

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
BACHARELADO EM DESENVOLVIMENTO RURAL –  
PLAGEDER**

**MÁRCIO PELINSON**

**PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA E DO MILHO POR AGRICULTORES  
FAMILIARES DO MUNICÍPIO DE SERAFINA CORRÊA - RS**

**Serafina Corrêa**

**2017**

**MÁRCIO PELINSON**

**PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA E DO MILHO POR AGRICULTORES  
FAMILIARES DO MUNICÍPIO DE SERAFINA CORRÊA**

Trabalho de conclusão submetido ao Bacharelado em Desenvolvimento Rural - PLAGEDER, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil

Coorientadora: Dra. Alessandra Matte

**Serafina Corrêa**

**2017**

**MÁRCIO PELINSON**

**PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DA SOJA E DO MILHO POR AGRICULTORES  
FAMILIARES DO MUNICÍPIO DE SERAFINA CORRÊA**

Trabalho de conclusão submetido ao Bacharelado em Desenvolvimento Rural - PLAGEDER, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Desenvolvimento Rural.

Aprovada em: Porto Alegre, 24 de novembro de 2017.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil– Orientador  
UFRGS

---

Profa. Dra. Fabiana Thomé da Cruz  
UFRGS

---

Prof. Dr. Glauco Schultz  
UFRGS

*À minha esposa Marilda por toda a compreensão e apoio prestados.*  
*Aos meus pais pelos ensinamentos e encaminhamento dados.*

## **AGRADECIMENTOS**

Aos meus colegas, em especial os de Serafina Corrêa, Roberto e Joel pela parceria e incentivo ao longo do curso.

Aos produtores os quais foi aplicado o questionário, por contribuírem com as informações para a realização do presente trabalho.

Ao meu orientador Paulo Dabdab Waquil e a coorientadora Alessandra Matte, pela qualidade e agilidade nas orientações.

## RESUMO

O presente trabalho possui com principais objetivos conhecer as características sociais dos produtores familiares do município de Serafina Corrêa que produzem em suas propriedades rurais milho e soja. Também busca-se entender quais os principais canais de comercialização dos cereais utilizados pelos produtores, e os motivos que definem os locais de comercialização. Para responder aos objetivos desse estudo, foi realizada uma pesquisa exploratória com a aplicação de um questionário, por meio do levantamento de dados de um grupo com nove agricultores produtores de soja e milho em suas propriedades rurais. Os resultados foram analisados de forma quantitativa e qualitativa. Complementando foi realizada uma pesquisa bibliográfica sobre o tema de comercialização de produtos agrícolas. Os principais resultados encontrados estão relacionados com as características sociais e produtivas das propriedades, os principais canais de comercialização, os motivos que definem a escolha dos canais de comercialização e também os pontos observados em relação a definição de plantio de milho ou de soja.

**Palavras-chave:** Canais de comercialização. Milho. Produtores rurais. Soja.

## **ABSTRACT**

The present work has the main objectives to know the social characteristics of the family farmers of the county of Serafina Corrêa who produce corn and soybean on their farms. It also seeks to understand the main marketing channels of cereals used by producers, and the reasons that define the places of commercialization. In order to respond to the objectives of this study, an exploratory research was carried out with the application of a questionnaire, through data collection from a group with nine soybean and corn farmers on their farms. The results were analyzed quantitatively and qualitatively. In addition, a bibliographical research was carried out on the subject of commercialization of agricultural products. The main results are related to the social and productive characteristics of the properties, the main marketing channels, the reasons that define the choice of commercialization channels and also the points observed in relation to the definition of corn or soybean plantation.

**Keywords:** Marketing channels. Corn. Farmers. Soybean.

## LISTA DE FIGURAS

|  |    |
|--|----|
| Figura 1 – Mapa de localização do município de Serafina Corrêa.....        | 16 |
| Figura 2 – Lavoura de milho em estágio de desenvolvimento vegetativo ..... | 20 |
| Figura 3 – Milho utilizado na alimentação de bovinos de leite.....         | 21 |
| Figura 4 – Colheita da soja no Produtor F.....                             | 25 |



## SUMÁRIO

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>INTRODUÇÃO</b> .....                         | <b>8</b>  |
| 1.1      | OBJETIVOS .....                                 | 10        |
| 1.1.1    | Objetivo Geral .....                            | 10        |
| 1.1.2    | Objetivos específicos.....                      | 10        |
| <br>     |   |           |
| <b>2</b> | <b>REVISÃO BIBLIOGRÁFICA</b> .....              | <b>11</b> |
| <br>     |   |           |
| <b>3</b> | <b>METODOLOGIA</b> .....                        | <b>15</b> |
| <br>     |   |           |
| <b>4</b> | <b>RESULTADOS</b> .....                         | <b>19</b> |
| <br>     |   |           |
| <b>5</b> | <b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....               | <b>26</b> |
| <br>     |   |           |
|          | <b>REFERÊNCIAS</b> .....                        | <b>27</b> |
| <br>     |   |           |
|          | <b>APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA</b> ..... | <b>29</b> |

## 1 INTRODUÇÃO

O tema desta monografia centra-se na produção e comercialização da soja e do milho pelos agricultores familiares do município de Serafina Corrêa. A comercialização é uma etapa muito importante do processo produtivo em todas as atividades, visto que é o meio pelo qual o agricultor obtém retorno financeiro da sua produção. No setor agropecuário a competitividade e a pressão por oferta de produtos com qualidade e preços baixos torna o processo de comercialização ainda mais desafiador. Sepulcri e Trento (2010) mencionam que os gargalos de comercialização são ainda maiores quando se trata dos agricultores familiares, principalmente pelos baixos volumes produzidos.

No município de Serafina Corrêa, localizado na Serra Gaúcha, o setor agropecuário e as indústrias são a base da economia. A agricultura familiar é predominante no meio rural, representada por pequenas propriedades com até 23,8 hectares (IBGE, 2006). Em 2006 os estabelecimentos familiares do município somavam 572 propriedades. As principais atividades produtivas encontradas no meio rural do município são a produção de cereais como o milho, produzido em mais de 83% das propriedades, e soja, cultivada em 25% dos estabelecimentos rurais (IBGE, 2006). O milho em sua maior parte é transformado em alimento para bovinos ou suínos e o excedente é comercializado como a totalidade da produção de soja (RIBEIRO, 2017).

