

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL

MODOS DE VIDA E HETEROGENEIDADE DAS ESTRATÉGIAS DE PRODUTORES  
FAMILIARES DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS

**Adriana Paola Paredes Peñafiel**

Porto Alegre  
2006

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL

MODOS DE VIDA E HETEROGENEIDADE DAS ESTRATÉGIAS DE PRODUTORES  
FAMILIARES DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS

**Adriana Paola Paredes Peñafiel**

**Orientador: Paulo D. Waquil**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento Rural.

Série PGDR – Dissertação n.º 56  
Porto Alegre  
2006

P227m

Paredes Peñafiel, Adriana Paola

Modos de vida e heterogeneidade das estratégias de produtores familiares de pêssego da região de Pelotas / Adriana Paola Paredes Peñafiel. – Porto Alegre, 2006.

129 f. : il.

Orientador: Paulo D. Waquil.

Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Porto Alegre, 2006.

1. Produção agrícola : Pêssego. 2. Comercialização agrícola : Pêssego.  
3. Agricultura familiar : Canguçu (RS). 4. Agricultura familiar : Pelotas (RS).  
5. Agricultura familiar : Morro Redondo (RS). 6. Estratégia. I. Waquil, Paulo Dabdab. II. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. III. Título.

CDU 338.439  
631.115  
631.152

MODOS DE VIDA E HETEROGENEIDADE DAS ESTRATÉGIAS DE PRODUTORES  
FAMILIARES DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS

Adriana Paola Paredes Peñafiel

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Rural.

Aprovada em: Porto Alegre, 18 de abril de 2006.

---

Prof. Dr. Paulo Dabdab Waquil - orientador

---

Prof. Dra. Marinês Zandavali Grandó

---

Prof. Dr. Sérgio Schneider

---

Prof. Dr. Marco Antônio Verardi Fialho

## DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a todos aqueles que investiram na minha educação: a meu pai Jorge, a minha mãe Elvira, meus irmãos Álvaro e Antonio e minha cunhada Ira. Aos meus sobrinhos Sebastián, Jerome, Sofia e Francesco Jorge, por ter me animado com as suas ocorrências no Natal. Também dedico este trabalho às pessoas que conheci em Porto Alegre, e fizeram tudo o possível para que me sinta em casa. Especialmente ao Guilherme, quem para mim é um amigo, um orientador voluntário, e um namorado paciente.

## AGRADECIMENTOS

Não posso deixar de manifestar as minhas “muchísimas gracias” às pessoas que me ajudaram neste trabalho:

Aos agricultores de Pelotas, pela sua paciência, acolhida e as caronas pela colônia.

Ao Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado. Principalmente ao pesquisador e professor João Carlos Medeiros Madail, e aos motoristas da CPACT que facilitaram o transporte para efetuar a pesquisa de campo.

Aos funcionários da secretaria do PGDR, especialmente Eliane Sanguine por todo o seu apoio.

Ao meu orientador Paulo Waquil, e aos professores Carlos Mielitz, Sergio Schneider, Egon Roque Frohlich e Anita Brumer. Apreendi muito com eles e agradeço a sua confiança.

Aos colegas do mestrado, especialmente a Marlova, a Juliana, a Maria Imaculada, a Patrícia, a Neide, e a Ana, e aos colegas Luis Fernando e Affonso.

A uma família especial, os Waterloo Radomsky, que me acolheram em Porto Alegre, especialmente aos senhores Henrique e Regina, a Sra. Clara, Camilla, (e Bochinha).

“(…) ¿Que tiene dueño la tierra? ¿Cómo así? ¿Cómo se ha de vender? ¿Cómo se ha de comprar? Si ella nos pertenece, pues. Nosotros somos de ella. Sus hijos somos. Así siempre, siempre. Tierra viva. Como cría a los gusanos, así nos cría. Tiene huesos y sangre. Leche tiene, y nos da de mamar. Pelo tiene, pasto, paja, árboles. Ella sabe parir papas. Hace nacer casas. Gente hace nacer. Ella nos cuida y nosotros la cuidamos. Ella bebe chicha, acepta nuestro convite. Hijos suyos somos. ¿Cómo se ha de vender? ¿Cómo se ha de comprar?”

(Arguedas, 1970, apud Galeano, 1982, p. 256)

(Ilustre escritor peruano)

## RESUMO

A dissertação analisa de que maneira as unidades de produção familiar estão reorganizando as atividades de produção e comercialização e alterando os seus modos de vida diante das transformações nos mercados, durante a década de 1990. A observação dos modos de vida é uma das recentes interpretações sobre os atores sociais, a agricultura e o meio rural por parte das Ciências Econômicas e da Sociologia. Essa abordagem teórica proporciona elementos analíticos para examinar a unidade de produção familiar e sua capacidade de alterar ou reproduzir o repertório de práticas de produção conforme as formas de acesso aos recursos sociais e econômicos que lhes permitem gerar meios de vida para sobreviver no meio rural. O estudo de campo foi realizado nos municípios de Pelotas, Morro Redondo e Canguçu, localizados ao extremo sul do estado do Rio Grande do Sul, Brasil. Analisaram-se estabelecimentos familiares dedicados à produção e comercialização de pêssego. O objetivo do trabalho consiste em entender as estratégias de reprodução social como superação de obstáculos que permitem às unidades de produção familiar mudar ou produzir um modo de vida que gere um bem-estar aos agricultores familiares. A hipótese principal é que os persicultores estão se adaptando às condições de mercado, reagindo as externalidades negativas e choques repentinos e diversificando as suas atividades de produção e comercialização. Os procedimentos metodológicos utilizados neste estudo incluem a análise de dados secundários (IBGE e ITEPA) e primários. As informações primárias foram obtidas através da aplicação de um questionário com perguntas abertas e fechadas a 30 unidades de produção familiar. As conclusões apontam que existe uma diversidade de estratégias de reprodução social entre os agricultores. Primeiro, a adaptação constante de um grupo de produtores familiares de pêssego às condições das indústrias, orientado a se diferenciar do resto de produtores por oferecer maior volume e qualidade. Segundo, a ampliação do repertório produtivo e da comercialização na agricultura. Dentro desse grupo, a estratégia evidencia-se por meio da produção orientada ao mercado de consumo de pêssego *in natura* que representa a diversificação para perpetuar a atividade econômica principal, a persicultura. Finalmente, a estratégia reativa aparece em algumas famílias, principalmente aquelas com problemas sérios de recebimento do pagamento da safra, que realizam cultivos complementares para obter renda, mas com poucas perspectivas de continuar a atividade. Desse modo, o estudo mostrou que, durante os anos 1990 evidenciam-se diferentes estratégias que modificam o repertório de práticas e alteram os modos de vida de produtores familiares de Pelotas.

Palavras-chave: estratégias, adaptação, diversificação, Pelotas.



## ABSTRACT

This dissertation examines the ways households are reorganizing their farming and commercialization activities and changing their livelihoods facing the market's adjustments during the nineties. Analyzing livelihoods is one of the most recent methodologies applied by Economic Sciences and Sociology for interpretation of social actors, agriculture and rural areas. This theoretical approach provides some analytical elements for investigating households and their capacity for modifying or producing a repertoire of farming practices, according to their forms for accessing social and economic resources, that allow them to generate means of living in rural areas. The research was carried out in Pelotas, Morro Redondo and Canguçu's municipalities [territorial divisions within Pelotas Region] localized in the south of Rio Grande do Sul State, Brazil. Households that produce and commercialize peach were analyzed in this investigation. The objective consists in understanding survival strategies as a process of overcoming external forces, allowing households to change or produce livelihoods that provide well-being. The main hypothesis is that family farmers who produce peach as their main economic activity are adapting themselves to markets conditions, responding to external forces and crises and diversifying their farming activities. The methodological procedures used in this study include the analyses of secondary (IBGE and ITEPA) and primary data. The primary information was obtained through the application of questionnaires with open-ended and closed-ended questions to 30 households. The conclusions point out diverse livelihood strategies between peach producers. First, a constant adaptation to industry's conditions appears in a group of farmers who wants to make a difference in having larger volumes and better quality products. Second, there is a diversifying process oriented to look for short-circuit markets such as fresh foods markets. This represents a survival strategy aimed to perpetuate the main activity, which is the peach farming. Finally, the coping strategy appears in some families, mainly in those which have payment problems and produce other products to increase income's sources, but with little long term perspective. Thus, this study shows that during the nineties, there were different strategies that generated modifications, transformations, reactions and alternatives and that changed family farmers in Pelotas Region.

Key-words: strategies, adaptation, diversification, Pelotas

## LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

Figura 1	Esquema para análise dos modos de vida no meio rural	38
Figura 2	Mapa da região de Pelotas – produção e processamento de pêssego.	50
Gráfico 1	Período de inserção dos agricultores familiares pesquisados na região de Pelotas.	65
Gráfico 2	Motivos que levaram os agricultores familiares pesquisados praticar o cultivo de pêssego na região de Pelotas.	66
Gráfico 3	Forma de trabalho familiar na UPF dos persicutores pesquisados na região de Pelotas.	74
Gráfico 4	Forma de aquisição das terras pelos persicutores pesquisados na região de Pelotas.	80
Gráfico 5	Variação na quantidade produzida de pêssego pelos persicutores pesquisados desde 1990 a 2005.	89
Gráfico 6	Mudanças na quantidade produzida de pêssego industrial pelos persicutores pesquisados na região de Pelotas desde 1990 a 2005.	91
Gráfico 7	Mudanças na renda líquida dos persicutores pesquisados na região de Pelotas de 1990 – 2005	94
Gráfico 8	Principais motivações de produzir pêssego ao início de 1990.	95
Gráfico 9	Mudanças na quantidade produzida de pêssego tipo 1 a partir de 1990.	96
Gráfico 10	Mudanças no tamanho do pomar de pêssego a partir de 1990.	97
Gráfico 11	Mercados aos quais foi vendida a safra de pêssego 2004/2005 dos agricultores pesquisados.	98
Gráfico 12	Mudanças no tempo do chefe de família dedicado à persicultura	99
Gráfico 13	Mudanças na contratação de mão-de-obra de 1990 a 2005.	101
Gráfico 14	Mudanças nos investimentos de 1990 a 2005.	102
Gráfico 15	Mudanças nos empréstimos de 1990 a 2005.	102
Gráfico 16	Mudanças nas dívidas de 1990 a 2005.	103
Gráfico 17	Mudanças nas poupanças nos últimos 15 anos.	104
Gráfico 18	O pêssego deixou de ser a atividade de maior importância econômica?	113
Gráfico 19	Motivação principal de produzir pêssego hoje em dia.	114
Gráfico 20	Pretensão de permanecer na persicultura.	115
Gráfico 21	Em que investiria se tivesse algum dinheiro sobrando hoje.	116
Gráfico 22	Prevê continuação da persicultura pela seguinte geração?	117

