utilizando-se uma amostra de 15% do total da população, que segundo Bruyne (1991) é aquela em que todos os indivíduos de uma determinada população têm chance de serem entrevistados – se houver critérios para a entrevista, esses devem ser respeitados. No caso aqui estudado, respeitaram-se os seguintes critérios: densidade populacional de cada comunidade para decidir quantas famílias seriam entrevistadas, em cada uma delas; tamanho

e composição da família, que indica a força de trabalho disponível; faixa etária média do casal, que aponta a presença de filhos adultos, aposentados e formas compensatórias de renda; comercialização da produção agroextrativista (PPJ, 2007).

Na primeira campanha de campo, que ocorreu em 2007/2008, foram realizadas entrevistas, com as famílias, cujos temas abordavam: histórico da atividade, processo de produção, principais usos dos frutos do Cerrado, comercialização, formas organizativas.

Além das técnicas utilizadas para a coleta de dados sobre o processo de comercialização dos frutos do Cerrado, era imprescindível compreender a história dos agricultores do Rio dos Cochos, sua relação com os recursos naturais, enfim, compreender a paisagem e seu significado para os agricultores, compreender suas estratégias de reprodução social, já que somente dessa maneira seria possível analisar o processo de produção e comercialização agroextrativista.

Para isso utilizou-se a etnometodologia, que nesta pesquisa correspondeu à “Aula dos agricultores”, um evento organizado com o propósito de fazer com que os moradores do lugar apresentassem seus sistemas de produção e manejo de recursos ao público formado por estudantes e professores das universidades participantes (Universidade Federal de Lavras, Universidade Federal de Minas Gerais, Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri, Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Sul de Minas).

Estudo de Haguette (1987) caracteriza a etnometodologia como a técnica que o pesquisador usa para compreender certa realidade a partir do relato dos sujeitos da pesquisa. Refere-se a um estudo sobre as atividades e a vida do outro, sua inserção no ambiente: “É a prática da vida cotidiana interpretada pelos atores sociais que alocam sentido aos objetos circundantes, através do processo de interação uns com os outros e consigo próprios, passando então a interpretar e agir no seu mundo significativo” (HAGUETTE, 1987, p.45).

Após a sistematização dos dados da primeira campanha de campo, partiu-se então para a segunda campanha de campo, quando foram feitas entrevistas com os compradores da produção agroextrativista indicados nas entrevistas com as famílias, utilizando-se a técnica “bola de neve”, que segundo Rea e Parker (2001) é útil quando se torna difícil identificar entrevistados em potencial. Além disso, foram feitas entrevistas em espaços de comercialização indicados pelos agricultores e algumas instituições que, de maneira direta ou indireta, apoiavam a atividade agroextrativista.

⁴Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico; fundada em 1951 é uma agência do Ministério da Ciência e Tecnologia destinada ao fomento da pesquisa científica e tecnológica e à formação de recursos humanos para a pesquisa no país. Consultar: www.cnpq.br/cnpq/index.htm

⁵Fundação de Amparo à Pesquisa em Minas Gerais; fundada em 1985, é uma fundação do Governo Estadual de fomento à pesquisa, vinculada à Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior. Consultar: www.fapemig.br

6 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nas comunidades rurais pesquisadas, foram identificadas 11 espécies de frutos de uso corrente: buriti (*Mauritia flexuosa* L.f), cagaita (*Eugenia dysenterica* DC.), cajuí (*Anacardium*), coquinho azedo (*Butia capitata* Mart), favela (*Dimorphandra mollis* Benth.), jatobá (*Hymenaea stigonocarpa* Mart. ex Hayne), jenipapo (*Genipa americana* L.), maracujá-do-mato (*Passiflora* spp.), panã (*Annona crassifolia* Mart.), pequi (*Caryocar brasiliense* Cambess.) e umbu (*Spondias tuberosa* Arruda).

Foram identificados três canais, distintos, de comercialização da produção agroextrativista dos agricultores: cadeia curta ou direta, cadeia de integração suave e mercado oligopsônico.

Ribeiro e Galizoni (2009) analisaram os canais de comercialização dos produtos da agricultura familiar e caracterizaram três canais de destino para a produção: o mercado oligopsônico⁶, em que poucas empresas compradoras ditam as regras e tornam os agricultores vulneráveis às oscilações desse mercado; cadeias suaves ou integrações suaves, aquelas em que as estruturas de comercialização são criadas ou geridas pelos próprios agricultores, compreendendo instituições de apoio ou empresas que buscam comércio justo, procurando canais de comercialização regionais/nacionais em detrimento dos locais. Finalmente, as cadeias curtas e diretas: àquelas em que a comercialização é feita diretamente entre os agricultores e os consumidores, como feiras livres, venda microlocal e venda direta.