Dentre as principais atividades econômicas pecuárias se destacam a produção de leite e a criação de suínos e de aves. O setor leiteiro vem se destacando no investimento em genética, sanidade e manejo nutricional e reprodutivo, estando presente em 60% dos estabelecimentos de agricultura familiar (IBGE, 2006). A suinocultura se faz presente em 40% das unidades produtivas, enquanto a produção avícola de corte é desenvolvida por 5% dos produtores (IBGE, 2006). A produção é diversificada com cultivo de cereais como o milho e a soja e ainda atividades pecuárias como a bovinocultura de leite, criação de suínos e aves (IBGE, 2006).

Nos últimos anos mudanças produtivas vem sendo identificadas, sobretudo pelo avanço do cultivo da soja em detrimento a redução do cultivo de milho. Segundo dados do IBGE (2006), 83% das 588 unidades de produção agrícola produziam milho, com produção total de 18.989 toneladas. A cultura da soja estava presente em pouco mais de 25% das propriedades somando uma produção de 3.952 toneladas.

Pelos dados da Reunião de IBGE e EMATER (2016), nos últimos dez anos a área ocupada com milho diminuiu de 4500 hectares em 2007 para 3000 hectares em 2016, sendo que 60% deste total é utilizado para a produção de silagem, a qual é utilizada para a alimentação do rebanho leiteiro. Ao mesmo tempo que houve uma queda na produção de milho a cultura da soja teve um crescimento passando de 1000 hectares em 2007, para 2840 hectares em 2016, praticamente triplicando a quantidade de área plantada no período de dez anos.

Neste intervalo de tempo a produtividade média de milho por hectare obteve um acréscimo de 25%, enquanto a soja teve um incremento de 50% (IBGE, EMATER, 2016). Esses dados mostram que o milho era a principal cultura e já possuía um conhecimento das técnicas produtivas, ao passo que com o crescimento da área cultivada com soja, e o aumento da produtividade, também ocorreu uma evolução no manejo da oleaginosa.

Aliado a isso, em vista de minha atuação profissional há mais de 14 anos como assistente técnico e vendedor de insumos agrícolas, vinculado a uma multinacional e em parceria com a Cooperativa do município, é possível visualizar que as relações sociais são fundamentais para o estabelecimento das negociações. A partir da realidade experienciada, considerando as mudanças produtivas relacionadas a produção agrícola e a relevância da produção agrícola para a economia do município, um questionamento central emerge: como são construídos os mercados para a comercialização da soja e do milho por agricultores familiares de Serafina Corrêa/RS?

Para responder a essa pergunta estaremos utilizando as contribuições dos estudos de Granovetter (2009), o qual destaca que as relações sociais perpassam os mercados. Na medida em que ocorrem mudanças produtivas, a comercialização pode ser modificada. Nesse contexto, se faz necessário compreender quais os canais de comercialização atualmente acessados para a venda da produção agrícola, bem como estão construídos.

Nesse sentido, tendo em vista a significativa importância que a agricultura familiar possui para a região, na medida em que possui ampla ocupação do território e participa de forma direta das dinâmicas econômicas, torna-se necessário entender como e para onde ocorre a comercialização da soja e do milho, principais atividades agrícolas do município.

Também é importante procurar conhecer o impacto econômico e social que a comercialização pode proporcionar aos agricultores familiares e o desenvolvimento rural local.

Levando em consideração a importância da agropecuária no desenvolvimento local, como as formas de comercialização dos produtos agropecuários interferem economicamente nas propriedades familiares do município de Serafina Corrêa?

No decorrer do trabalho é possível observar quais os objetivos da pesquisa, bem como as bibliografias utilizada no capítulo dois, e qual a metodologia abordada para sua realização. No capítulo quatro estão descritos os resultados do questionário aplicado aos produtores e por fim as considerações finais.

## 1.1 OBJETIVOS

### 1.1.1 Objetivo Geral

Compreender como são construídos os mercados para a comercialização da soja e do milho por agricultores familiares de Serafina Corrêa/RS.

### 1.1.2 Objetivos específicos

- Verificar as características sociais e produtivas das famílias de agricultores familiares do município de Serafina Corrêa/RS que cultivam soja e milho em suas propriedades.
- Identificar os canais de comercialização acessados para a comercialização da soja e do milho e as relações sociais que perpassam esses mercados.
- Analisar os motivos que orientam a definição do canal de comercialização, bem como seus limitantes e potencialidades para os agricultores familiares.

## 2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Para compreender os mercados agrícolas entre os agricultores familiares de Serafina Corrêa, é necessário compreender conceitos e aspectos relacionados ao tema, que permitam uma compreensão inicial desse cenário. Nesse sentido, em estudo realizado por Plein (2010) sobre as contribuições teóricas da Nova Sociologia Econômica para os estudos dos mercados na agricultura familiar, o autor destaca que as mudanças no setor produtivo atingem amplamente os agricultores familiares que passam de um regime de produção de subsistência e troca de bens de consumo para a interação com os mercados de comercialização externos à propriedade. Ainda segundo o autor, a mercantilização teve papel fundamental no desenvolvimento das propriedades familiares, sendo que as mesmas evoluíram com as mudanças nos mercados de comercialização.

Além da comercialização, também exerceu influência na passagem do campesinato para a nova forma de agricultura familiar, a modernização agrícola que, com o fornecimento de pacotes tecnológicos que visam o aumento de produtividade e competitividade, modificaram as formas de comercialização no rural (PLEIN, 2010). Independente da atividade de cada indivíduo, a relação com o mercado está estritamente próxima, seja pela relação com fornecedores, seja pela comercialização com compradores. Neste sentido é possível perceber a importância que os diferentes mercados, as diferentes formas de comercialização possuem sobre nossas vidas.

Miele, Waquil e Schultz (2010) definem mercado como um grupo de compradores e vendedores que tem interesse de realizar negociações entre eles, tanto de compra quanto de venda, normalmente de forma organizada. Sepulcri e Trento (2010) citam em seu trabalho sobre o mercado e a comercialização de produtos agrícolas, que quanto mais concentrado<sup>1</sup> for o mercado maior é a capacidade de formação de preços

Para Pederiva (2012), a principal dificuldade dos produtores está no momento da comercialização dos produtos agrícolas, podendo destacar a distância dos grandes centros consumidores, a informalidade, pouco esclarecimento e a pouca renda de muitos consumidores.