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Comportamento da indústria de conservas de Pelotas	57
Tabela 2	Produção, área plantada e produtividade do pêssego nos municípios de Pelotas, Morro redondo e Canguçu	59
Tabela 3	Tamanho de estabelecimento por estratos	60
Tabela 4	Área plantada de cultivos permanentes e temporários	61
Tabela 5	Ciclo demográfico da unidade de produção familiar	83
Tabela 6	Renda do ano agrícola 2004/2005	85
Tabela 7	Terras, produção e mão-de-obra-familiar	106
Tabela 8	Classificação das UPFs conforme a diversificação de produto e mercados	108

## LISTA DE SIGLAS, ABREVIATURAS E SÍMBOLOS.

AGPP: Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego  
CEASA/RS: Centrais de Abastecimento do Rio Grande do Sul  
CPACT: Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado.  
DFID: Department for International Development  
EMBRAPA: Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
EMATER: Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural  
FEE: Fundação de Economia e Estatística.  
FIERGS: Federação de Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul  
IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística  
ICRA: International centre for development oriented research in agriculture  
ITEPA: Instituto Técnico de Pesquisa e Assessoria  
MPA: Movimento dos pequenos agricultores  
PGDR: Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural  
SICREDI: Sistema de Crédito Cooperativo  
SINDOCOPEL: Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas de Pelotas  
UCPEL: Universidade Católica de Pelotas  
UFPEL: Universidade Federal de Pelotas  
UFRGS: Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
UPD: Unidade de produção doméstica  
UPF: Unidade de produção familiar

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	12
2 MODOS DE VIDA E HETEROGENEIDADE DAS ESTRATÉGIAS NA AGRICULTURA FAMILIAR.....	20
2.1 Abordagens direcionadas ao ator social.....	23
2.2 Modos de vida: abordagens.....	27
2.3 Unidade de produção doméstica: discussão teórica.....	30
2.4 Estratégias adaptativas, reativas e de diversificação na agricultura familiar.....	38
3 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA ESTRUTURA ECONÔMICA DO MUNICÍPIO DE PELOTAS E ARREDEDORES.....	44
3.1 Rio Grande do Sul no Brasil-colônia.....	44
3.2 Origens da colonização do extremo sul do Rio Grande do Sul.....	48
3.3 As atividades econômicas do extremo sul do Rio Grande do Sul.....	51
3.4 Situação de produtores familiares de pêssego a partir de 1990.....	58
	63
4 AMEAÇAS E CHOQUES DURANTE A DÉCADA DE 1990. FATORES MEDIADORES E ATIVOS DOS AGRICULTORES FAMILIARES DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS.....	64
4.1 Antecedentes, experiência e motivações de produtores familiares de pêssego da região de Pelotas.....	65
4.2 Ameaças e choques enfrentados pelos persicultores da região de Pelotas a partir de 1990.....	68
4.3 Fatores mediadores: acesso aos recursos sociais e econômicos.....	73
4.4 Ativos como recursos para gerar meios de vida.....	76
	79
5 ESTRATÉGIAS DE PERSICULTORES DA REGIÃO DE PELOTAS A PARTIR DOS ANOS NOVENTA E PERSPECTIVAS.....	88
5.1 Mudanças na produção, comercialização e organização de unidades de produção familiar dedicadas à persicultura.....	88
5.2 Estratégias adaptativas, reativas e diversificação, modificações nos modos de vida	104
5.3 Motivações e perspectivas futuras com relação a persicultura	112
6 CONCLUSÕES.....	119
REFERÊNCIAS.....	124
APÊNDICE A Questionário padronizado.....	130
APÊNDICE B Processo produtivo do cultivo de pêssego.....	142
APÊNDICE C Destino do pêssego em Pelotas.....	144
APÊNDICE D Nomes de indústrias de conservas de pêssego.....	146
ANEXO A Notícias sobre o problema do pêssego grego.....	148
ANEXO B Notícias sobre as influências do clima sobre o preço do pêssego.....	150
ANEXO C Notícias sobre as negociações entre produtores e indústrias.....	153

# 1 INTRODUÇÃO

Esta dissertação representa um esforço para compreender os modos de vida e as estratégias de adaptação, reação e diversificação de agricultores familiares, dedicados à produção e comercialização de pêssego, dos municípios de Pelotas, Morro Redondo e Canguçu. Compreender os modos de vida exigiu prestar atenção às relações sociais, tanto dentro como fora do estabelecimento familiar e à forma como esses estabelecimentos familiares se vincularam historicamente com o mercado, cuja importância cresceu à medida que as relações de troca se expandiram na região.

Este espaço empírico revelou-se diferente das experiências obtidas com economias domésticas da região Serra de Lima do meu país, o Peru, onde inicialmente se planejava desenvolver a pesquisa de mestrado. Nessas economias domésticas, observou-se que os aspectos individuais, como a propriedade da terra, não excluía a existência de instituições comunitárias ou de instâncias coletivas para o planejamento da organização dos cultivos, das formas de comercialização, da construção de infra-estruturas, etc. Contudo, diferentemente dessas regiões do Peru, os produtores do extremo sul do Brasil apresentam uma peculiaridade: representam um segmento produtivo cujo processo histórico-econômico está marcado fortemente por uma integração às indústrias de alimentos.

Existem três razões principais pelas quais a pesquisa se direcionou a realizar um estudo sobre os modos de vida de agricultores familiares no sul do Brasil. A primeira razão surgiu de experiências anteriores de trabalhar com comunidades camponesas da Serra de Lima, no Peru. Esse estudo consistiu em uma consultoria para um organismo estatal peruano, cujo objetivo consistia na procura de mercados perto da capital (Lima) para a consolidação de pequenos empreendimentos, idealizado pelo Estado, que auxiliaria a inserção de comunidades camponesas em circuitos mercantis. Durante essa pesquisa, houve a oportunidade de observar outros aspectos além das metas exigidas pela consultoria. Verificou-se como a relação entre os interesses individuais e coletivos dos membros das comunidades produzia soluções para cada situação em particular. Isto ocorria em aspectos como produção, reivindicação de direitos, apoio na construção de infra-estruturas, segurança, proporcionando, talvez, mais sucesso do que se fossem almejados individualmente. Após esse estudo, emergiu a indagação sobre o papel dos mercados no desenvolvimento. Ao entrar aos mercados, essas comunidades

de camponeses peruanos estariam de fato a caminho de seu bem-estar? Políticas de inserção aos mercados conduzem necessariamente ao desenvolvimento?

A segunda motivação da dissertação surge através do debate conceitual sobre a agricultura familiar ao longo de algumas disciplinas cursadas no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. Entre os vários estudos lidos, o de Abramovay (1998) foi referência fundamental ao propor que as diferenças entre camponês e agricultor familiar devem ser entendidas dentro do ambiente econômico, social e cultural onde é analisada a unidade familiar e a capacidade da família de se comportar conforme os condicionantes do seu âmbito.

A partir dessa idéia, o autor considera que o agricultor familiar, de nenhuma maneira, é igualmente caracterizado como camponês, porque os primeiros são altamente integrados aos mercados, desenvolveram uma profissão com a incorporação de tecnologia e foram se inserido em uma sociedade em que predominam as relações capitalistas. Ao mesmo tempo, o trabalho do autor foi importante para ampliar o paradigma explicativo, além das visões decorrentes das teorias de modernização, que sugerem que um grupo social tradicional é geralmente “primitivo”, “arcaico” e “pobre”, ou seja, menos desenvolvido, cuja cultura está destinada a mantê-los em um lugar subalterno.

No entanto, ao considerar os vínculos de mercado como fator que dinamiza a inserção do camponês e do agricultor familiar à sociedade, as diferenças entre ambos podem ser interpretadas de duas formas distintas. Na primeira, haveria uma diferença de grau de proximidade com mercados, tal como salientam alguns autores (neoclássicos) em seus estudos, em oposição aos neomarxistas para os quais a diferença é qualitativa (MAYER, 2004). Na segunda, o arcabouço analítico que propõe Abramovay consiste em analisar os contextos sociais em que interage o camponês ou o agricultor familiar. Ainda que a agricultura familiar, sobretudo por meio de estímulos do Estado, tenha se desenvolvido como uma profissão, suas particularidades residem no fato de que a agricultura gera, além de uma atividade, meios para reproduzir um modo de vida.

Portanto, esta discussão vai além do debate acadêmico que analisa as diferenças entre agricultor familiar e camponês, pois sua importância está no entendimento das mudanças sociais e econômicas – inclusive mercantilização – e as conseqüências destas nos modos de vida. Considerando agricultores familiares integrados a mercados, a questão passa a ser como estes constroem ou reconstroem os seus modos de vida dirigidos ao seu bem-estar.

Uma das novas interpretações sobre a agricultura e o meio rural por parte das Ciências Econômicas e da Sociologia é a observação acerca dos modos de vida rural (*rural*

*livelihoods*). Dentro desse foco, a unidade de produção doméstica é capaz de reorganizar as suas atividades conforme as suas formas de acesso aos recursos que lhe permitem gerar meios de vida para sobreviver no meio rural, para superar os estresses e choques que lhe dificultam a sua reprodução social. Dependendo do ambiente social, econômico e cultural, como manifesta Abramovay, existem diferentes recursos e maneiras de acesso para o qual a unidade de produção familiar recorrerá para superar as crises. A questão que interessa é entender as estratégias de produção familiar como superação de obstáculos que lhe permitam defender, mudar, ou produzir um modo de vida que gere um bem-estar ao grupo social em estudo. Muitos estudiosos da pobreza e desenvolvimento rural como Chambers e Conway (1992), Ellis (2000) e Hann (2000) têm contribuído na construção dessa abordagem, dando alguns elementos metodológicos para poder analisar os modos de vida, dado um contexto social e econômico particular.

Assim, o terceiro motivo de abordar este tema está relacionado com o fato de ter decidido pesquisar o sul do Brasil, em vez de uma das regiões do meu país de origem. Durante o primeiro ano do curso de mestrado, surgiram debates que problematizavam questões particulares da agricultura gaúcha durante a década de 1990. Ao mesmo tempo, estudos realizados por cientistas sociais evidenciaram mudanças nas atividades regulares das unidades de produção familiar nessa década. Um dos debates mais relevantes estava vinculado à liberalização do comércio exterior que trazia dificuldades para segmentos produtivos de cunho familiar a partir do final da década de 1980. Com a liberalização dos mercados e a formação do Mercosul, o setor agrícola teve de enfrentar uma competição crescente nos mercados internacionais, principalmente com países próximos tais como Argentina e Uruguai, duas nações com setores agrícolas bastante competitivos.