6.1 Cadeias Curtas

As cadeias de comercialização curtas e diretas, nesta pesquisa, referem-se à feira livre de Januária, ao mercado municipal de Januária e à comercialização dos frutos para bares e lanchonetes; vendas em domicílio e nas próprias comunidades a pessoas que não se dedicam à atividade. Nesse tipo de cadeia, observou-se que as vendas são feitas, geralmente, dos frutos *in natura*. Pequi, coquinho azedo e cajuí são os frutos mais encontrados nesse tipo de mercado, além do buriti, também

comercializado *in natura* e as esteiras, feitas da palha da árvore. Os usos são diversos: consumo *in natura*, fabricação de sucos, complemento das refeições e matéria-prima para a fabricação de polpa.

Os canais de comercialização caracterizados como venda direta identificados nesta pesquisa recebem apoios de organizações públicas (prefeitura municipal) e da sociedade civil organizada (Associação dos Comerciantes do Mercado Municipal de Januária e Associação dos Agricultores Familiares de Januária) por meio da melhoria da estrutura física instalada e oferecimento de capacitações para os agricultores.

As formas organizativas dos agricultores colaboram ao acesso a esses apoios. As entrevistas demonstraram para o caso das feiras livres. Segundo o presidente da associação, após a criação da associação, ficou mais fácil acessar os espaços de reivindicação dos interesses dos agricultores. Ele avalia que a inserção dos agricultores de forma organizada tem mais “peso” que a inserção individual.

No mercado municipal, a gestão do espaço externo, instalações físicas e serviços de água, luz e higiene, são responsabilidades da prefeitura. A associação existente no mercado atua em aspectos relacionados, também, à melhoria das estruturas físicas do espaço interno: de propriedade particular de quem adquire os boxes.

Na venda direta, não foram identificadas formas organizativas dos agricultores, pelo contrário, percebeu-se que são iniciativas particulares, individuais, com baixo volume de venda, não sendo identificado nenhum tipo de apoio de organizações públicas ou da sociedade civil organizada. Quanto ao volume de produção e venda nesse canal de comercialização, percebe-se que os produtos são extremamente sazonais, tendo um baixo volume de comercialização, como pode ser verificado na Tabela 1.

O baixo volume de produção e comercialização obtido nesse mercado se deve a alguns fatores indicados nas entrevistas. Nesse sentido, o aspecto cultural deve ser destacado: há um desconforto por parte dos agricultores em comercializar frutos nativos. Isso está relacionado à ideia de agregação de valor ao trabalho. Como a coleta agroextrativista demanda menos trabalho que a lavoura e, os produtos das lavouras são geralmente os mais comumente vistos nas feiras e no mercado municipal, alguns agricultores relataram se sentirem envergonhados com a comercialização dos frutos nativos.

⁶Com relação às estruturas de mercado, consultar Mochon e Troster, 1994. Os autores caracterizam as seguintes estruturas de mercado de bens e serviços: concorrência perfeita, onde oferta e demanda são iguais; monopólio, onde existe apenas uma empresa ofertando bens/serviços para todos os consumidores; oligopólio, onde existem poucas empresas ofertando produtos, para todos os consumidores. Tanto no monopólio, quanto no oligopólio, os vendedores de bens e serviços possuem condições de “ditar” os preços de mercado.

TABELA 1 – Volume de produção e venda dos produtos do agroextrativismo comercializados na feira de Januária, mercado municipal e venda direta

Produtos	Época do ano disponível	Volume médio de venda semanal por agricultor	Número médio de agricultores envolvidos na cadeia	Preço médio do produto	Receita média auferida durante a safra por agricultor
Pequi	dezembro a janeiro	19 kg	50	0,50/kg	38,00
Coquinho azedo	setembro a novembro	11 kg	45	0,50/kg	44,00
Cajuí	outubro a novembro	9 kg	30	0,45/kg	16,20
Esteira de buriti	agosto a dezembro	2	30	15,00/peça	600,00

Outro aspecto é a relação de oferta e demanda dos frutos. Foi identificado nas pesquisas que a maioria dos frutos são comercializados *in natura*, tanto na feira, no mercado municipal e na venda direta. Isso faz com que a oferta durante a safra dos frutos seja maior que a demanda, o que acaba desestimulando muitos agricultores de iniciarem a atividade.

A agregação de valor aos produtos permite auferir maiores rendas, a exemplo da comercialização da esteira de buriti. Nesse sentido, ações voltadas ao processamento dos frutos e adequação sanitária que permitam a fabricação da polpa desses frutos, poderiam agregar valor ao produto, além de possibilitar sua venda fora da safra.