No município de Serafina Corrêa, conforme mencionado anteriormente a produção agropecuária é formada principalmente por cereais (milho e soja) e produtos animais (leite, suínos e aves). Estes produtos, comumente não são industrializados na propriedade, agregando

---

<sup>1</sup> Mercado concentrado segundo Sepulcri e Trento (2010), é a concentração de um determinado mercado a qual favorece o poder de formação de preços e influenciar no tipo de concorrência.

valor após a comercialização para terceiros (indústrias, agroindústrias, varejo, etc), cabendo ao produtor somente a parte da produção com preços que tendem a ser estabelecidos por terceiros, implicando em margens de lucratividade reduzidas.

Estevam, Salvaro e Busarello (2015) mencionam em seu artigo intitulado Espaços de Produção e Comercialização da Agricultura Familiar: as Cooperativas Decentralizadas do Sul Catarinense, que quanto mais próximo o produtor estiver do consumidor melhor será a relação estabelecida entre ambos. Nesse modelo de comercialização a proximidade e a confiança são um ponto forte em que o consumidor passa a conhecer como são produzidos os produtos. Os autores mencionam ainda que com a diminuição dos intermediários na negociação, o preço passa a ser mais justo para ambos os lados, ao mesmo tempo em que aumenta a margem para o produtor e diminui o custo para o consumidor.

Este modelo de comercialização possibilita ao produtor uma diversificação na produção, fugindo do modelo de integração que estabelece o que deve ser produzido. Nesse sentido o produtor pode escolher o que produzir dependendo do mercado que visa atingir (ESTEVAM; SALVARO; BUSARELLO, 2015). Os autores destacam que o sistema de comercialização por meio de cadeias curtas, serve como estímulo para o desenvolvimento local e de sistemas tradicionais de produção, fugindo do sistema de hegemônico de comercialização.

Sepulcri e Trento (2010) também mencionam que o conhecimento do produtor ao segmento de mercado que pretende explorar, pode interferir na melhor viabilidade da atividade. Também é uma forma de aproximar e criar uma relação de confiabilidade onde os dois elos da cadeia o produtor e o consumidor são beneficiados.

Schmitt (2011) também defende formas de comercialização alternativas que possam aproximar o consumidor do produtor, como, por exemplo, a comercialização dos cereais excedentes entre vizinhos (principalmente o caso do milho), contribuindo para o desenvolvimento econômico e social local e gerando qualidade de vida.

Pederiva (2012) cita em seu trabalho que as relações de mercado de comercialização de produtos agrícolas realizadas por laços de amizade e uma relação social, geram mais confiança e tendem a ser mais assertivas. Essa forma de comercialização mais direta tende a sofrer menores pressões externas, principalmente quanto a variações de preço, com base em relações de amizade sólida e confiáveis (PEDERIVA,2012).

Sobre as ameaças da comercialização baseada na interação social, Pederiva menciona:

[...] Assim, o enraizamento de muitos mercados locais e informais nas redes sociais que serviu como uma proteção natural durante muito tempo está sendo ameaçado tanto pela concorrência dos mercados formais e impessoais que tentam se apropriar de nichos de produtos tradicionais, quanto pelas pressões pelas adaptações às regras “impessoais” de higiene e sanidade do mercado formal. Isso implicaria uma forte seleção e uma taxa de mortalidade para os pequenos empreendimentos, que não teriam como arcar com custos desproporcionais. [...] (PEDERIVA, 2012, p. 25.)

Miele, Waquil e Schultz (2010) destacam que quando o produtor utiliza canais de comercialização mais curtos sem atravessadores, a relação de barganha terá menor discrepância entre os elos. Esse modelo de comercialização pode ser chamado de canal direto.

A interação entre os vendedores e compradores de maneira direta influencia na segmentação de pequenos mercados de comercialização onde o produtor tem condição de oferecer produtos diferenciados, com melhor qualidade e agregação de valor. O comprador, por sua vez, reconhece que o produto possui seu diferencial de qualidade e consequentemente de preço (MIELE; WAQUIL; SCHULTZ, 2010).

Os agricultores que conseguem se destacar na comercialização de produtos com qualidade, tem o poder de fixar preços no mercado, fugindo do sistema das *commodities*, onde são apenas tomadoras de preços sem poder de barganha, dessa forma a proximidade com o fornecedor também é um ponto favorável (MIELE; WAQUIL; SCHULTZ, 2010). Para esse estudo, optou-se por verificar como ocorre a comercialização de *commodities* entre agricultores familiares, no intuito de verificar em que medida os agricultores estão sendo tomadores de preços ou estão conseguindo estabelecer alguma forma de negociação em meio a esse mercado.

A participação dos agricultores em cadeias de comercialização mais curtas ou diretas proporciona um ganho não apenas econômico mas também social, permitindo que aumente a organização e a capacidade de cooperação no meio rural, sem que haja a necessidade de atravessadores (BATALHA; BUAINAIN; SOUZA FILHO, 2017).

Conhecendo a realidade dos agricultores familiares de Serafina Corrêa, em vista da vivência e atuação com esse público, é possível mencionar que um canal de comercialização direta que beneficia este segmento é a feira livre apoiada pela Emater e pela Secretaria de Agricultura do município, onde os agricultores possuem um espaço de comercialização direta com os consumidores. A feira é realizada semanalmente sendo que o consumidor tem a oportunidade de encontrar produtos com qualidade e colhidos poucas horas antes.

Além das formas de comercialização onde há uma proximidade com o consumidor final, Miele, Waquil e Schultz (2010) mencionam a comercialização que pode ser descrita como longa, ou seja passa por diversas etapas até chegara ao consumidor final. Os autores citam que as *commodities*, na qual se enquadram a soja e o milho, podem ser negociadas internacionalmente por sua facilidade de estocagem e por terem menor perecibilidade.

Pederiva (2012) expõe que as características e natureza dos produtos, são fatores que podem definir a forma de comercialização bem como o rendimento econômico do processo.

Mendes (2007) em seu trabalho sobre comercialização agrícola, também descreve que elementos como as características físicas e grande quantidade de consumo de um determinado produto, normalmente são fatores que afetam na maneira de comercialização, neste caso caracterizando-se como uma cadeia longa, até chegar ao consumidor final.