Desse modo, muitas localidades dentro do estado do Rio Grande do Sul poderiam ser examinadas neste estudo, visto que passaram por transformações econômicas e sociais importantes desde o início dos anos 1990. Chamou a atenção o segmento produtivo que compreende a produção de pêssego, na região de Pelotas, por dois motivos importantes. Primeiro, porque a região de Pelotas concentra um segmento produtivo significativo de estabelecimentos familiares dedicados à produção de pêssego. Dados proporcionados pela Embrapa demonstram que devem existir em torno de 1.500 propriedades familiares que respondem por 50% da produção total de pêssego da região, enquanto o outro 50% é produzido por pomares empresariais. Segundo, porque a partir de meados de 1980 e 1990 houve uma redução de estabelecimentos familiares dedicados à piscicultura. As condições mais restritas impostas pelas indústrias de conservas e pela concorrência com o pêssego



importado da Grécia e da Argentina obstaculizaram os persicultores a continuar na atividade. Entre os estudos realizados sobre a situação da persicultura familiar, o estudo do ICRA (1995) confirma as dificuldades que enfrentam os agricultores familiares da região de Pelotas de continuar reproduzindo a persicultura como principal atividade da unidade de produção familiar, e a necessidade de se ajustar às demandas das poucas empresas locais que se mantêm na região.

Dessa forma chegou-se a seguinte problemática de pesquisa que é exposta a seguir: De que maneira as unidades de produção familiar dedicadas ao cultivo do pêssego estão reorganizando as atividades regulares de produção e comercialização e alterando os seus modos de vida diante das transformações nos mercados, durante a década de 1990?

As hipóteses em estudo são as seguintes.

Primeira hipótese: Os persicultores estão se adaptando às condições de mercado, reagindo as externalidades negativas e choques repentinos e diversificando as suas atividades de produção e comercialização. Isto os fez alterar os modos de vida desde inícios da década de 1990 para que pudessem se manter na atividade do cultivo de pêssego.

Segunda hipótese: A partir destas transformações, houve uma maior readequação dos recursos sociais e econômicos (mão-de-obra, terras, tecnologias, relações sociais dentro do estabelecimento familiar) pelas unidades de produção familiar a partir de 1990, com propósitos de superar as ameaças econômicas e choques climáticos vindos do ambiente externo.

Terceira hipótese: Os agricultores familiares têm alterado heterogeneamente as atividades relacionadas com a produção e comercialização de pêssego, de maneira a procurar uma maior autonomia, menor vulnerabilidade e buscar o aumento no bem-estar do núcleo familiar.

A pesquisa tem por objetivo geral estudar de que maneira as unidades de produção familiar dedicadas ao cultivo do pêssego estão reorganizando as atividades regulares de produção e comercialização e analisar como estão alterando os seus modos de vida diante das transformações nos mercados, nos últimos 15 anos.

Os objetivos específicos do estudo são descritos a seguir:

Primeiro objetivo específico: Procura-se examinar os mecanismos sociais e econômicos que através da história fundamentam a integração da produção familiar de pêssego às indústrias de conservas da região de Pelotas. Será analisado como agricultores familiares de pêssego transformaram seus processos produtivos, sua inserção econômica e suas relações com a família e outras instâncias para poderem se manter na atividade.

Segundo objetivo específico: Analisar a alteração das práticas produtivas e de comercialização através da readequação dos recursos econômicos e utilização dos seus vínculos sociais com propósitos de superar as ameaças econômicas e choques climáticos vindos do ambiente externo. Estudar os efeitos destas alterações nos modos de vida, e como através delas se chega a uma menor vulnerabilidade, autonomia e bem-estar.

Terceiro objetivo: Analisar que tipos de estratégias de adaptação, reação e diversificação foram implementadas a partir de 1990. Identificar quais são as perspectivas com relação ao futuro, e de que depende a continuação da atividade.

Nesta investigação utilizaram-se vários métodos de abordagem e pesquisa para estudar a heterogeneidade de estratégias de agricultores familiares de pêssego de Pelotas com relação à produção e comercialização de pêssego. Quando ao método de abordagem, a pesquisa explicativa, conforme Gil (1995, p.46) tem como preocupação central identificar fatores “explicativos” que contribuem para a ocorrência de fenômenos sociais. Esse método nega a existência de um fator determinante, e sugere que um mesmo fator nem sempre é pertinente, nem sempre tem a mesma pertinência para todos os grupos sociais e que nem todos os atores sociais o percebem da mesma maneira.

No estudo optou-se por aplicar esse método de abordagem com propósitos de poder demonstrar fatores (sejam exógenos ou endógenos) que influenciaram para que piscicultores de Pelotas tenham alterado as suas práticas de produção e comercialização de pêssego. A história certamente contribui nesta metodologia de abordagem. Segundo Lakatos e Marconi (1991), a história revela acontecimentos, rupturas e crises do passado que permite descobrir os processos de construção de práticas sociais, políticas e econômicas. A análise destes processos permite descobrir alguns aspectos específicos dessas práticas, e verificar a sua influência nas práticas atuais.

Quanto aos métodos de pesquisa, recorreu-se a fontes de informações diversas, tais como as estatísticas disponíveis na forma de dados secundários e os dados primários coletados na pesquisa de campo, por meio de métodos quantitativos e qualitativos. A colheita de dados compreendeu várias fases.

Num primeiro momento, analisaram-se as informações secundárias obtidas das bases de dados do IBGE e ITEPA. Revisaram-se informes, dissertações, apresentações, artigos de pesquisadores da Embrapa e professores da Universidade Federal de Pelotas - UFPEL e da Universidade Católica de Pelotas - UCPEL que tinham avaliado a situação dos produtores com relação à indústria de conservas.

Em um segundo momento, obtiveram-se dados primários quantitativos e qualitativos através da aplicação de um questionário com perguntas abertas e fechadas a 30 estabelecimentos familiares. As perguntas foram classificadas em três categorias, conforme Lakatos e Marconi (1991): em perguntas abertas, em perguntas de estimação ou avaliação, e questões de múltipla escolha. As perguntas abertas permitiram aos informantes responder livremente, sobre as mudanças do ambiente externo e de que forma essas alterações atingiam as atividades de cultivo e comercialização de pêssego. As questões de estimação ou avaliação, conforme os autores permitiram emitir julgamentos através de uma escala com vários itens de intensidade. Essa classificação de perguntas foi importante para analisar a intensidade das mudanças (maior, igual e menor) durante os últimos 15 anos no volume de produção, tempo empregado pelos membros da família, as vias de comercialização utilizadas, as flutuações das rendas, a participação nas associações e a utilização de recursos financeiros como investimento bancários, empréstimos, etc. (continuidade). No entanto, deixou-se um espaço livre após cada pergunta de julgamento para poder complementar as próprias experiências dos entrevistados. Finalmente, as perguntas de múltipla escolha, segundo os mesmos autores, são perguntas fechadas, mas que apresentam uma série de respostas, abrangendo várias facetas do mesmo assunto. Foram de utilidade para poder classificar as motivações e perspectivas futuras com relação à continuação da persicultura.

O esquema proposto por Ellis (2000) foi utilizado, nesta dissertação, para poder categorizar as informações provenientes da pesquisa de campo em três pontos de entrada: (1) as ameaças e choques, que limitaram ou obstaculizaram as atividades de produção e comercialização de agricultores familiares dedicados à produção e comercialização de pêssego desde 1990 até 2005; (2) os fatores de acesso que “medeiam” as capacidades dos agricultores de obter os recursos que permitem os meios de vida, e; (3) finalmente, os ativos para continuar a sua reprodução social como persicultores de Pelotas. A análise quantitativa dos dados auxiliou em demonstrar estratégias relacionadas com a produção e comercialização nos últimos 15 anos de forma geral. No entanto, com o propósito de poder dinamizar e entender as articulações estratégicas dos persicultores entrevistados, teve-se que recorrer à análise qualitativa dos dados para “explicar” a heterogeneidade de estratégias encontradas na pesquisa de campo. De outro lado, classificar a amostra por formas pelas quais as famílias combinam os recursos econômicos e sociais para alcançar seus objetivos foi importante no sentido de agrupar agricultores familiares com base em suas particularidades. Não obstante este agrupamento, esta categorização ressaltou a diversidade das estratégias de reprodução social.

Conforme as estatísticas revisadas em outros documentos como Salamoni e Gerardi (1992) e o estudo do ICRA (1995) demonstram uma redução significativa de Unidades de Produção Familiar dedicadas à persicultura desde os anos 1970. Poderia-se interpretar que esses 1.500 estabelecimentos familiares compreendem os “sobreviventes”, aqueles que conseguiram se manter na atividade após tais condições adversas para a persicultura, os herdeiros da atividade, e novos produtores que ingressaram por motivos de renda.

A amostra de 30 estabelecimentos familiares representa um número suficiente para demonstrar a heterogeneidade de estratégias desse segmento produtivo. A escolha destes estabelecimentos obedeceu a três critérios, separados em dois momentos, um primeiro não-aleatório e um segundo aleatório. No primeiro momento, houve critérios definidos a priori com relação ao que se queria indagar: 1) ser produtor de pêssego industrial e/ou para o mercado de consumo *in natura*; 2) ter trabalhado na produção e comercialização de pêssego pelo menos por 15 anos para poder identificar as alterações nas suas práticas produtivas e vias de comercialização; 3) estar trabalhando exclusivamente com pêssego industrial e/ou complementando a persicultura com outras atividades agrícolas e/ou não-agrícolas de forma temporal ou permanente. No segundo momento, a escolha dos produtores foi aleatória no interior destes grupos acima descritos, com a finalidade de encontrar estratégias diferentes relacionadas à produção e comercialização de pêssego às encontradas na primeira fase da pesquisa de campo.

Visitaram-se os 30 estabelecimentos em três municípios: Pelotas, Morro Redondo e Canguçu. A escolha de três municípios deve-se à intenção de captar alterações diferentes das práticas produtivas dos entrevistados. Ao mesmo tempo, conforme foi avançando a pesquisa de campo, precisou-se de acompanhar o questionário com conversas informais para poder entender os motivos das modificações das atividades de produção e comercialização de pêssego por parte dos entrevistados. Essas conversas proporcionaram dados importantes que serviram para analisar as diferentes práticas adotadas relacionadas à produção e comercialização de pêssego.

O Centro de Pesquisa Agropecuária de Clima Temperado - CPACT auxiliou com a localização dos entrevistados, e deslocamento até as unidades de produção familiar. Procurou-se entrevistar os chefes dos estabelecimentos familiares e, em sua ausência, seus cônjuges e filhos. Ao mesmo tempo, os entrevistados também auxiliaram na identificação de outros agricultores, o quem também se aplicou o questionário. Realizaram-se ainda entrevistas não estruturadas com informantes-chaves como pesquisadores da Embrapa, um técnico de Emater, o presidente atual da Associação de Produtores de Pêssego, a coordenadora Municipal do

Movimento de Pequenos de Agricultores de Pelotas e o presidente do Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas de Pelotas, que apontavam alguns aspectos interessantes contribuíram para o entendimento destes processos.