Percebe-se que esse canal de comercialização tem efetividade e limitação. É um mercado de custos mais reduzidos que os regionais e nacionais. A proximidade desse local para as comunidades rurais diminui em grande medida as dificuldades e custos com logística de transporte. Essa é uma característica marcante dos mercados locais. A possibilidade de escoamento da produção de forma menos dispendiosa relacionado à logística de transporte que a destinação de produtos a mercados mais longes.

Há que se considerar ainda os menores custos ambientais dos mercados locais. Produtos que entram nesses mercados despendem menos energia até chegar à mesa do consumidor, têm, portanto, menor custo ambiental que aqueles movimentados por longas distâncias. Alier (2007) analisa essa questão a partir da conceituação da “pegada ecológica” que considera qual é a pressão ambiental da economia em termos de espaço. Relacionado às cadeias de comercialização, o autor considera que as cadeias de circuito curto são menos onerosas ambientalmente. E ainda há o fator cultural e de pauta

alimentar. O mercado local possibilita o consumo de alimentos adaptados ao gosto e paladar locais.

6.2 A Cadeia de Integração Suave

A iniciativa de aproveitamento dos frutos do extrativismo começou a ser debatida a partir do Programa de Revitalização do Rio dos Cochos pela Associação dos Usuários da sub-bacia do Rio dos Cochos, em 2003. Foi percebido que poucos frutos eram aproveitados comercialmente, embora existissem, com abundância, na região.

Os agricultores percebiam a necessidade de um maior aproveitamento desses frutos, e as organizações locais, como a ASSUSBAC e a Cáritas, consideravam que se buscava o aproveitamento dos frutos do extrativismo como base para o desenvolvimento sustentável, que fazia parte dos objetivos do programa. Os agricultores e as organizações locais identificaram basicamente o pequi, o coquinho azedo, cabeça de nego, cajuí, buriti e cagaita como frutos potenciais a serem beneficiados e posteriormente comercializados.

Em 2004, foi dado início ao processo de aproveitamento dos frutos. Os agricultores e as organizações locais fizeram visitas técnicas a experiências de comercialização agroextrativista do município de Japonvar, COOPERJAP – Cooperativa dos Produtores Rurais e Catadores de Pequi, distante cerca de 50 quilômetros de Januária.

Com o interesse dos agricultores e a colaboração de um profissional da Cáritas deu-se início então ao processo de beneficiamento dos frutos do Cerrado. Porém, os recursos eram bastante limitados, sendo que, em 2004, o salão da associação serviu de sede do entreposto.

Em 2005, a organização dos agricultores e a Cáritas de Januária conseguiram aprovar um projeto que custeava a infraestrutura. Com esse recurso foi construído um galpão e adquiridos mesa e fogão necessários ao despulpamento dos frutos.

Esse recurso foi no valor de R\$8.000,00, conseguido com o apoio da Cáritas de Januária e Cáritas Regional de Minas Gerais, além da ajuda da própria comunidade com o fornecimento de contrapartidas em trabalho.

Com o início do processo, foi estabelecida parceria com a COOPERJAP para a venda da polpa. Essa ofereceu assessoria técnica de um engenheiro de alimentos que contribuiria na adequação dos processos de higienização do recém-formado entreposto na comunidade rural de Sambaíba.

Apesar dos agricultores perceberem a possibilidade de aproveitamento de diversos frutos, já no primeiro ano de existência do entreposto ficou claro que apenas o pequi, naquele momento, tinha maior chance de êxito de ser comercializado, pela demanda desse fruto e pela estrutura do entreposto, existente na época, possibilitar um volume pequeno de processamento.

A safra desse fruto ocorre nos meses de dezembro a janeiro. Segundo os agricultores, há pequi disponível durante, no máximo, um mês. Para todo o processo de beneficiamento, da coleta à comercialização trabalham, em média, 20 pessoas no beneficiamento e um número variável de agricultores coletores, cinco famílias, embora tal número varie, dependendo da safra do ano⁷.

Embora o objetivo do entreposto fosse concentrar a coleta de toda a sub-bacia, até a época em que esta pesquisa foi realizada, no período de 2008/2009, apenas os agricultores da comunidade de Sambaíba ofereciam matéria-prima, porque o entreposto é localizado nessa comunidade. Esse fato se deve, principalmente, à dificuldade das demais comunidades transportarem o fruto até ao entreposto, no mesmo dia da coleta, procedimento necessário para o aproveitamento do fruto.

Os coletores são aqueles agricultores responsáveis por buscar o fruto na natureza e entregar no entreposto. A entrega precisa ser feita no mesmo dia da coleta, pois o fruto é perecível. O pagamento a esses agricultores é feito somente quando os compradores finais repassam o montante à associação.

Esse processo exige funções bem específicas. Quando essa pesquisa foi realizada, trabalhavam, dentro

do entreposto, apenas mulheres, por isso as denominações feitas aqui são todas no gênero feminino.