Essa forma de comercialização pode gerar efeitos positivos e também negativos, tanto ao produtor quanto ao consumidor. Os efeitos positivos tratam da redução burocrática que envolve a comercialização, facilitando os passos para a comercialização do agricultor. Um dos pontos negativos trata das margens que são cobradas por cada intermediário na operação, o que representa menor remuneração ao produtor rural e maior custo ao consumidor final, (MIELE, WAQUIL E SCHULTZ, 2010).

Sepulcri e Trento (2010) mencionam em seu trabalho que os mercados de circuito longo restringem a lucratividade e o poder de barganha do produtor perante os compradores, se tornando esse o elo mais fraco da cadeia produtiva. Mendes (2007) trata esta questão de forma semelhante acrescentando que quanto maior o número de atravessadores ou de processamento realizado em um produto até chegar ao consumidor final, maior será a diferença entre o preço inicial e o preço final, não refletindo numa maior remuneração para o produtor.



### 3 METODOLOGIA

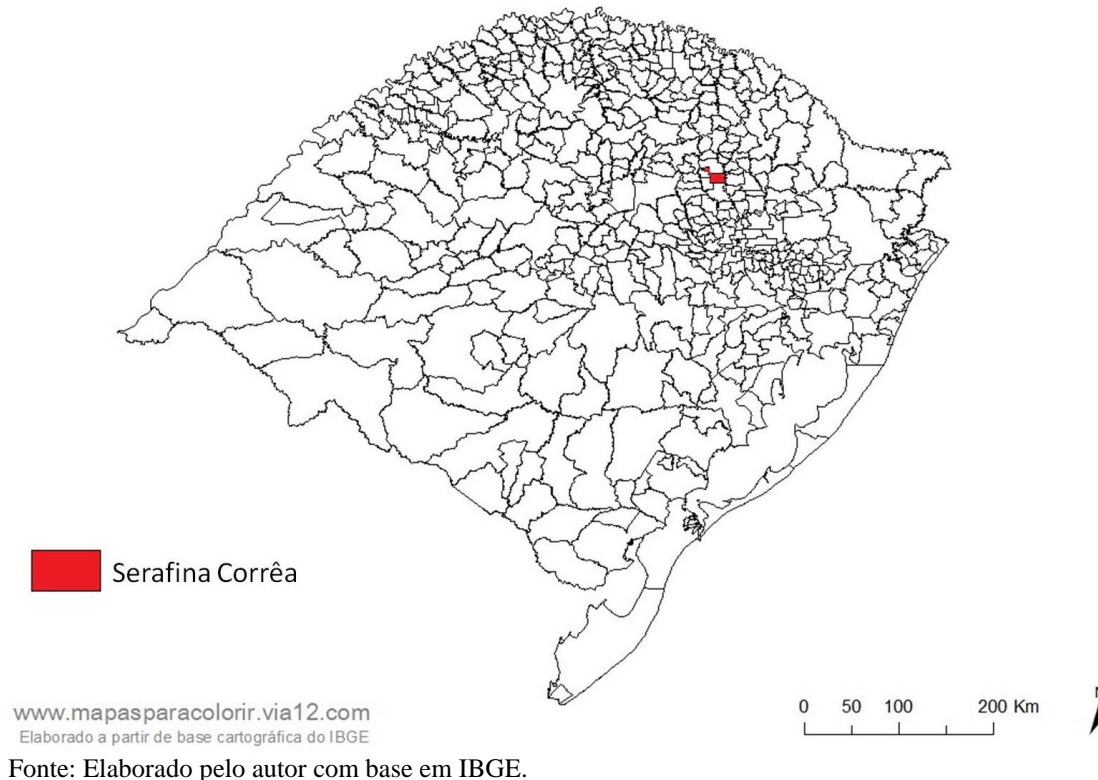
Para responder aos objetivos desse estudo, foi realizada uma pesquisa exploratória, por meio do levantamento de dados de um grupo de agricultores produtores de soja e milho em suas propriedades rurais. Segundo Gil (2007), este tipo de análise permite conhecer melhor o problema a ser estudado e mostrar as várias hipóteses para o mesmo, realizando um levantamento em forma de estudo de caso. Gerhardt e Silveira (2009) mencionam que a pesquisa exploratória é uma maneira do pesquisador conhecer mais sobre um determinado assunto.

Complementando os dados obtidos no campo de estudo, foi feita uma revisão bibliográfica do assunto, buscando autores que mencionem as diversas formas de comercialização bem como suas vantagens e desvantagens. Fonseca (2002) menciona que a revisão bibliográfica consiste na busca por informações em trabalhos já realizados e publicados, dessa maneira é possível conhecer o que já foi estudado sobre o assunto. Para a revisão bibliográfica deste trabalho foram utilizados diversos autores que falam sobre as diferentes formas de comercialização.

Os produtores escolhidos para o levantamento de informações residem no município de Serafina Corrêa, estado do Rio Grande do Sul, localizado a 230 quilômetros de Porto Alegre (Figura 1). Esses agricultores residem e trabalham no meio rural, em que o critério de seleção foi desenvolverem o cultivo de soja e de milho.

Os critérios para a escolha dos agricultores entrevistados foram a proximidade geográfica e a facilidade de acesso às propriedades pelo pesquisador, uma vez que o deslocamento até as propriedades não seria um empecilho. Aliado a isso, a afinidade pessoal entre pesquisador e agricultores permitiram a facilidade de contato e de obtenção dos dados necessários ao estudo.

**Figura 1 – Mapa de localização do município de Serafina Corrêa**



Foram entrevistados nove produtores rurais para a coleta de informações em diferentes localidades do município e com diferentes realidades visando à obtenção de dados que sejam representativos do local.

Os dados foram coletados por meio de um questionário respondido pelos produtores, contendo 17 questões elaboradas com o propósito de identificar as características de cada propriedade, sua organização, área cultivada, as formas de comercialização ou utilização dos cereais produzidos (milho e soja), explorando o ponto de vista do produtor sobre a viabilidade e tendência de plantio para as próximas safras (APÊNDICE A).

A escolha de pesquisa pelo uso de questionário se deve a vantagens como a economia de tempo e viagem, custo reduzido para a realização da pesquisa e facilitando atingir um número de produtores maior se comparado a realização de uma pesquisa que envolvesse deslocamento. Além disso, a pesquisa ocorre de modo simultâneo, em que as respostas tem um retorno rápido e de forma mais precisa dando liberdade ao questionado para responder com calma, representando uma segurança no dados levantados (GERHARDT; SILVEIRA,2009).