A dissertação está organizada em seis partes. No primeiro capítulo apresenta-se a introdução deste documento. O segundo capítulo apresenta os elementos justificativos para analisar as práticas e estratégias das unidades de produção doméstica na agricultura a partir das transformações dos modos de vida. No terceiro capítulo recorre-se a fatos históricos para, através deles, entender a configuração da persicultura da região de Pelotas, principalmente a partir de 1970, com a indústria de conservas. No capítulo quatro, pretende-se captar como alguns persicultores conseguiram superar as dificuldades do contexto de 1990, e de que maneira continuam se reproduzindo, atualmente, utilizando estratégias de adaptação, reação e diversificação. O capítulo cinco demonstra a heterogeneidade de estratégias adaptativas, por meio das quais é possível verificar que existem diferentes formas de agir diante de condições e circunstâncias similares na região. Finalmente, apresentam-se as conclusões do documento.

## 2 MODOS DE VIDA E HETEROGENEIDADE DAS ESTRATÉGIAS NA AGRICULTURA FAMILIAR

O debate teórico sobre agricultura familiar tem estimulado diversas pesquisas empíricas que estudam as suas transformações a partir da modernização dos seus processos produtivos. Entre os trabalhos realizados sobre a complexidade das relações entre os diferentes grupos econômicos e sociais envolvidos neste processo, o estudo realizado por Santos et al. (1989) contribuiu para o questionamento de problemas econômicos e sociais ocasionados pela integração entre agricultores e indústria. Um dos problemas discutido pelos autores faz referência às condições de comercialização dos produtos agropecuários<sup>1</sup>. Este tipo de dificuldade se expressa em forma de conflito social cuja dimensão tem como eixo principal as relações de troca. Ao mesmo tempo, e relacionado a isto, há maiores exigências por parte dos agricultores sobre a transparência nos critérios de classificação das matérias-primas pelas agroindústrias e reduções dos preços dos insumos de origem industrial.

O processo de modernização tem sido caracterizado como uma integração, cada vez maior da agricultura com os vários ramos do setor industrial. Essa integração se manifesta através do emprego cada vez mais intenso dos meios de produção sofisticados na execução de tarefas agrícolas<sup>2</sup>, cujos processos dependem das condições de reprodução dos interesses da indústria. Conforme foi avançando a mercantilização dos meios de produção na agricultura, o setor demonstrou guardar uma relação de dependência com os setores econômicos fornecedores dos pacotes tecnológicos. Assim, essa vinculação representa a dependência da agricultura ao curso das tendências dos setores econômicos aos quais está integrada.

---

<sup>1</sup> Outros autores, como Geraldo Muller (1982, p. 48-49), verificaram que, por volta de 1970, praticamente metade das condições de produção da agricultura brasileira dependia da indústria de máquinas e demais insumos industriais. “Vale dizer que para produzir na agricultura não basta mais ser apenas proprietário de terras, em que pese serem estas uns dos pressupostos da produção; ocorre que no movimento de reposição da produção agrícola deve-se levar em conta certo montante de bens de capital sem o qual a produção agrícola pode ser posta em xeque. Neste sentido, o trabalho agrícola subsume-se no capital num contexto marcado pela industrialização crescente da agricultura, processo no qual a terra-matéria perde a suas forças determinadoras das condições de produção em favor da terra-capital”

<sup>2</sup> Vários autores brasileiros como Jose Eli da Veiga (2002, p. 80) e Ricardo Abramovay (1998, p. 217) têm analisado que qualquer aumento na renda na agricultura proveniente do progresso tecnológico terá que se dissipar no processo de modernização em que os agricultores se inserem, beneficiando unicamente os primeiros em adotar as novas tecnologias, e resultando que os agricultores retardatários tenham que abandonar o setor.

Outros autores como Ploeg (1994) justificam que o processo de modernização tem contribuído à perda da autonomia das práticas locais na agricultura. Os mecanismos sociais através da qual a agricultura se reproduzia, se reconfiguram a partir dos parâmetros impostos pelo desenvolvimento tecnológico. Estes implicam: 1) desconexões dos processos de produção agrícola com a terra, a natureza e a ecologia; 2) delegação de um número crescente de tarefas a instituições externas; 3) automatização das atividades que já não reconhecem a qualidade do trabalho agrícola manual; 4) reorganização contínua dos processos de trabalho e 5) crescente separação entre os processos de produção agrícola e a especificidade dos produtos finais. Portanto, a agricultura fica subordinada aos agentes externos, cujas oscilações trarão conseqüências para o setor produtivo. O autor associa a modernização a um processo de rupturas da agricultura com as formas anteriores de produção, articulando-se com os parâmetros das entidades externas (centros de pesquisas, indústrias), o qual leva a um fenômeno denominado de homogeneização. Para Ploeg (1994) a modernização induziria a homogeneização das práticas agrícolas, sugerindo que o agricultor é um adotante de tecnologias, sem a capacidade de variar as suas estratégias de produção. O próprio autor contrapõe a esta idéia difundida porque suas pesquisas mostraram que, em distintos lugares, mesmo a partir do processo de modernização da agricultura, os agricultores praticam deferentes estilos agrários conforme o seu repertório cultural e herança histórica.

Principalmente, a partir de 1990, a transformação de práticas locais na agricultura torna-se mais notável, com as mudanças estruturais na condução das políticas macroeconômicas em vários países da América Latina. A abertura comercial e a internacionalização da agroindústria acentuam a importância das políticas macroeconômicas que dispunham sobre políticas comerciais, aumentando a vulnerabilidade dos agricultores familiares. A análise de Leite (2001) enfatiza que o período de 1980-1999 foi de profundas transformações na forma em que os instrumentos da política macroeconômica foram possibilitando, neutralizando ou inviabilizando o funcionamento de políticas voltadas para a agricultura brasileira. No Brasil, a partir de 1990, a política comercial assumiu maior importância na reestruturação da economia brasileira, via liberalização do comércio, privatização das empresas privadas, desregulação dos mercados internos e a formação de um Mercado Comum do Sul, cujas conseqüências foram as maiores mudanças nos setores econômicos (HELFAND; REZENDE, 2001)<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Entende-se a vulnerabilidade como “[...] um alto grau de exposição para o risco, choques e estresses; e a propensão à insegurança alimentar (da unidade de produção doméstica).” (CHAMBERS, 1989; DAVIES, 1996 apud ELLIS, 2000, p. 62). Dado que o produtor conta com processos produtivos com maior uso de insumos

Assim, em alguns trabalhos como de Brumer (1999), puderam-se identificar estratégias que os produtores adotaram a partir das transformações registradas na agropecuária gaúcha como conseqüência da liberalização de mercados, também decorrente de um processo crescente de capitalização tanto da indústria como da agricultura brasileira. Analisando os resultados empíricos da pesquisa da EMATER-RS<sup>4</sup> no ano 1992, Brumer apresenta as seguintes situações não excludentes entre si: 1) produtores que incorporaram inovações dependentemente de grande quantidade de capital, como arroz irrigado, soja e trigo; 2) produtores que passaram a produzir de forma integrada com a indústria, como é o caso dos produtores de aves, suínos, fumo, uva, pêssego, tomate, leite e outros, em que a indústria apresenta um maior poder na relação de troca; 3) alguns produtores ou membros da família que começaram a trabalhar em outros setores não-agrícolas, obtendo várias denominações como pluriativos, colonos-operários, produtores em tempo parcial; 4) finalmente, alguns produtores que fizeram modificações nos sistemas de produção, como melhoria e eventual ampliação dos atuais sistemas de produção, adoção de uma nova entidade agropecuária mais rentável, criação de atividades industriais, implantação de formas associativas de produção.

Outras pesquisas têm complementado os resultados apontados por Brumer (1999), enfatizando a pluriatividade como estratégia adotada em vários municípios do estado. O estudo de Schneider e Radomsky (2002) enfatiza o aumento de atividades não-agrícolas entre os agricultores familiares gaúchos entre os anos 1992/1999. Tomando como referência as tabulações especiais da PNAD, realizadas pelo Projeto Rurbano, a análise de Schneider e Radomsky indica uma tendência crescente do número de pessoas com domicílio rural no Rio Grande do Sul ocupadas em atividades não-agrícolas ao longo da década de 1990, principalmente nos ramos da construção civil, transporte e comunicações, e chamada de pluriatividade.

De uma maneira geral, estas pesquisas mostram as mudanças que estão acontecendo no espaço rural gaúcho nos últimos anos. No entanto, por não terem o objetivo de observar o caráter heterogêneo das estratégias, estes estudos não ressaltam a capacidade de agricultores em circunstâncias e condições similares para adotar estratégias distintas. De que dependeria a postura estratégica de produtores familiares diante de uma conjuntura que obstaculiza sua reprodução social no espaço rural?

---

industriais, com a liberalização dos mercados na década de 1990, os preços das matérias-primas industriais tornam-se mais oscilantes, afetando os custos da agricultura. Ao mesmo tempo, se o mercado ao qual se dirige a agricultura é industrial, ela também é afeita às oscilações dos preços dos *inputs*, sendo pretexto para reduzir o valor de troca do produto agropecuário.

<sup>4</sup> Os resultados empíricos mostrados (BRUMER, 1999) têm como referência a pesquisa feita pela Emater-RS em 1992, com base numa amostra probabilística de 3.584 estabelecimentos agropecuários no Rio Grande do Sul.



## 2.1 ABORDAGENS DIRECIONADAS AO ATOR SOCIAL

A discussão a respeito da diversificação de atividades por parte dos agricultores leva a uma reflexão sobre em que medida os atores sociais elaboram diferentes estratégias em um contexto histórico e social similar. Esse debate sobre os atores e as estruturas é ressaltado no estudo de Long e Ploeg (1994). Para os autores, durante muito tempo, os modelos estruturais da teoria social tiveram profunda influência nos estudos sobre a agricultura, e sobre as estratégias das unidades de produção doméstica que dependem desse setor.

Dentro desse enfoque, Long e Ploeg (1994) salientam duas perspectivas, as teorias da modernização e a teoria neomarxista. A modernização foi estudada e definida nas teorias sociológicas norte-americanas de pós-guerra que partem de uma dicotomia entre dois tipos ideais: a sociedade tradicional (ou denominada de “rural”, “atrasada” ou “subdesenvolvida”), e a sociedade moderna (ou “urbana”, “desenvolvida”, “industrial”) (LARRAIN, 1996). Portanto, procuram identificar variáveis ao longo da história dos países “desenvolvidos” que foram cruciais para seu processo de desenvolvimento a fim de facilitar essa mesma trajetória de desenvolvimento nos países “subdesenvolvidos”.