As “lavadoras” são as responsáveis pela higienização dos frutos assim que chegam ao entreposto. Esses são lavados com água e cloro, por isso não podem conter rachaduras. Após esse processo as “despulpadeiras” iniciam seu trabalho. Essas são responsáveis por “tirar a massa” do fruto, separando a castanha e a casca.

Em 2008 trabalharam no beneficiamento do fruto cinco famílias coletoras, nove despulpadeiras e cinco lavadoras, sendo processado um volume de 960 kg de polpa. A Tabela 2 apresenta esses dados. Percebe-se que os valores recebidos dependem da função exercida no processo de beneficiamento do fruto.

TABELA 2 – Funções e valores do pagamento aos agricultores que trabalharam na coleta e beneficiamento do pequi no Rio dos Cochos em 2008

Função	Valor pago pelo pequi em 2008
Coletor	R\$3,00 a caixa
Despulpadeira	R\$2,00/kg de polpa
Lavador de pequi	R\$10,00 o dia de trabalho

A Tabela 3 demonstra a evolução do volume de produção e valor pago pelo trabalho dos agricultores no primeiro e segundo ano de existência do entreposto. Percebe-se a diferença entre o preço pago pelo quilo da polpa no primeiro ano em comparação ao segundo e sua estabilidade no ano em que foi realizada a pesquisa.

TABELA 3 – Volume e valor da produção de pequi do entreposto de Sambaíba, nos anos de 2004, 2005 e 2008

Ano	Volume de produção	Valor pago ao entreposto	Valor total por safra
2004	800 kg	R\$1,60/kg	R\$1.280,00
2005	900 kg	R\$6,00/kg	R\$5.400,00
2008	900 kg	R\$7,00/kg	R\$6.300,00

Fonte: pesquisa de campo, 2009

Os agricultores remetem esse fato aos compradores da polpa. No primeiro ano de existência do entreposto a polpa era vendida somente para a COOPERJAP. Na avaliação dos agricultores, o preço pago era bem abaixo do mercado. No segundo ano decidiram buscar novos compradores, formando assim uma parceria com a

⁷As pesquisas revelaram que no entreposto a contagem deve ser em família e não em indivíduos, já que durante o processo de beneficiamento toda a família participa de alguma forma.

Cooperativa Grande Sertão, que era seu exclusivo comprador de polpa até o momento dessa pesquisa. Os agricultores avaliam a experiência como extremamente positiva, percebendo a valorização de seu trabalho relacionado ao melhor pagamento pelo quilo da polpa de pequi.

Desde 2005 o entreposto comercializa somente com a Cooperativa Grande Sertão. O processo de comercialização funciona da seguinte maneira: a Cooperativa busca no entreposto a safra daquele ano, arcando com os custos de transporte. Além disso, até o ano de 2008 subsidiava equipamentos necessários ao processo de beneficiamento do fruto como: botas, luvas, garfos, painéis, toucas. A Cooperativa ainda oferece, sempre que possível, capacitações aos agricultores, relacionadas principalmente ao processo adequado de beneficiamento dos frutos que atendam à demanda da legislação sanitária e sobre comercialização agroextrativista.

A Cooperativa vende a polpa no mercado regional e no mercado institucional. Grande parte de sua produção destina-se ao mercado institucional por meio do Programa de Aquisição de Alimentos via Conab⁸. No mercado regional são comercializados a polpa, licor e farofa, todos com a origem da matéria-prima, o que confere valorização do trabalho dos agricultores que estão na base dessa cadeia produtiva.

O pagamento é feito após o fim da safra, mas, às vezes, atrasa em função do recebimento de pagamento pela Cooperativa Grande Sertão. Relacionado à Conab essa é uma queixa de destaque, já que avaliam que essa instituição demora muito para repassar o recurso financeiro.

A comercialização por meio desse mercado, até o momento da pesquisa, representava uma efetividade construída a partir das ações organizativas dos agricultores, mas com forte presença de organizações incentivadoras desse processo. Diretamente a Cooperativa Grande Sertão, que custeia transporte, oferece apoio à infraestrutura que possibilite o beneficiamento do fruto, além de fomentar capacitações aos agricultores. Indiretamente, estão os apoios de entidades de fomento a essas iniciativas, tanto por meio de aprovação de projetos como pela associação dos agricultores agroextrativistas, quanto por projetos de fomento à atividade da Cooperativa Grande Sertão. A comercialização da polpa se destina a uma instituição que atua na perspectiva de valorização

dos frutos do Cerrado e do trabalho dos agricultores familiares. E ainda há que se considerar o destino final dessas polpas. No mercado regional, são comercializados sucos dos frutos do Cerrado, óleo e farofa de pequi. Isso contribui na valorização da atividade agroextrativista.