Gerhardt e Silveira (2009) definem questionário como sendo:

[...] um instrumento de coleta de dados constituído por uma série ordenada de perguntas que devem ser respondidas por escrito pelo informante, sem a presença do pesquisador. Objetiva levantar opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas. A linguagem utilizada no questionário deve ser simples e direta, para que quem vá responder compreenda com clareza o que está sendo perguntado[...] (GERHARDT; SILVEIRA, 2009 p. 69).

Para a aplicação do questionário aos nove produtores residentes no interior de Serafina Corrêa, foram utilizadas as ferramentas eletrônicas de envio de mensagens por *e-mail*, no período que compreendeu de 15 de setembro de 2017 a 30 de setembro de 2017. Antes do encaminhamento da ferramenta de pesquisa os proprietários foram contatados por meio de telefonemas, com o objetivo de explicar sobre o que se tratava e o motivo da pesquisa, explicando que não seriam identificados na discussão dos resultados.

Com o retorno dos questionários aplicados aos produtores os dados foram descritos e compilados em um único documento facilitando sua interpretação e análise para posterior discussão. Assim, os dados obtidos por meio das respostas dos questionários, foram tabulados e analisados de forma quantitativa e qualitativa. Os dados quantitativos foram analisados a partir da estatística descritiva, com valores como média, máxima e mínima. No que concerne as informações qualitativas, fez-se uso da análise de conteúdo das informações.

Para Gerhardt e Silveira (2009) na pesquisa quantitativa o entrevistador propõe a análise por meio de dados que possam ser compilados e enumerados retratando a realidade do grupo pesquisado de forma precisa, (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

O método qualitativo tem como principais objetivos conhecer a realidade de um determinado grupo ou organização, sem a preocupação de mostrar essa realidade por meio de números. A pesquisa qualitativa busca obter informações que sejam ilustrativas e representativas, independente do seu tamanho, respeitando o que os pesquisadores buscam com seus entrevistados e o conhecimento empírico que possuem na busca de resultados e dados fiéis a realidade estudada, (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

Tanto a pesquisa qualitativa quanto quantitativa possuem vantagens e desvantagens, dessa forma no presente trabalho buscam o complemento das informações para a geração de dados confiáveis e representativos.

Complementando a interpretação dos dados obtidos se realizara uma análise de conteúdo que segundo Gerhardt e Silveira (2009), é uma técnica que permite por meio de um conjunto de

procedimentos sistemáticos, obter indicadores e informações do grupo estudado. Assim, cada questão será analisada baseada nas respostas dos questionados com foco no tema de comercialização dos produtos agrícolas soja e milho. Será analisada a opinião dos produtores entrevistados sobre a comercialização de soja e milho bem como sua viabilidade.

Os participantes da pesquisa têm o direito de manter o sigilo das informações prestadas sem a necessidade de identificação do questionário, conforme resolução nº 196, de 10 de outubro de 1996, do Conselho Nacional de Saúde (BRASIL, 1996). No presente trabalho, em respeito à integridade dos entrevistados, os nomes não serão divulgados, quando citados serão identificados pelo uso alfabético de letras (ex: Produtor A, Produtor B,..).

## 4 RESULTADOS

Os resultados que apresentados neste capítulo, são provenientes das informações obtidas por meio da aplicação do questionário entre produtores de Serafina Corrêa. A descrição dos dados será realizada em forma de texto identificando os entrevistados por letras, em um intervalo de vai de A a I a fim de manter a não identificação dos produtores.

O grupo de produtores analisado possui experiência média de trabalho na agricultura de 27,3 anos, o que demonstra se tratar de um grupo maduro no sentido de ter longa experiência com a atividade, perpassando por diferentes situações de incertezas relacionadas à atividade. O produtor que trabalha a menos tempo é o Produtor D que atua a seis anos no meio rural, por outro lado os Produtores A, C e F trabalham a 40 anos ou mais com a atividade agropecuária.

A distância da propriedade em relação ao centro da cidade varia de 20 quilômetros do Produtor E, o qual reside em um distrito do município, e os mais próximos E e I estão situados a cinco quilômetros, sendo a média de deslocamento necessária de 10,4 quilômetros. Para o deslocamento até a área urbana de Serafina Corrêa são utilizadas estradas vicinais não pavimentadas (de chão batido), na sua maioria em bom estado de conservação atualmente.

Por meio da pesquisa foi possível identificar que a média de pessoas que trabalham na unidade produtiva agrícola (UPA) é de três pessoas, variando das menores, com duas (B, D e H), até aquelas com mais mão de obra, com até cinco envolvidos na atividade (Propriedade F). Por meio das respostas foi observado que somente a Propriedade E utiliza mão de obra de terceiros permanentemente. Portanto, em sua maioria, os agricultores estudados contam com a mão de obra da família para desenvolverem suas atividades produtivas.

Esse grupo de produtores somados conta com área total de terras de 380 hectares, sendo que desta 259 são utilizados para o plantio de milho ou soja. A menor propriedade possui área agrícola de oito hectares e a maior de 45 hectares. Temos ainda os Produtores E, G e H que arrendam terras de agricultores vizinhos para o cultivo de milho e de soja.

O plantio de milho e de soja está presente em todas as unidades produtivas destacando-se como as principais atividades econômicas, visto que esse foi o requisito de seleção para o estudo. Dentre os produtores estudados somente o Produtor A declara que nos últimos anos o cereal mais cultivado é o milho (Figura 2), justificando que esse é utilizado na propriedade como alimento para os bovinos de leite. Das nove propriedades estudadas, 66% atualmente cultivam mais soja

em detrimento ao milho, pautados pelo argumento de que o menor custo de produção e o maior preço pago no momento da comercialização está nesse grão. Por outro lado, os Produtores D e E responderam que dividem o plantio entre milho e soja alegando ter consumo do milho na propriedade, bem como o cuidado em realizarem a rotação de culturas na propriedade.

**Figura 2 – Lavoura de milho em estágio de desenvolvimento vegetativo**



Fonte: Foto tirada durante visita ao Produtor A.

Além do cultivo de cereais, outras atividades produtivas são desenvolvidas concomitantemente, entre elas foram identificadas atividades pecuárias como o leite (89% das propriedades), a suinocultura (33%) e a avicultura de corte (33%), mostrando a que a diversificação é um ponto forte entre os agricultores. Essa diversificação representa um meio de construir mais segurança aos produtores, visto que possuem diferentes fontes de renda, em caso de alguma intempérie climática ou mudança brusca no mercado de *commodities*, o que impactaria sobre a comercialização da soja, por exemplo.