Assim a modernização, na agricultura, representaria um processo de difusão, adoção e adaptação de tecnologias na medida em que se direcionam para padrões mais avançados e sofisticados de organização social, econômica e política. As teorias de modernização têm sido criticadas de inúmeras maneiras. As críticas mais importantes estão relacionadas com a falta de perspectiva histórica, que leva a uma explicação “universalista” dos processos sociais, políticos e econômicos em todos os países. Seria um equívoco assumir que um país deve passar por estágios e processos (que são normativos) pelos quais os países desenvolvidos passaram anteriormente para atingir tal patamar. De um modo geral, as críticas incidem em dois aspectos. Primeiro, o caráter estrutural da abordagem que não observava os anseios dos atores sociais e suas histórias particulares. Segundo, e ligado ao primeiro, o aspecto normativo do desenvolvimento, vinculado à adoção de tecnologias.

De outro lado, as teorias neomarxistas enfatizam o caráter de subordinação do avanço do capitalismo. Os estudos de Friedmann (1978, 1986a, 1986b), e de Friedmann e McMichael (1989) que são discutidos mais adiante neste capítulo, explicitam a subordinação das formas de produção não-capitalistas ao circuito mercantil de mercadoria. Para a autora, as formas familiares de produção na agricultura, em países de capitalismo avançado, têm-se submetido

às pressões de competição (procura de produtividade, adoção de tecnologias, competição por preços), tal como as formas de produção capitalistas, mas sem ser dissolvidos pelo capital, porque os processos produtivos se organizam com base em relações sociais específicas.

O conceito de produção simples é amplamente aplicado por autores de tradição marxista para revelar as diferenças fundamentais entre as empresas capitalistas das empresas familiares, segundo Bernstein (1994 apud MAYER, 2004). Esta idéia permitia explicar o uso crescente de tecnologias e relações mercantis, sem produzir nenhuma mudança significativa na economia familiar. Tanto no meio rural como no meio urbano, estas formas de produção surgem e se consolidam pelos baixos preços de venda que mantêm os ganhos ao nível de reprodução da família.

Ambos os modelos apresentam algumas similitudes, principalmente, em limitar as mudanças das atividades regulares na agricultura pelas formas de intervenção econômica pelo Estado, e interesses internacionais. Portanto, autores como Long e Ploeg (1994) manifestam a sua preocupação de explorar outras abordagens orientadas ao papel do ator social como capaz de internalizar essas mudanças externas e superá-las ou aproveitá-las para garantir a sua reprodução social. Em seus estudos, os autores resgatam a noção de agente de Giddens para descrever a heterogeneidade de estratégias na agricultura, em circunstâncias e condições similares. Para os autores, a agência é entendida como a capacidade do ator social de processar experiências sociais, e de projetar diferentes formas de superar externalidades. A articulação é estratégica, porque dela se produz uma série de possibilidades de ação para os atores sociais, com condições semelhantes para se reproduzir socialmente em um mesmo panorama social.<sup>5</sup>

A questão que interessa é tentar avançar na contribuição de referenciais teóricos que permitam entender as diferentes respostas a circunstâncias similares, mesmo em condições relativamente homogêneas. Ou seja, compreender as estratégias na agricultura familiar como superações dos obstáculos macroambientais, mediados por fatores endógenos dos atores sociais.

Assim, este capítulo apresenta algumas perspectivas analíticas que contemplam o primeiro objetivo de pesquisa: analisar e entender as estratégias de reprodução social através da readequação dos recursos econômicos e sociais acessíveis que permitem às unidades de produção familiar mudar ou produzir um modo de vida que gere bem-estar. Observando o

---

<sup>5</sup> Conforme Hindess (1986 apud Long, Ploeg, 1994 p.68), o indivíduo não é o único dotado de agência. Outras entidades sociais podem estar dotadas de agência, capazes de formular decisões e agir, mas deve-se considerar de maneira estrita.

caso dos agricultores familiares do Rio Grande do Sul, chega-se aos seguintes elementos teórico-metodológicos: para analisar os produtores familiares de pêssego da região de Pelotas, é necessário observar um conjunto de aportes e conceitos que venham a auxiliar e compreender as estratégias como modificações, transformações, e superações, reações heterogêneas do modo de vida em razão do ambiente externo.

É importante resgatar que a abordagem de Giddens (2003) não elimina a importância da estrutura na análise da conduta estratégica. Para o autor, as práticas reproduzidas ao longo do tempo e espaço exibem as suas propriedades estruturais (características estruturadas de sistemas sociais, principalmente as institucionalizadas), donde o ator social se apóia para interatuar (a estrutura como meio da ação social), e, ao mesmo tempo, a reconstrói pela ação social (a estrutura como fim da ação social).<sup>6</sup>

Portanto, a abordagem de Giddens de que a estrutura é reconstrução da ação pode ser complementada pelos estudos de Badie e Hermet (1993) sobre a cultura, para entender como ela também é produto da ação social, e, portanto, pode-se justificar diferentes lógicas na agricultura conforme o repertório cultural do ator social. Em primeiro lugar, ambos os autores enfatizam a importância da história, da mesma forma que Giddens (2003), porque ela revela a estruturação de relações sociais específicas ao longo do tempo e do espaço. Nesse sentido, analisar a construção de práticas sociais desde uma perspectiva histórica permite destacar elementos que marcaram uma seqüência de mudanças e entender a seqüência posterior.

Nesse sentido, a cultura também pode ser visualizada como uma construção social, fruto das práticas sociais, que se transforma em função dos acontecimentos, das estratégias e das eleições dos atores sociais. Hermet (2002) interpreta a cultura como,

Uma matriz, em permanente evolução, dos sentimentos e das maneiras de perceber as coisas que caracterizam a todas as comunidades em um momento dado [e que] está concebida em uma espécie de gramática ou de léxico em constante mudança que, como as verdadeiras gramáticas e os verdadeiros léxicos, rege, em um momento dado, as reações de uma comunidade, e de cada um de seus membros ante as perspectivas imediatas que se abrem diante deles. (HERMET, 2002, p. 16).

O estudo de Badie e Hermet (1993) enfatiza, portanto, que o ator social é um produtor dessa gramática, ou léxico, ou como Geertz (1973 apud BADIE; HERMET, 1993) denomina

---

<sup>6</sup> Giddens (2003, p. 20) define a estrutura como “[...] às propriedades de estruturação que permitem a delimitação da de tempo-espaço em sistemas sociais, às propriedades que possibilitam a existência de práticas sociais, discernivelmente semelhantes por dimensões variáveis de tempo e espaço, e lhes emprestam uma forma sistemática.” Nesse sentido, ela apresenta uma dualidade, “[...] como meio e resultado da conduta que ela recursivamente organiza; as propriedades estruturais de sistemas sociais não existem fora da ação, mas estão cronicamente envolvidas na sua produção e reprodução.” (GIDDENS, 2003, p. 441).

*um sistema de sentido*. Ao mesmo tempo, o ator social é manipulador do sentido, porque ao reproduzir a estrutura, tal como Giddens manifesta, é capaz de manipulá-la, modificá-la, ou demandá-la. Eric Wolf, antropólogo norte-americano é outro autor que procurou elucidar as relações entre os atores e a cultura que compartilham. Para o autor (WOLF, 2003, p. 177), uma cultura, como repertório constituído no passado, pode estruturar o processo de percepção de uma externalidade. No entanto, a ação social (que inova) também pode pressionar contra as limitações inerentes à cultura. Nesse sentido, para Eric Wolf é válido combinar as ambas visões, a das formas culturais como definidoras de campos para a ação humana e a da ação humana sempre pressionando contra as limitações inerentes às formas culturais construídas. Seguindo esse ponto de vista, é possível falar que um grupo humano pode ampliar as suas estratégias, por meio de um processo de adaptação (combinar tanto a cultura dominante como a específica), assim como é possível se restringir a um conjunto de formas culturais e evitar alternativas possíveis<sup>7</sup>.

Por último, o ator social pode ser demandante do sentido. Quer dizer, o ator social socializado em um sistema de significados pode se confrontar com instituições pertencentes a outro esquema de significados, colocando-o em uma situação de defesa ou conformidade com outra cultura. Assim, a combinação de produção, manipulação e demanda do sentido mostra que deve se observar a cultura como recurso para produzir uma estratégia, e também como produto da ação social.

Contemplar a cultura na análise de modos de vida na agricultura é de importância, também nos estudos empíricos de Ploeg (1994)<sup>8</sup>, porque é evidenciada nas diferentes posições que os agricultores assumem diante do processo de externalização. O que Ploeg chama de estilo agrário, é justamente a diversidade de estratégias conforme o repertório cultural de cada agricultor. Portanto, a cultura é contemplada como eixo das interpretações das externalidades, as tecnologias, as técnicas e as perspectivas na agricultura. Para o autor, a cultura é a chave da coordenação das relações externas e internas de uma unidade de produção doméstica.

---

<sup>7</sup> A partir de um estudo de comunidades no México, Eric Wolf (2003) examina como grupos sociais se organizaram e reorganizaram, com conflitos e acomodações, historicamente em torno dos principais eixos da sociedade mexicana. Ele considera que um grupo social pode realizar adaptações ao sistema cultural dominante, que permitam interagir entre a cultura tradicional e a recente (a dominante). Para o autor, este processo de adaptação (que se pode dar de diferentes formas) pode ampliar o campo de ação do indivíduo e poder manter um equilíbrio entre as formas culturais oferecidas pelo grupo dominante.

<sup>8</sup> Os estudos empíricos de Ploeg (1994, p. 436) referem-se aos diferentes estilos agrários descobertos na produção de gado leiteiro na parte este dos Países Baixos.

## 2.2 MODOS DE VIDA: ABORDAGENS

A idéia de que as atividades e práticas são reorganizadas pelos indivíduos frente às estruturas leva à conceituação de modos de vida das famílias. Uma das evidências que justifica o uso desse referencial é o número significativo de unidades de produção doméstica no meio rural que não conseguem reproduzir-se socialmente, sem criar mais de uma atividade econômica que lhes permita gerar meios de vida. O referencial de modos de vida, embora tenha sido mais aplicado em zonas rurais de extrema pobreza, é também pertinente para estudar os efeitos da capitalização nos processos de trabalho das unidades de produção doméstica com maior mercantilização dos seus processos produtivos. Os trabalhos de Ploeg (1994) têm mostrado que a agricultura tem sofrido uma série de transformações relacionadas com a delegação do processo produtivo a instituições externas, e contínua reorganização, a relação entre o processo de trabalho e a força de trabalho requerida, e a separação dos processos de produção agrícola e as especificidades dos produtos finais. Os efeitos têm causado uma maior dependência da agricultura com padrões externos, limitando as possibilidades de desenvolver autonomia nos processos produtivos, no direcionamento dos produtos, etc.