Além disso, a venda para o PAA também possui esse caráter de valorização regional. As polpas são entregues às Prefeituras de Montes Claros e cidades vizinhas e repassadas a escolas, creches, hospitais. Isso ajuda ao consumidor na construção de uma pauta alimentar mais regionalizada e saudável, a exemplo da substituição, na merenda escolar, de refrigerantes por sucos naturais do cerrado; faz com que haja um trabalho de valorização desse tipo de pauta alimentar, o que é um dos objetivos desse programa.

Os agricultores entrevistados relataram alguns desafios na comercialização da polpa de pequi. O primeiro deles refere-se ao volume de produção. É difícil ter o mesmo volume todos os anos, pela incerteza da produção dos frutos do Cerrado. Assim, há anos de maior e menor volume de vendas relacionado a fatores naturais, como chuva.

O segundo desafio refere-se ao preço pelo qual é comercializado o fruto. Embora os agricultores tenham liberdade de comercializar com quem oferecer melhores condições, na prática não é bem assim o que ocorre, já que a Cooperativa Grande Sertão os ajudou na infraestrutura, e eles se sentem comprometidos com ela. Além disso, a Cooperativa paga aos agricultores o preço repassado pela Conab, não possuindo liberdade de interferir na formação desses preços.

Percebe-se que esse canal de comercialização apresenta efetividades construídas pela organização dos agricultores. Os subsídios oferecidos no processo de comercialização, como apoio ao processamento e transporte, são condicionantes para o sucesso do escoamento da produção. Além disso, a venda certa incentiva os agricultores continuarem na atividade.

6.3 O Mercado Oligopsônico

Toda a coleta da favela, ou fava d'anta como também é conhecida na região do Rio dos Cochos, é comercializada com o Laboratório Merck. Essa planta possui glicosídeos flavônicos (bioflavonoides) contidos no pericarpo e na polpa, sendo muito procurada pela indústria farmacêutica especialmente pela presença das substâncias rutina e quercetina (GOMES, 1998).

Além da rutina e da quercetina, da favela é extraída também a ramnose, “um aditivo alimentar que participa da

⁸O Programa de Aquisição de Alimentos foi instituído, no ano de 2003, como parte das ações do Programa Fome Zero, tendo como objetivos: garantir acesso a alimentos saudáveis, garantindo assim a segurança alimentar (BRASIL, 2010).

síntese de furaniol e é utilizado pelas indústrias alimentícias como aromatizantes” (Merck, 1998 citado por GOMES, 1998 p.60). Essas substâncias são processadas por esses laboratórios e comercializadas na indústria farmacêutica para a fabricação de cosméticos à base de rutina e medicamentos para tratamento de varizes (GOMES, 1998).

A demanda por favela surgiu em 1980, com a procura pela planta se disseminando em todo o norte de Minas. A partir de sua valorização comercial, houve uma grande procura em áreas onde ela se desenvolve: praticamente toda a área de Cerrado, no Brasil.

Antes do surgimento do interesse comercial pelo fruto, os agricultores do Rio dos Cochos não utilizavam a planta. De acordo com as entrevistas, em raros casos era usada como alimentação animal, somente na falta de outro alimento. Com a procura pelo atacadista regional, agricultores do Rio dos Cochos iniciaram a coleta da favela para fins comerciais. Em seu processo de comercialização, estão presentes diversos atores desde a ponta da cadeia até o mercado terminal. Na ponta estão os coletores extrativistas.

A favela é uma planta típica de áreas de *gerais*. É coletada em áreas de uso comum dos agricultores e em áreas privadas. Existem algumas regras para a coleta dos frutos. Em áreas comuns, os coletores mais antigos ganham direito costumeiro e validado apenas na comunidade, sobre aquela área. Em áreas privadas é necessária a autorização do dono.

O atacadista local é o primeiro intermediário dessa cadeia. Geralmente são agricultores que concentram a produção dos coletores para repassar ao atacadista regional. Na época da pesquisa foram identificados dois atacadistas locais: um na comunidade de Sambaíba, outro na comunidade de Macaúbas.

O atacadista regional é a pessoa envolvida em negócios, que percebe na comercialização da favela mais uma opção de renda. Nessa pesquisa foi encontrado apenas um atacadista regional que concentra todo o

volume de produção dos agricultores do Rio dos Cochos e, também, das comunidades rurais de Pandeiros, Tejuco, Angico, Macaúbas e da região da Serra das Araras, Bonito de Minas e Cônego Marinho. De acordo com os dados da pesquisa, os dois atacadistas locais entregam a produção a esse atacadista regional.

Nessa cadeia, o volume de produção e a renda gerada variam da ponta ao mercado terminal. Segue Tabela 4, com as discriminações de cada ator na cadeia produtiva.