Tal sistema de produção agrícola e pecuária vem se complementando no município, isso pode ser visto neste estudo onde encontramos 89% das propriedades que produzem o milho para o próprio consumo. O grão é utilizado para a alimentação de suínos, processado pelos agricultores em forma de alimento concentrado na dieta dos animais, e para a alimentação dos bovinos de leite, por meio da produção de silagem e processamento de concentrado (Figura 3). No caso do Produtor F o milho é totalmente comercializado, enquanto nas Propriedades H e I

somente o excedente é destinado a cerealistas ou cooperativas locais. Portanto, de maneira geral, o milho é visto como um bem de consumo e não como uma mercadoria para a venda.

**Figura 3 – Milho utilizado na alimentação de bovinos de leite**



Fonte: Foto tirada durante visita ao Produtor C

Quanto à produção de soja, essa é comercializada em sua totalidade. É possível observar que há praticamente um consenso entre os produtores quanto à utilização da soja e principalmente o milho como matéria prima para outras atividades na propriedade. A exceção do Produtor F, em sua avaliação, que na sua propriedade “é mais vantajosa a comercialização do milho”.

Esse estudo traz ainda a insatisfação do Produtor G, dizendo que no momento atual não há opções que tragam um retorno satisfatório, mostrando seu descontentamento atual com as atividades agropecuárias desenvolvidas na sua propriedade.

No caso do milho, vale destacar que 86% dos produtores comercializam o grão a cerealistas particulares, que consistem em empresas privadas que realizam a compra de grãos. Na soja esse número cai para 22%, em que prepondera a entrega para a cooperativa local (78%).

Os fatores que exercem mais relevância entre os produtores questionados para a escolha sobre o canal de comercialização para escoamento da produção são: segurança, preço satisfatório pago pelo produto, prestação de serviço pelos cerealistas particulares ou cooperativa (assistência técnica), e ainda a afinidade pessoal como influenciador de decisão final.

Pela vivência profissional há 14 anos no município de Serafina Corrêa, é possível observar a preocupação dos produtores em onde realizar a entrega do seu produto após a colheita. Fatos recentes reforçam esta opinião devido a cerealistas que decretaram falência sem remunerar o grão dos produtores que estava armazenado nos seus depósitos. Nesse sentido a escolha por canais que lhe deem segurança é um fator que pesa muito para os produtores rurais.

Por se tratar de *commodities*, a variação de preços entre os cerealistas na maioria dos casos é pequena ou quase nula, mas mesmo assim os produtores entrevistados consideram o preço pago por seu produto com um fator de decisão no momento da entrega e comercialização.

Foi possível observar que o fator reciprocidade está muito presente, não só na comercialização como também na aquisição de insumos, bens e serviços para a atividade, agropecuária. Nesse contexto a assistência técnica é tida entre os produtores rurais entrevistados como um determinante da entrega da produção, como uma maneira de retribuir o trabalho de prestação de serviço que é disponibilizado pelas cooperativas ou pelos cerealistas particulares, o qual incentiva para o aumento da produtividade e melhor desempenho econômico final na atividade.

A assistência técnica, seja ela disponibilizada por instituições públicas ou particulares tem a capacidade de difundir o uso de novas tecnologias, moldar o mercado conforme os interesses de cada região por meio de ferramentas como o planejamento, acompanhamento e execução das atividades (ABRAMOVAY, 2007).

Outro fator relevante que pode ser percebido na pesquisa realizada traz a relação da comercialização com a afinidade pessoal entre as partes. Com isso é possível observar que o relacionamento entre o consultor e o cliente vai além de uma simples negociação, deixando a transação mais informal.

Raud-Mattedi (2003), menciona em seu estudo sobre as ideologias de Granovetter, que a relação entre economia e relacionamento social é ampla e dá suporte para a realização de bons negócios, por meio de uma negociação mais informal. Em seu trabalho destaca a ideia de que as relações sociais exercem força na tomada de decisão, seja na busca por um trabalho e também nas negociações de compra ou de venda.

Nestes anos de convivência e atuação na região foi possível constatar que estas informações condizem coma realidade, identificando que o relacionamento social dos atores envolvidos em transações comerciais influencia na tomada de decisões.



Após a entrega do produto para estocagem nos canais de recebimento, sejam os cerealistas particulares ou a cooperativa, vem a última etapa do processo de produção que cabe ao produtor rural, a venda. Os critérios para a comercialização e o momento variam muito de uma propriedade para outra. Conforme observado, alguns produtores realizam ao término da colheita (A e D), o restante é orientado por fatores como a especulação sobre o preço, a necessidade da venda ou a oportunidade em realizar um negócio (que necessite de dinheiro ou que usa o grão como moeda de troca).

Entre os produtores entrevistados, alguns deles mencionam que têm grãos depositados em cerealistas a cerca de três safras e que estão aguardando para vender. Por meio de conversas informais indicam que o principal motivo que os leva a não vender seu produto é o de não querer depositar o valor obtido em bancos e ainda pelo grão servir como moeda de troca por implementos, insumos e terras.

A comercialização segundo os produtores é desafiadora, bem como as dificuldades mais relevantes enfrentadas para a produção de milho e soja. Dentre as destacadas pelo grupo de entrevistados o clima aparece em 77% das respostas, seguido de oscilação nos preços dos insumos em 55% dos casos, também merecem destaque os custos de produção e as volatilidade do mercado que segundo os produtores se referem as variações cambiais e questões políticas, que por sua vez exercem influência no mercado dos cereais.

Para Lima (2002), em seu trabalho *Agropecuária Brasileira e as Mudanças Climáticas Globais: Caracterização do Problema, Oportunidades e Desafios*, as questões relacionadas ao clima são fundamentais para produtividade agrícola, afetando também a economia e os fatores sociais:

[...] A agricultura é uma atividade altamente dependente de fatores climáticos, tais como temperatura, pluviosidade, umidade do solo e radiação solar. Os principais efeitos das alterações desses fatores sobre a agricultura certamente incidiriam na produtividade e no manejo das culturas, como irrigação, controle de pragas e doenças, etc., bem como nos sistemas sociais e econômicos [...] (LIMA, 2002, p. 453).