Uma definição de modos de vida, trabalhada por vários pesquisadores da área, como Hann (2000) e Ellis (2000), é a proposta por Chambers e Conway (1992). O modo de vida é definido como uma combinação de ativos [tangíveis e intangíveis], de capacitações [capabilities], e atividades que permitem ao indivíduo gerar meios de vida que garantam a sua reprodução social. Conforme a explicação dessa denominação pelos autores, os ativos tangíveis considerados compreendem tanto recursos essenciais como comida, vivenda, como recursos naturais, (terras, água), físicos e financeiros, que laborados geram os ingressos para sobreviver. Os ativos intangíveis, de outro lado, correspondem às oportunidades de acesso que permitem, aos indivíduos e às famílias, pôr em prática ou demandar os recursos tangíveis para obter meios de vida. Tanto os ativos tangíveis como os ativos intangíveis compreendem um portfólio de recursos que podem ser transformados nas atividades de reprodução social das unidades de produção doméstica.

Segundo Ellis (2000, p. 8), seguidores de Chambers e Conway, como Scoones (1998), Blaiki et al. (1994), têm identificado cinco categorias de ativos a partir da definição anterior de modos de vida. Os ativos não se referem unicamente à estrutura física (capital físico), mas também incluem o capital natural representado pela terra fértil, fontes de água; o capital

humano ou mão-de-obra familiar disponível, habilidades, experiência, criatividade; o capital financeiro que corresponde às diversas linhas de financiamento às quais tem acesso uma unidade de produção doméstica, como dinheiro poupado nos bancos, linhas de crédito; e, finalmente, o capital social, como, por exemplo, as relações de reciprocidade entre as famílias, as relações de parentesco, formas de associação, entre outras formas. Embora os autores utilizem a terminologia de *capital*, nem todos os recursos consistem de ativos no sentido econômico estrito do termo (que significa o produto de um investimento que proporciona um retorno ao longo do tempo). Contudo, como expressa Hann (2000), os ativos permitem gerar meios de vida, portanto, vale dizer que o trabalho sobre eles permite a sua reprodução social.

Ao mesmo tempo, não é de admirar que os economistas tenham se voltado para variáveis qualitativas e noções de bem-estar, como é o caso da importante obra de Sen (2000). O termo de capacitações é derivado da Amartya Sen e é referida por Chambers e Conway (1992) como a habilidade dos indivíduos para realizar o seu potencial humano (nutrir-se adequadamente, ser livre de doenças) e fazer (exercer escolhas, desenvolver habilidades e experiência, participar socialmente)<sup>9</sup>.

O estudo de Ellis (2000, p. 39) sobre modos de vida no meio rural e diversidade em países em desenvolvimento enfatiza a importância do acesso aos capitais físico, humano, natural, social e financeiro. Na interpretação de Chambers e Conway (1992) este acesso é considerado como um ativo intangível. Ellis avança mais neste tema, e considera o acesso aos recursos como um fator mediador constituído pelas relações sociais, as organizações e as instituições. O fator mediador permite aos atores sociais a construção de articulações com instituições que possibilitam o exercício das capacidades dos indivíduos de agir, superar, transformar as externalidades negativas, e aproveitar as positivas. Assim, o autor constrói uma definição de modos de vida, fazendo certas modificações à definição de Chambers e Conway (1992), enfatizando o acesso como fator mediador.

Para Ellis (2000, p. 38) é fundamental o impacto das relações sociais, das instituições e das organizações, que medeiam as capacidades da família para atingir as necessidades de consumo. O autor utiliza o referencial teórico de Douglass North (1994 apud ELLIS 2000 p.38) para definir as instituições como regras de jogo em uma sociedade, ou limitações

---

<sup>9</sup> Na abordagem teórica de Sen (2000, p.33) sobre as capacitações, o autor também faz uso do termo *agente* como “[...] alguém que age e ocasiona mudanças e cujas realizações podem ser julgadas de acordo com seus próprios valores e objetivos, independentemente de as avaliarmos ou não também segundo algum critério externos [...]”.

ideadas pelo homem que dão forma à interação humana<sup>10</sup>. De outro lado, as organizações são instâncias nas quais os indivíduos se relacionam e se organizam em grupos para atingir objetivos coletivos, tais como as ONGs, associações, administrações locais, agências estatais, etc. Finalmente, para Ellis as formas de trabalho pelas relações sociais, codificadas pelas relações de parentesco, compadrio, vizinhança, são importantes porque elas permitem um acesso a um portfólio diverso de atividades. Portanto, Ellis adota uma definição de modos de vida baseada em Chambers e Conway, mas enfatizando o papel daqueles fatores que determinam o acesso aos recursos dos indivíduos<sup>11</sup>.

Um modo de vida compreende os ativos (natural, físico, humano, financeiro e social), as atividades, e o acesso a estas (mediados por instituições e relações sociais) que em conjunto determinam o meio de vida de um indivíduo ou de uma unidade de produção doméstica. (ELLIS, 2000, p. 10).

A importância da definição de Ellis é que as unidades de produção doméstica - UPD - possuem práticas construídas pela combinação das regras de jogo de “estruturas distantes”, e as relações sociais estabelecidas na localidade que constituem as “estruturas locais” (ELLIS, 2000, p.38). É de mencionar, novamente, que o autor demarca diferenças de “escala” com relação às estruturas. Para o autor, seguindo a abordagem de Douglass North, as estruturas distantes, conformadas pelas instituições, estão representadas pelas regras de mercado, as leis, propriedade da terra, etc. De outro lado, as estruturas “locais” se referem às construções de papéis e relações sociais entre os membros de uma UPD, e de esta com a sociedade. Nesse sentido, para o autor, as relações sociais, as instituições e as organizações são consideradas fatores mediadores críticos porque eles inibem ou facilitam o exercício de capacitações e escolhas dos indivíduos e das unidades de produção familiar.

Para o autor, a unidade de produção doméstica é a mais apropriada para estudar os modos de vida, porque, apesar de ter várias definições, salienta a capacidade dos membros que a compõem de agir, e poder optar por distintas estratégias como a diversificação. Existem várias interpretações sobre a UPD na literatura sobre desenvolvimento rural. Convencionalmente, a UPD é interpretada como um grupo social que reside em um mesmo espaço, compartilha os mesmos alimentos, e realizam juntos e coordenadamente as decisões vinculadas sobre a distribuição dos recursos para gerar os meios de vida. (ELLIS, 2000 p.18).

---

<sup>10</sup> Em North (1981 apud AYALA ESPINO, 1999, p. 63) expressa-se que um conjunto de regras somente se transforma, *strictu sensu*, em instituição quando “[...] se comparte o seu conhecimento e se aceita o seu cumprimento voluntariamente ou coercitivamente imposta pelo Estado [...]”.

<sup>11</sup> Autores como Hann (2000) têm criticado a definição de modos de vida de Chambers e Conway por ter uma visão neopopulista. Ele sugere retomar os estudos de Bourdieu, de Giddens e de Long para demonstrar que as estratégias dos indivíduos são socialmente construídas.

Nessa definição, ressalta-se a co-residência como aspecto fundamental da UPD, significando que as pessoas que a conformam apresentam laços sociais, não necessariamente codificados por relações de parentesco, procurando um bem-estar em conjunto.

Ao mesmo tempo, a unidade de produção doméstica serve para estudar o processo de diversificação das atividades. Para Ellis, existem várias interpretações de unidade de produção doméstica, o importante é entender que as suas relações sociais, tanto dentro como fora do estabelecimento familiar continua sendo um objeto de estudo importante para descrever uma unidade de residência, capaz de incluir outras pessoas que contribuem nas atividades que geram bem-estar aos membros que a compõem<sup>12</sup>.

Portanto, observando-se a unidade de análise, na acepção de Ellis (2000), é o grupo familiar que interpreta as mudanças de mercados, a disponibilidade de tecnologia, as pressões do ambiente externo, e que se reorganiza na busca do bem-estar. Nesse sentido, é importante revisar algumas abordagens teóricas que permitam entender como a família atua estrategicamente para atingir a sua própria reprodução social.

### 2.3 UNIDADE DE PRODUÇÃO DOMÉSTICA: DISCUSSÃO TEÓRICA

Tal como visto por autores como Ellis (2000), Long e Ploeg (1994), as unidades de produção doméstica possuem a capacidade de interpretar, agir, transformar e superar as ameaças e oportunidades vindas do ambiente externo. O acesso aos ativos, denominado por Ellis como fator mediador, é destacado como um recurso social que permite à unidade doméstica agir estrategicamente. Além disso, a unidade de produção doméstica é importante porque agrupa um número de pessoas ligadas por relações de parentesco e compadrio, que procuram em conjunto um bem-estar. Estas relações no interior do grupo - somadas às exteriores destas relações primárias - se constituem, em grande medida, nos fatores mediadores.

Para compreender a estrutura familiar do campo, a obra influente de Chayanov (1981) sobre sistemas econômicos não-capitalistas se preocupa com uma perspectiva em que busca demonstrar as diferenças de uma economia camponesa e uma empresarial. O autor argumenta que o principal ativo de uma unidade de produção doméstica é a sua mão-de-obra, que é

---

<sup>12</sup> Para o estudo de Ellis (2000, p.18), a unidade de produção doméstica aparece como a unidade social de análise que é mais apropriada para estudar os modos de vida. Essa unidade de análise pode diferir da família porque pode incluir pessoas que residam em um mesmo espaço compartilhado sem vínculos de parentesco. Na presente dissertação, a unidade de produção doméstica apresenta-se como família nuclear. Nesse sentido, utiliza-se unidade de produção familiar indistintamente da unidade de produção doméstica.



investida racionalmente em atividades agrícolas, com propósitos de satisfazer as necessidades de consumo. Como o trabalho agrícola está associado com uma penosidade, e as terras trabalhadas estão sujeitas aos rendimentos decrescentes, o camponês trabalha arduamente para cobrir as necessidades de consumo da família<sup>13</sup>.

A teorização dos sistemas econômicos não-capitalistas de Chayanov é de grande importância porque foi capaz de abandonar o ponto de vista da lógica do capital, que condenava o campesinato ao desaparecimento. Contudo, o autor russo analisou o camponês unicamente pelas determinações da estrutura familiar interna, sem considerar as mudanças fora da unidade de produção doméstica (ABRAMOVAY, 1998). Em outras palavras, a teoria de Chayanov preconiza um olhar sobre os camponeses em função do número de membros que compõem a família e seu ciclo demográfico, como se fossem as duas únicas variáveis de um equilíbrio para conseguir o bem-estar familiar, isto é, sua reprodução social.