De acordo com os dados da tabela é possível perceber a diferença do preço pago aos agricultores coletores e ao atacadista regional. O preço do produto é definido pelo mercado terminal, ou seja, pela indústria farmacêutica. Portanto, os demais integrantes da cadeia repassam o preço final colocando sobre ele o lucro da atividade.

Os coletores ficam assim impossibilitados de conseguir melhores preços. Não se percebeu, até a data da pesquisa, manifestações associativistas por parte dos coletores. Geralmente eles comercializam sua produção, independentemente uns dos outros. Se organizados, poderiam pressionar por preços melhores.

Outra questão que deixa os agricultores “presos” é a forma como a venda é feita aos atacadistas locais. Não há um contrato formal de venda, ou seja, caso encontrem um preço melhor pelo produto, os coletores podem vender. Porém, há um contrato informal, baseado nas relações de parentesco e amizade, no qual os coletores se sentem na obrigação de vender àquele atacadista local.

Nessa atividade, as especialidades requeridas referem-se mais às articulações existentes dos contatos criados – o capital social. Geralmente, os atacadistas locais possuem laços firmes nas comunidades onde exercem a atividade. Foi percebido, que na maioria das vezes são parentes próximos ou distantes, ou conhecidos de longa data. Isso explica talvez o porquê da fidelidade de venda dos agricultores coletores.

TABELA 4 – Volume e preço da favela comercializada na região do Rio dos Cochos, Januária, 2008

Atores na cadeia	Volume de comercialização	Preço pago em reais (R\$)	Preço total por safra em reais (R\$)
Coletores	35 kg/safra	0,25 kg (fruto verde)	8,75 (fruto verde)
		0,20 (fruto seco)	7,00 (fruto seco)
Atacadistas locais	17.000 kg/safra	0,25 kg (fruto verde)	4.250,00 (fruto verde)
		0,50 kg (fruto seco)	8.500,00 (fruto seco)
Atacadistas regionais	50 toneladas	0,70 kg	35.000,00

Fonte: pesquisa de campo, 2009

Já o atacadista regional também conhece o atacadista local. Na maioria dos casos, o contato do atacadista local com o atacadista regional é feito ou porque já eram conhecidos, e neste caso ambos conheciam a arte de negociar do outro, ou o atacadista regional ia às comunidades procurando informações de quais agricultores tinham “tino para o negócio” e a partir daí, estabelecia contato.

Esse mercado representa, para os agricultores, uma situação delicada, relacionada ao processo exploratório e à integração. É um tipo de mercado, que tende a ser perverso com os agricultores⁹. Os desafios dessa cadeia de integração pesada são as questões relacionadas, principalmente, aos danos ambientais a que os agricultores ficam sujeitos nessa atividade, da forma que ela ocorria até o momento desta pesquisa. Percebe-se que o mercado terminal estabelece com os agricultores uma relação vantajosa para eles: não há custos ambientais, por isso não há nenhum tipo de retorno aos agricultores e a oferta, até agora, é suficiente para atender à demanda. Porém, se essa situação se modificar, o mercado terminal investirá na domesticação da favela, se os custos dessa domesticação ficar mais reduzidos que o modo como eles compram até o momento desta pesquisa, o que não parece ocorrer. É menos oneroso comprar dos agricultores e eles têm a oferta necessária para atender à demanda do mercado terminal do que investir na domesticação da favela.

O fato de a oferta ser suficiente para atender à demanda faz também com que os preços fiquem baixos, sendo mais exploratórios para os agricultores. Então, aumentando-se a demanda, haverá uma superexploração ou maior investimento na domesticação, o que representa menores custos para a indústria.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Refletir sobre a maneira como a produção da agricultura familiar entra em diferentes mercados significa pensar todas as relações construídas pelos agricultores familiares: seu conhecimento, sua interação com os recursos naturais, suas estratégias de reprodução social, sua divisão de trabalho, suas formas organizativas. Sem essa compreensão o resultado serão ações voltadas eminentemente das questões produtivas para a comercialização da produção da agricultura familiar.

⁹Wilkinson (1999) e Gomes (1998) avaliam a questão da exploração deste tipo de cadeia para os agricultores familiares, ao relatarem como muitas vezes, estes ficam “presos” pelo mercado terminal.

E quando se trata do agroextrativismo, esse leque de compreensão aumenta ainda mais: é preciso entender o aspecto cultural das relações de comercialização agroextrativista, é preciso entender o conceito de trabalho e acesso à terra das populações dos agricultores familiares, para então compreender a forma como é possível produtos do agroextrativismo entrarem em diferentes mercados.