A comercialização antecipada de cereais é uma prática que vem ganhando força no cenário produtivo nacional como forma de fixar o preço do grão que será recebido após a entrega da produção. Castro (2002) em seu trabalho sobre o Gerenciamento de risco de mercado para produtores de commodities, menciona que os riscos oriundos da cotação futura das commodities

e variação de taxa cambial podem ser minimizados com a fixação futura de preços, gerando mais segurança para o produtor.

Outra dificuldade mencionada por 55% dos entrevistados questionados se deve a preferência de recebimento da soja por parte das cerealistas (particulares e cooperativas), principalmente nesta última safra em que as produções foram consideradas acima da média pelos produtores, que em alguns casos entregaram o grão onde havia a disponibilidade de recebimento e não no local pretendido.

Um ponto forte que pode ser identificado nas informações compiladas é assistência técnica que vem ganhando destaque e minimizando alguns riscos para o produtor. Essa assistência técnica vem sendo fornecida pelas cerealistas privadas e pelas cooperativas, ambas interessadas em assegurar produtividade e a compra de grãos desse produto. A oferta de assistência técnica representa um meio de construir vínculo entre a empresa e o agricultor, representando a principal forma de estabelecimento de uma relação social, a qual vai influenciar no momento da escolha sobre onde depositar o grão.

Em virtude dos preços praticados para os cereais, 88% dos agricultores responderam que economicamente a soja está gerando um maior retorno financeiro entre as atividades desenvolvidas na propriedade. O Produtor G escreve que este ano não consegue visualizar retorno financeiro em nenhuma das atividades por ele praticada. Quando questionados sobre a previsão futura de plantio, 88% responderam que pretendem aumentar a área destinada para soja, por ter menores chance de perda em relação a cultura do milho caso haja alguma estiagem, menor custo de produção e melhor remuneração (Figura 4). O Produtor E, já citado anteriormente continuará destinado metade da área para milho e a outra metade para soja.

**Figura 4 – Colheita da soja no Produtor F**



Fonte: Foto tirada durante a colheita da safra de soja de 2016/2017.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao concluir este trabalho é perceptível a importância que as culturas do milho e da soja exercem no setor agropecuário do município de Serafina Corrêa, seja para o consumo animal na propriedade ou para a comercialização.

Neste estudo foram questionados nove produtores rurais com propriedades médias de 38 hectares que cultivam milho e soja e ainda possuem atividades paralelas como suinocultura, avicultura e bovinocultura de leite. Foi possível observar que a mão de obra é praticamente empregada nas atividades é praticamente toda familiar e normalmente são propriedades com poucas pessoas envolvidas.

Este trabalho nos mostra que a quase 90% do milho produzido fica nas propriedades sendo utilizado como alimento para bovinos e suínos, sendo que somente o excedente é comercializado. No caso da soja toda a produção é comercializada na cooperativa local ou cerealistas particulares. Vale destacar ainda que a grande maioria dos produtores consideram a produção de cereais para consumo na propriedade mais vantajosa se comparada a comercialização.

Percebe-se que a escolha dos cerealistas para a entrega dos cereais passa por fatores como segurança, preço, afinidade e prestação de serviços de assistência técnica, sendo os dois últimos itens bastante relevantes na tomada de decisão tanto da entrega da produção quanto da compra dos insumos. Os produtores questionados mencionam que além do manejo produtivo a comercialização também é desafiadora não sabendo qual o melhor momento de realiza-la.

Também é possível observar a preferência dos produtores pelo plantio de soja em relação ao milho, principalmente atrelados aos preços pagos pelo cereal estarem mais vantajosos nos últimos anos. O cultivo do milho está vinculado ao consumo na propriedade com atividades pecuárias.

Diante do exposto conclui-se que mesmo com a experiência dos produtores rurais do município, os desafios com a produção e comercialização do milho e da soja são constantes e exigem conhecimento, profissionalismo e habilidade, para se alcançar bons resultados e manter as propriedades rurais com viabilidade e em funcionamento.

## REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo. **Estratégias alternativas para a extensão rural e suas consequências para os processos de avaliação**. 2007. Londrina. Disponível em: <[http://www.escoladegestao.pr.gov.br/arquivos/File/Abramovay\\_Texto\\_Avalia\\_o\\_ATER.pdf](http://www.escoladegestao.pr.gov.br/arquivos/File/Abramovay_Texto_Avalia_o_ATER.pdf)>.

Acesso em: 25 out. 20107.

BATALHA, Mário Otávio; BUAINAIN, Antônio Márcio; SOUZA FILHO, Hildo Meirelles de. **Tecnologia de gestão e agricultura familiar**. Disponível em: <[http://www2.ufersa.edu.br/portal/view/uploads/setores/241/Tecnologia de Gestão e Agricultura Familiar.pdf](http://www2.ufersa.edu.br/portal/view/uploads/setores/241/Tecnologia%20de%20Gest%C3%A3o%20e%20Agricultura%20Familiar.pdf)>. Acesso em: 14 jun. 2017.

BRASIL. Resolução nº 196, de 10 de outubro de 1996. **Dispõe sobre as diretrizes e normas regulamentadoras de pesquisa envolvendo seres humanos**. Brasília, DF, Conselho Nacional de Saúde. Disponível em: <[http://conselho.saude.gov.br/web\\_comissoes/conep/aquivos/resolucoes/23\\_out\\_versao\\_final\\_196\\_ENCEP2012.pdf](http://conselho.saude.gov.br/web_comissoes/conep/aquivos/resolucoes/23_out_versao_final_196_ENCEP2012.pdf)>. Acesso em: 26 jun, 2017.

CASTRO, Antônio Luiz Sarno. **Gerenciamento de risco de Mercado para Produtores de Commodities no Brasil**. 2002. 70 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Faculdade Getúlio Vargas Escola de Administração de São Paulo, São Paulo, 2002. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/5494/1200300830.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 25 out. 2017.

DAROLT, Moacir Roberto et al. **Redes Alimentares Alternativas e Novas Relações Produção - Consumo na França e no Brasil**. Ambiente & Sociedade, Campinas, v. XIX, n. 2, p.1-22, abril-junho, 2016.