Um dos autores que aborda a teoria de Chayanov é Shanin (1980) que traz algumas contribuições interessantes na discussão sobre o camponês. Para o autor, as características fundamentais do camponês encontram-se na “[...] natureza e na dinâmica do estabelecimento rural familiar enquanto unidade básica de produção e meio de vida social [...]” (SHANIN, 1980, p. 51). Portanto, este deve ser compreendido através das características do estabelecimento rural e suas específicas reações e interações com o contexto mais amplo<sup>14</sup>.

Estudos contemporâneos, como o de Ellis (1988), tentam construir uma definição de sociedade camponesa e das unidades de produção camponesa, a partir das idéias de Shanin, e outros autores que participaram nos debates sobre sociedades camponesas entre os anos 1960 e 1970. Ellis faz duas distinções para se referir aos camponeses. Num primeiro aspecto, relaciona com sociedades camponesas as idéias de Wolf (2003) para justificar como elas estão dentro de um sistema dominante, e, portanto, estão expostas, às forças do mercado. Num segundo aspecto, como unidade de produção doméstica, para o autor, a unidade de produção camponesa é família e empresa, comprometida com a produção e com o consumo (ELLIS, 1988, p. 7). “Os camponeses são unidades de produção doméstica com acesso às terras, mão-de-obra-familiar, sempre dentro de um sistema econômico maior, mas fundamentalmente caracterizados pela integração parcial a mercados incompletos” (ELLIS, 1988, p. 12).

---

<sup>13</sup> Como explica Mayer (2004), o estudo de Chayanov inclui uma variável independente, a família, e uma variável dependente, a quantidade de terras. Portanto, postula-se uma situação de relativo equilíbrio do camponês, em que as terras se estendem no período de crescimento do grupo doméstico, e que depois diminuem, à medida que perdem os trabalhadores da família.

<sup>14</sup> Em Shanin (1980, p. 52), a essência da unidade de produção doméstica não reside nos laços de parentesco, mas na produção. Os laços de parentesco como essência do camponês não podem ser fundamentados porque podem ser aplicados a vários outros grupos sociais *analiticamente marginais*.

Alguns críticos, como Mayer (2004), consideram que, para Ellis, as empresas não se diferenciam qualitativamente dos camponeses, já que parece que as diferenças são mais de grau e não de tipo. Para o autor, já nos estudos da tradição marxista, usou-se a terminologia de produção simples de mercadoria para enfatizar as diferenças fundamentais entre as empresas capitalistas e as empresas familiares. Essas discussões levam a refletir sobre quais seriam as circunstâncias ou condições que garantem a reprodução social daquelas unidades de produção familiar integradas com as características mencionadas do parágrafo anterior, como é o caso dos produtores familiares de pêsego industrial da região de Pelotas.

A socióloga canadense Harriet Friedmann (1978, 1986a, 1986b) enfatiza que, para os países de capitalismo avançado, não se justifica analisar as comunidades isoladamente diante do acelerado avanço deste modo de produção. Tendo por base os estudos empíricos sobre o surgimento das unidades de produção familiar a partir de 1935 nos Estados Unidos, Canadá e Austrália, Friedmann e McMichael (1989) explicam o papel da agricultura no desenvolvimento de uma economia capitalista ao final do século XIX, compreendido pelo avanço da indústria especializada na Europa.

Retomando a descrição do ciclo do capital produtivo de Marx (1984), os autores apresentam duas fases, que merecem especial atenção para entender como é o processo de produção simples. No retorno do capitalista ao mercado de capitais, o capitalista comercializa o produto final e recebe dinheiro acrescido com mais-valia. Com propósito de reproduzir o processo produtivo anterior, o capitalista deverá investir esse dinheiro na reposição dos meios de produção (parte do capital fixo), a força de trabalho (capital variável), e no consumo individual do capitalista. Portanto, a reprodução implica a produção de mais-valia.

De outro lado, no caso da reprodução simples, a função do ciclo de capital produtivo apresenta uma omissão. O dinheiro, produto da comercialização da mercadoria com mais-valia, não é direcionado para a reposição da mão-de-obra, porque o dono dos meios de produção é também dono da força de trabalho. Nesse sentido, a função na reprodução simples requer o seguinte: o produto final (mercadoria de maior valor) é convertido em dinheiro dirigido para o consumo individual, ou é gasto com a mesma periodicidade com que é ganho e mantendo as demais circunstâncias constantes. Assim, a função da produção simples de mercadoria pode ser interpretada assumindo-se que os interesses de reprodução do núcleo familiar sejam prioritários, diferentemente da produção capitalista (ampliada) que implica a obtenção de mais-valia. Portanto, a autora define a produção simples de mercadoria como a seguinte,

Como eu defino, a produção simples de mercadoria refere-se à unidade entre propriedade e trabalho em uma economia caracterizada pela circulação geral de mercadorias e, portanto, pela separação entre capital e trabalho. Isto não se aplica às propriedades de trabalho familiar em formação sem o desenvolvimento de mercados de trabalho, de direito de propriedade e de capital, bem como de produtos. A característica principal da produção mercantil simples na agricultura é tipicamente o alto nível de tecnologia e investimento e um grande plano de concorrência, combinado com a divisão familiar do trabalho. (FRIEDMANN 1988, p. 248 apud SCHNEIDER, 2003, p. 59).

As UPFs, assim como as empresas, apresentam indicadores de competitividade, em escala, como também riscos de financiamento, de mercado, etc. Mas a diferença principal é que tais unidades não são dissolvidas pelo capital por apresentar relações sociais específicas. Friedmann (1978, 1986a) especifica que essas unidades de produção familiar possuem dois aspectos distintivos na produção simples de mercadoria: as relações *de produção* e as relações *em produção*. A primeira se refere à combinação da propriedade dos meios de produção e a força de trabalho. Essa diferença interna implica em uma diferença em custos, fontes de trabalho, e métodos de subsistência comparando com os custos de produtores capitalistas<sup>15</sup>. De outro lado, as relações em produção significa que a produção está organizada através de laços de parentesco. A unidade de produção familiar adquire os insumos consumidos pela própria mão-de-obra e possui a propriedade do bem final. O produto final é vendido para renovar os elementos que participam no processo produtivo. Justamente é aquilo o que representa a reprodução-simples, conforme a teoria marxista<sup>16</sup>.

A condição básica para a reprodução da produção simples, portanto, é a contínua recriação da integridade da unidade familiar como uma unidade de produção e de consumo pessoal. As unidades familiares especializadas na produção de mercadorias são diferentes da produção capitalista na sua demanda interna de trabalho e na sua ausência estrutural de busca da mais-valia da produção. Essas diferenças estruturais afetam o significado da categoria de renda no capitalismo, quando aplicadas às unidades familiares. A análise da produção familiar depende, sobretudo da compreensão destas relações para se utilizar as categorias de renda de salários e lucro, que são, na perspectiva da reprodução, também categorias de custos. (FRIEDMANN 1978, p. 559 apud SCHNEIDER, 2003, p.56).

Portanto, a unidade de produção familiar procura competitividade porque enfrenta pressões da sociedade capitalista, possui necessidades de investimento e, por outro lado, por ter como base a família, também apresenta necessidades de consumo. A organização das

---

<sup>15</sup> Os comentários de Mayer (2004, p. 58) sobre o modelo de produção simples ressaltam alguns efeitos da produção simples de mercadoria no capitalismo; as melhoras em tecnologia podem reduzir o número de firmas que oferecem o produto ao mercado, mas os preços de venda mantêm os ganhos em nível de subsistência.

<sup>16</sup> Em Friedmann (1978, p. 555), a reprodução acontece quando o ato de produção não somente resulta em um produto, mas também recria a estrutura original de relações sociais assim que o ato de produção pode ser repetido.

tarefas entre os membros da família é peça-chave para se adaptar às pressões da economia capitalista. Contudo, a medida que vão adquirindo maior tecnologia, a autora cita a possibilidade de uma unidade de produção familiar contratar mão-de-obra no mercado de força de trabalho quando os membros ativos das suas unidades sejam insuficientes ou de vender força de trabalho diante de uma situação de dificuldade, sem alterar a sua essência diante das pressões do capitalismo.

É importante resgatar que o papel do Estado foi crucial para o estabelecimento de produtores simples de mercadoria, nos países estudados por Friedmann, em um nível de tecnologia equivalente à produção capitalista (FRIEDMANN, 1978). É de considerar que o período estudado pela autora acompanhou o avanço da indústria especializada na Europa, entre 1870 e 1914. Nesses anos, o sistema de intercâmbio caracterizava-se pelas importações de produtos tropicais por parte dos estados europeus e pelas importações de bens manufaturados por parte das colônias, significando uma divisão internacional do trabalho. Ao mesmo tempo, pelo avanço da especialização na indústria européia, essa época foi marcada por uma forte migração daqueles que não conseguiram sobreviver ao avanço industrial, nem como parte do proletariado, nem como agricultores. Instalaram-se no Canadá, Austrália e Argentina onde desenvolveram atividades agropecuárias de clima temperado nas terras anteriormente ocupadas por índios. Com a disponibilização de terras e crédito, os agricultores instalados nas pradarias desses países conseguiram produzir alimentos mais baratos do que aqueles que permaneceram na Europa, com o objetivo de reduzir o gasto de alimentos do orçamento familiar e incluir produtos industrializados, beneficiando outros setores desenvolvidos logo da sua emancipação.

O estudo de José Eli da Veiga (1994) também demonstra que na época compreendida entre 1890-1914 as despesas na alimentação absorviam quase a metade do orçamento familiar, e era motivo de preocupação conseguir que os agricultores adotassem as inovações tecnológicas, já desenvolvidas pelo sistema de pesquisa, com propósitos de aumentar o poder de compra dos trabalhadores urbanos. Em países como o Brasil, o Estado não estimulou as formas familiares de produção no campo tal como as patronais, no entanto com a modernização da agricultura, as unidades familiares não desapareceram<sup>17</sup>.

A importância da obra de Friedmann, para os propósitos deste estudo, é que ela percebe que o desenvolvimento capitalista competitivo no mercado internacional se combinou com a persistência das formas de produção familiar integradas. Essa interface entre conjuntura

---

<sup>17</sup> Com exceção das épocas do Império e da República Velha.

e adaptação das unidades de produção familiar é o eixo para analisar as mudanças dos agricultores familiares de Pelotas. No caso do estado do Rio Grande do Sul, diversos pesquisadores têm problematizado a transformação da agricultura em decorrência de aspectos econômicos, sociais e políticos.

Outros autores, como Ploeg, investigam, a partir de Friedmann, o que leva o agricultor a optar por uma postura diante de um processo de mercantilização dos processos produtivos crescente. Ploeg (1993, p. 162) critica o trabalho de Friedmann por não considerar as diferentes condicionantes que estruturam o processo de trabalho na produção simples de mercadoria.