Para iniciativas que apoiem experiências de comercialização como a do Rio dos Cochos, baseada na cultura, na organização local dos agricultores, na perspectiva de aliar produção à conservação ambiental é fundamental a compreensão de como essas relações são construídas. A importância do conhecimento científico aliado ao saber tradicional é fundamental. A academia colaborando no aprofundamento dos estudos nessa área e divulgação desses resultados; o conhecimento dos agricultores sustentando este estudo para que seja condizente com a realidade, numa via de mão dupla, em que um conhecimento sustenta o outro.

A situação de encurralamento que as iniciativas da Revolução Verde na década dos 1970 e a criação de parques de proteção à natureza na década dos 1990, impulsionadas com a criação do Sistema Nacional de Unidades de Conservação em 1992¹⁰ revelam que o ônus ambiental ficou em grande parte com a população rural representada pelos agricultores familiares.

No primeiro caso quando são drasticamente reduzidas suas áreas de produção com a justificativa de desenvolvimento, e no segundo, quando são impossibilitados de realizar qualquer ação produtiva nas suas áreas com a justificativa de preservar o meio ambiente¹¹.

Assim, a criação de reservas agroextrativistas geridas e guiadas por populações tradicionais podem representar vários benefícios, justamente por unirem a conservação ambiental à questão produtiva, para uma população que depende da preservação do ambiente em que vive ao mesmo tempo em que precisa tirar dele seu sustento.

¹⁰Sobre a criação do Sistema Nacional de Unidades de Conservação consultar Diegues (2001) que analisa as consequências da atuação para populações tradicionais.

¹¹Sobre a relação dos recursos naturais associados à produção da agricultura familiar consultar Diegues (2001) que faz referência à criação de parques conservacionistas que impedem a ação produtiva das populações tradicionais, ao mesmo tempo em que permitem o turismo nestas áreas. Consultar também Ribeiro (2010) que faz referência ao relato da situação de regulações ambientais sofridas por agricultores familiares do rio dos Cochos.

Nesse sentido, a inserção da produção agroextrativista dos agricultores familiares possui uma lógica específica que extrapola as eminentemente econômicas e, boa parte de políticas públicas e de desenvolvimento da agricultura familiar, desconsidera isso, considerando somente as questões produtivas.

Os canais de comercialização identificados nesta pesquisa mostram relações que vão muito além das econômicas e que devem ser consideradas. De acordo com as entrevistas, percebe-se que a cadeia de integração suave é a que mais se aproxima da efetivação do escoamento de produtos do agroextrativismo relacionando a valorização cultural e conservação ambiental. Percebe-se que esse alcance só foi possível a partir do trabalho em parceria de diversas organizações: associação dos agricultores familiares, Cáritas de Januária, Cooperativa Grande Sertão. Nesse sentido, acredita-se que a articulação entre diferentes atores é o que possibilitou o êxito da atividade.

As entrevistas demonstraram também que, a partir da inserção da produção agroextrativista nesse mercado,

a valorização da atividade por parte dos agricultores aumentou.

Por outro lado, percebe-se que o mercado local, embora com sua característica de desenvolvimento local, não consegue absorver efetivamente a produção agroextrativista dos agricultores familiares da região de Januária, em grande parte pela falta de estrutura adequada nesse canal, representada pela impossibilidade de processamento dos frutos, falta de transporte das comunidades rurais até a cidade, falta de valorização cultural da atividade. É nesse sentido que políticas direcionadas a essas iniciativas poderiam ter êxito, desde que construídas e articuladas com a sociedade civil organizada.

O mercado oligopsônico, entretanto, é o que mais se distancia da perspectiva de aliar produção à conservação ambiental. Embora haja venda certa, a superexploração da favela pode causar prejuízos ambientais. De acordo com a Tabela 5 é possível perceber efetividades e limitações para cada canal de comercialização identificado nas pesquisas.

TABELA 5 – Comparação das efetividades e limitações dos canais de comercialização identificados na pesquisa

Tipo de mercado	Efetividades	Dificuldades
Cadeias curtas	- Proximidade consumidor-agricultor; - Menor custo (ambiental; econômico); - Desenvolvimento local; - Segurança e soberania alimentar.	- Dificuldade de escoamento da produção in natura e falta de infraestrutura para o beneficiamento; - Desvalorização cultura da atividade; - Falta de incentivo ao escoamento da produção agroextrativista.
Cadeias de integração Suave	- Valorização cultural; - Apoio a iniciativas de comercialização agroextrativista.	- Atraso do pagamento feito pela Conab aos agricultores; - Inconstância no volume de produção por safra.
Mercado Oligopsônico	- Venda certa.	- Falta organização dos agricultores; - Integração feita de forma exploratória; - Não alia produção a conservação ambiental.