ESTEVAM, Dimas de Oliveira; SALVARO, Giovana Ilka Jacinto; BUSARELLO, Carla Spillere. **Espaços de produção e comercialização da agricultura familiar: as cooperativas descentralizadas do Sul Catarinense**. Interações (Campo Grande), [s.l.], v. 16, n. 2, p.289-299, dez. 2015. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/151870122015205>.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo (Org.). **Métodos de Pesquisa**. Porto Alegre: Ufrgs, 2009. 120 p.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007. Disponível em: <[https://www.google.com.br/search?q=GIL%2C+A.+C.+M%C3%A9todos+e+t%C3%A9cnicas+de+pesquisa+social.+S%C3%A3o+Paulo%3A+Atlas%2C+1999.+\\_\\_\\_\\_\\_.+Como+elaborar+projetos+de+pesquisa.+4.+ed.+S%C3%A3o+Paulo%3A+Atlas%2C+2007.&aq=chrome..69i57.1817j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com.br/search?q=GIL%2C+A.+C.+M%C3%A9todos+e+t%C3%A9cnicas+de+pesquisa+social.+S%C3%A3o+Paulo%3A+Atlas%2C+1999.+_____.+Como+elaborar+projetos+de+pesquisa.+4.+ed.+S%C3%A3o+Paulo%3A+Atlas%2C+2007.&aq=chrome..69i57.1817j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)>. Acesso em 26 jun, 2017.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, IBGE. **Brasil em Síntese**. 2006. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/v4/brasil/rs/serafina-correa/pesquisa/24/27801?localidade1=430355>>. Acesso em: 05 jun. 2017.

LIMA, Magda Aparecida de. Agropecuária Brasileira e as Mudanças Climáticas Globais: Caracterização do Problema, Oportunidades e desafios. **Caderno de Ciência & Tecnologia**, Brasília, v. 19, n. 3, p.451-472, set./dez., 2002. Disponível em: <<http://seer.sct.embrapa.br/index.php/cct/article/view/8816/4957>>. Acesso em: 23 out. 2017.

MENDES, Judas Tadeu Grassi. **Comercialização Agrícola**. 100 f. Curso de Agronomia, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2007.

MIELE, Marcelo. WAQUIL, Paulo Dabdab. SCHULTZ, Glauco. Mercados e comercialização de produtos agrícolas. Coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010.

PEDERIVA, Ana Carolina. **Mercados e Canais de Comercialização de Produtos Agrícolas no Rio Grande do Sul**. 2012. 86 f. TCC (Graduação) - Curso de Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul (ufrgs), Porto Alegre, 2012. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/69982>>. Acesso em: 12 jun. 2017.

PLEIN, Clério. Revista Faz Ciência, v.12, n.15 Jan./Jun. 2010, pp. 95-118. 95. **Instituições e enraizamento nos mercados da agricultura familiar**. Resumo. Disponível em: <<http://e-revista.unioeste.br/index.php/fazciencia/article/viewFile/7514/5555>> Acesso em: 22 de ago. 2017.

Prefeitura Municipal de Serafina Corrêa. **O Município**. Disponível em: <<http://www.serafinacorrea.rs.gov.br/>>. Acesso em: 05 jun. 2017.

RAUD-MATTEDI, Cécile. **Análise Crítica da Sociologia Econômica de Mark Granovetter: Os Limites De Uma Leitura do Mercado em Termos de Redes e Imbricação**. Paris: Política e Sociedade, 2005. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/politica/article/view/1931>>. Acesso em: 12 dez. 2017.

RIBEIRO, Roberta Sabatino. Eng.<sup>a</sup> Agrônoma, Extensionista Rural – Área técnica agropecuária da EMATER/RS de Serafina Corrêa, 2017. Entrevistador: Aluno do PLAGEDER Márcio Pelinson. Serafina Corrêa, 21 de ago. 2017.

SCHMITT, Claudia Job. Encurtando o caminho entre a produção e o consumo de alimentos. *Agriculturas: experiências em agroecologia*. V. 8, n. 3, set. 2011.

SEPULCRI, Odílio; TRENTTO, Edison José. **O Mercado e a Comercialização de Produtos Agrícolas**. 82. ed. Curitiba: Instituto Emater, 2010.

## APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**  
**BACHARELADO EM DESENVOLVIMENTO RURAL – PLAGEDER**  
**ROTEIRO DE ENTREVISTA PARA AGRICULTORES FAMILIARES**  
Acadêmico Marcio Pelinson

Nome: \_\_\_\_\_

Há quanto tempo trabalha com agropecuária (anos): \_\_\_\_\_

Qual a distância da propriedade até o centro urbano: \_\_\_\_\_

1. Quantas pessoas trabalham atualmente na unidade produtiva?

(\_\_\_\_\_) Da família                      (\_\_\_\_\_) Terceiros

2. Qual a área total da propriedade? (\_\_\_\_\_) Área própria                      (\_\_\_\_\_) Arrendada

3. Qual a área destinada para uso agrícola? \_\_\_\_\_

4. Quais são as principais atividades desenvolvidas na propriedade? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Quanto da área é destinada para o cultivo de:

a) Milho \_\_\_\_\_                      b) Soja \_\_\_\_\_

6. Nos últimos anos, qual dos cereais (milho ou soja), vem tendo mais destaque na propriedade?  
Por que?

7. Qual é o destino da produção (transformada na propriedade, comercializada):

a) Milho \_\_\_\_\_

b) Soja \_\_\_\_\_

8. Se consumida na propriedade, qual a sua utilização?

9. Se comercializada, para quem é vendida?

a) Milho \_\_\_\_\_

b) Soja \_\_\_\_\_

10. Como decide para onde vender, como ocorre essa escolha?

11. Quais os critérios adotados para a escolha do destino da produção (preço, afinidade, segurança)?

12. A venda da produção é realizada no encerramento da colheita ou ocorre a especulação de preços?

13. Em relação ao rendimento econômico das culturas, na sua opinião, qual está se destacando? Por que?
14. No seu ponto de vista é mais vantajoso utilizar o grão como matéria prima para outras atividades na propriedade (suinocultura, bovinos de leite...) ou comercializar a produção para terceiros?
15. Existem dificuldades em encontrar compradores para a produção de milho e de soja na região? Os compradores tem alguma preferência quanto a milho ou soja?
16. Dentro da sua propriedade, qual a perspectiva futura de área de cultivo entre milho e soja?
17. Está satisfeito com os resultados obtidos com a produção de milho e/ou soja? Por que?
18. Existem dificuldades que são relevantes para a produção de milho e/ou soja? Quais?