Fonte: pesquisa de campo, 2009

8 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALIER, J. M. **O ecologismo dos pobres: conflitos ambientais e linguagem de valoração**. São Paulo: Contexto, 2007.
- BARBOSA, W. A. **Dicionário histórico geográfico de Minas Gerais**. Belo Horizonte: Itatiaia, 1995. 382 p.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Social. **Cartilha do programa de aquisição de alimentos**. Brasília, 2010.
- BRUYNE, P. de; HERMAN, J.; SCHOUTHEETE, M. de. **Dinâmica da pesquisa em ciências sociais: os pólos da prática metodológica**. 5. ed. Rio de Janeiro: F. Alves, 1991. 251 p.
- COELHO, M. A. T. **Os descaminhos do São Francisco**. São Paulo: Paz e Terra, 2005. 272 p.
- COSTA, J. B. A. Cultura, natureza e populações tradicionais: o norte de Minas como síntese da nação brasileira. **Revista Verde Grande**, Montes Claros, v. 1, p. 8-47, 2006.
- DAYRELL, C. A. **Geraizeiros e biodiversidade no Norte de Minas: a contribuição da agroecologia e da etnoecologia nos estudos dos agroecossistemas tradicionais**. 1998. 212 p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Internacional de Andalucia, La Rábida, 1998.
- DIEGUES, A. C. **O mito moderno da natureza intocada**. 3. ed. São Paulo: Hucitec, 2000. 94 p.
- DIEGUES, A. C.; ARRUDA, V. S. R. **Programa nacional de conservação da biodiversidade, Brasil**. São Paulo: USP, 2001. 176 p.
- GODOY, S. A. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 20-29, maio/jun. 1995.
- GOMES, L. J. **Extrativismo e comercialização da fava d'anta (*Dimorphandra sp.*) estudo de caso na região de Cerrado de Minas Gerais**. Lavras: UFLA, 1998. 158 p.
- HAGUETTE, T. M. F. **Metodologias qualitativas na sociologia**. Petrópolis, Vozes, 1987. 163 p.
- HOLANDA, S. B. de. **Caminhos e fronteiras**. 3. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2004. 166 p.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 10 jan. 2010.
- LAMARCHE, H. (Coord.). **A agricultura familiar: comparação internacional: do mito à realidade**. Campinas: UNICAMP, 1998. v. 2, 348 p.
- MOCHON, M. F.; TROSTER, R. L. **Introdução a economia**. São Paulo: Makron Books, 1994.
- NOGUEIRA, M.; FLEISCHER, S. Entre a tradição e a modernidade: potenciais e contradições da cadeia produtiva agroextrativista no Cerrado. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v. 13, n. 1, p. 125-157, 2005.
- NÚCLEO DE PESQUISA E APOIO À AGRICULTURA FAMILIAR JUSTINO OBERS. **Relatório de pesquisa CNPq, 2007**. Lavras: UFLA, 2009. 72 p.
- PEREIRA, A. E. **Memorial Januária: terra, rios e gente**. Belo Horizonte: Mazza, 2004. 640 p.
- PIERSON, D. **O homem no vale do São Francisco**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1972.
- PRADO JUNIOR, C. **Formação do Brasil contemporâneo: colônia**. 10. ed. São Paulo: Brasiliense, 2007. 390 p.
- REA, L. M.; PARKER, R. A. **Metodologia de pesquisa: do planejamento à execução**. São Paulo: Pioneira, 2000. 262 p.
- RIBEIRO, E. M. **Fé, produção e política**. São Paulo: Loyola/CPT, 1993.
- RIBEIRO, E. M. (Org.). **Feiras do Jequitinhonha: mercados, cultura e trabalho de famílias rurais no semi-árido de Minas Gerais**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil; Lavras: UFLA, 2007. 246 p. (Coleção BNB Projetos Sociais, 1).
- RIBEIRO, R. F. **Florestas anãs do sertão: o cerrado na história de Minas Gerais**. Belo Horizonte: Autêntica, 2005. 480 p.
- RIBEIRO, E. M. (Org.). **Histórias dos Gerais**. Belo Horizonte: UFMG, 2010. 329 p.

RIBEIRO, E. M.; GALIZONI, F. M. Expansão da agropecuária e terras comuns: quatro casos nos cerrados de Minas Gerais. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: SOBER, 2005. 1 CD-ROM.

RIBEIRO, E. R.; GALIZONI, F. M. Nota sobre mercados e empreendimentos das populações rurais tradicionais em Minas Gerais. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 42., 2009, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: SOBER, 2009. 1 CD-ROM.

SILVESTRE, L. H.; CALIXTO, J. S.; RIBEIRO, E. M. Mercados locais e políticas públicas para a agricultura familiar: um estudo de caso no município de Minas Novas, MG. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: SOBER, 2005. 1 CD-ROM.

WILKINSON, J. Cadeias produtivas para agricultura familiar. **Organizações Rurais e Agroindustriais**, Lavras, v. 1, n. 1, p. 34-41, jan./jun. 1999.