Para o autor, uma unidade de produção familiar compreende uma unidade complexa de atividades produtivas, em que o chefe de família deve coordenar as suas tarefas vis-à-vis a sua força de trabalho familiar. Por exemplo, o cultivo de um produto qualquer implica várias decisões separadas, mas todas elas mantêm um equilíbrio entre as tarefas envolvidas.

Com a modernização da agricultura, caracterizada pelo emprego cada vez maior de meios mecânicos, químicos e biológicos altamente produtivos, cria-se uma integração da agricultura com os demais setores da economia, viabilizada por outras agências que cooperam através das pesquisas tecnológicas e difusão. Esse processo de externalização<sup>18</sup> é explicado pelo autor como aquele em que o agricultor perde os seus privilégios de organizador de cada tarefa produtiva e em que deve inserir-se no esquema da indústria, através de relações técnico-administrativas. Quer dizer, o processo de trabalho já não pode reproduzir-se fora do alcance do capital, e a possibilidade de manter um controle efetivo sobre o processo de produção está associada ao número de tarefas inseridas no processo de externalização. Não obstante, estudos como os de Ploeg (1994) têm evidenciado as diferentes posições que os agricultores assumem diante do processo de externalização.

Assim, retomando o conceito de produção simples de mercadoria, amplamente trabalhada por Harriet Friedmann, Ploeg (1993) discute que a externalização das tarefas produtivas pode-se dar em distintos *graus de mercantilização*. Para Ploeg, existe um aspecto importante que não é considerado nos estudos da Friedmann, e que vão além das adaptações, reações das unidades de produção familiar. De um lado, Friedmann explica as vantagens competitivas sobre a produção capitalista, mas exclui que os produtores simples de mercadoria possam ir além da modernização dos processos produtivos. Para tal entendimento,

---

<sup>18</sup> A mercantilização do processo produtivo envolve o que Ploeg (1993) chama de externalização.

deve-se considerar que a unidade de produção familiar apresenta uma série de relações externas, com outras famílias, instituições, organizações, etc.

Um dos temas mais debatidos por pesquisadores em Desenvolvimento Rural, como Ploeg (1993), é o grau de dependência da agricultura ao processo de mercantilização dos processos produtivos. O autor interpretou o processo de mercantilização da agricultura como também um processo de externalização, pela qual um número crescente de tarefas dentro de uma unidade de produção familiar é delegado a instituições externas, exigindo reajustas das tarefas agrícolas conforme os seus parâmetros técnicos administrativos e, ao mesmo tempo, adquirindo insumos, bens e serviços de outros mercados para cumpri-los. A externalização gera uma multiplicação das relações mercantis. Tarefas que foram organizadas ou coordenadas pelo agricultor tendem a ser realizadas pelo intercâmbio de capital, afetando a socialização da força de trabalho, a redistribuição da terra, o desenvolvimento de conhecimentos e técnicas adequadas, etc.

Contudo, Ploeg (1993, p. 178) manifesta que existem alternativas de produção e reprodução que vão além da modernização dos processos produtivos. A reprodução simples de mercadoria implica tanto a reprodução dos produtores (os donos dos meios de produção como da força de trabalho) como da unidade de produção. Com relação à reprodução da unidade de produção, ela implica a incorporação de mercadorias como insumos, tecnologia, etc, para competir em uma economia capitalista. No entanto, tal reprodução poder ser analisada por *graus de mercantilização*, que variam entre uma reprodução autônoma (artesanidade) e uma reprodução dependente do mercado ou adaptação do processo de trabalho à penetração de diferentes formas de relações mercantis (empresarialidade).

Ploeg define artesanidade como forma relativamente autônoma de reprodução social na agricultura. Nesses casos, os agricultores controlam uma parte significativa das tarefas vinculadas ao processo de produção conforme aos seus próprios interesses e expectativas. De outro lado, a empresarialidade compreende formas de produção dependentes da mercantilização dos insumos, tecnologias, etc. Uma maior mercantilização leva a uma externalização, quer dizer, a uma delegação da coordenação das atividades a agências externas, limitando o poder de controle do agricultor.<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> Conforme Ploeg (1993, 2002) a desexternalização é uma alternativa de desenvolvimento para agricultores vinculados aos mercados. Implica três aspectos: a mobilização de recursos (redução de custos de produção), aproveitamento da área rural (diversificação), e procura de produtos com maior valor agregado (por exemplo, os produtos orgânicos).

O importante do conceito de *graus de mercantilização* é que este permite compreender as posturas dos agricultores diante da externalização de tarefas produtivas. Estas posturas podem ser entendidas pela relação dos agricultores com âmbitos não mercantis da ação social, que permitem ao produtor ainda lutar pelo controle do seu processo produtivo. Como resultado, distintos fatores do espaço social onde atua o produtor familiar vão ser de importância capital para este efetuar estratégias que não necessariamente correspondem à lógica capitalista, por exemplo, as parcerias familiares num contexto em que indústrias exigem volume por produção<sup>20</sup>.

Até este ponto, diferentes perspectivas teóricas que examinam como as formas familiares de trabalho na agricultura preservam seu modo de vida em um contexto econômico e social capitalista. No debate contemporâneo, entretanto, discute-se em que medida estas formas familiares podem ser reconhecidas como camponesas. Uma das abordagens salienta que esse entendimento perpassa não apenas o grupo familiar interno à propriedade, como também chama a atenção para o papel do ambiente social e da cultura.

Ricardo Abramovay (1998) retoma a discussão e propõe a análise do espaço de interação entre a Unidades de Produção Familiar e o *ambiente social, econômico e cultural* como eixo de compreensão dos comportamentos das unidades de produção familiar. Sua abordagem baseia-se no levantamento da bibliografia fundamental dos clássicos marxistas, de Alexander Chayanov e representantes da antropologia clássica, com o propósito de encontrar uma distinção conceitual entre o *agricultor* altamente integrado ao mercado e o *camponês*.

Uma agricultura familiar capaz de incorporar os principais avanços técnicos e de responder às políticas governamentais, não pode ser de longe caracterizada como camponesa [...] a própria racionalidade da organização familiar não depende – é o que se verá – da família em si mesma, mas, ao contrário, da capacidade de montar um comportamento adequado ao meio social e econômico em que se desenvolve. (ABRAMOVAY, 1998, p.22-23).

Dessa forma, o que propõe Abramovay é considerar a análise dos contextos sociais, econômicos e culturais no qual interage o ator social, tanto o camponês como o agricultor familiar. Esse contexto é de suma importância para entender a natureza das relações sociais que estabelece o ator social. Portanto, ainda que a agricultura familiar tenha se desenvolvido como uma profissão, suas particularidades residem no fato de que a agricultura gera meios para reproduzir um modo de vida, não apenas uma atividade.

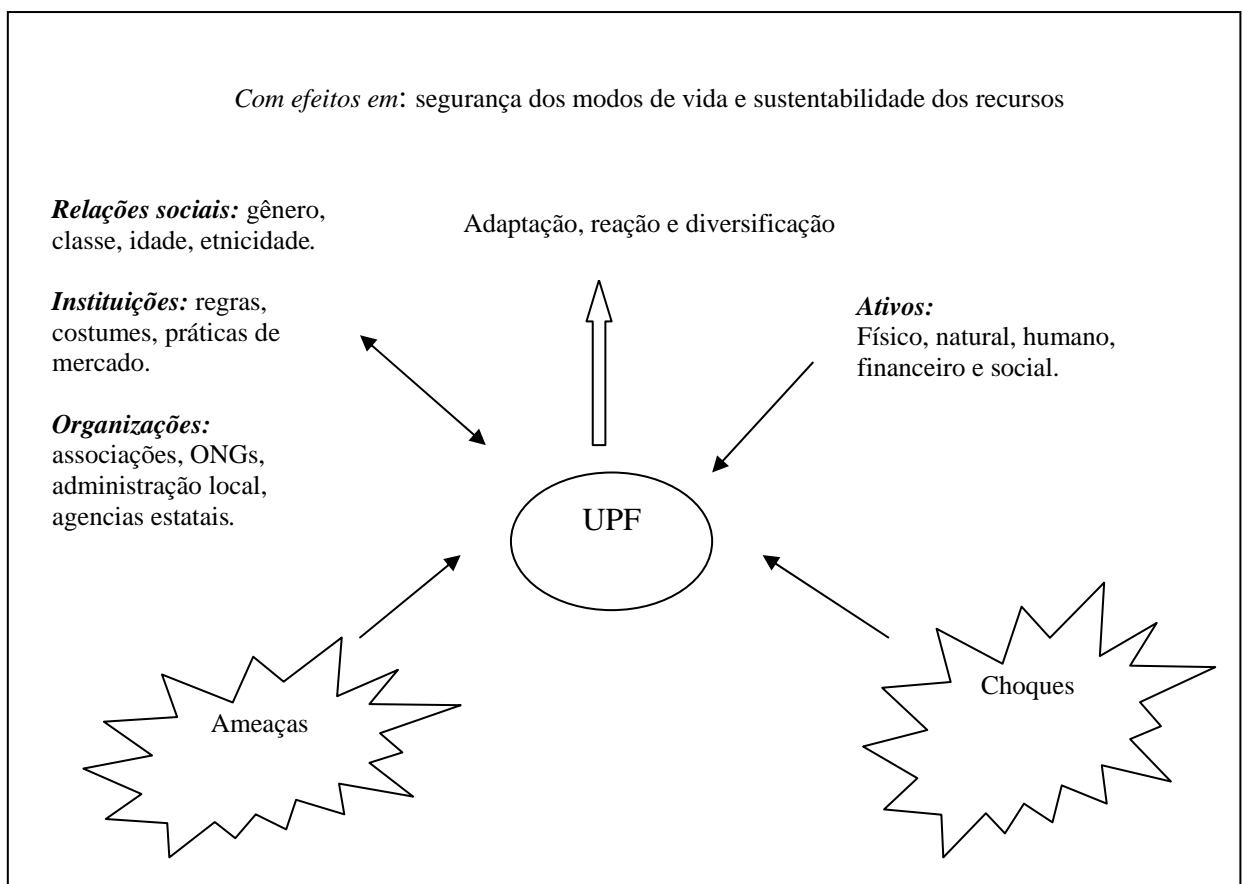
---

<sup>20</sup> Este exemplo será examinado no Capítulo 4.

## 2.4 ESTRATÉGIAS ADAPTATIVAS, REATIVAS E DE DIVERSIFICAÇÃO NA AGRICULTURA FAMILIAR

A análise dos modos de vida sob o ponto de vista de Ellis permite destacar as estratégias de famílias rurais em um ambiente de constantes mudanças sociais e transformações econômicas. O esquema de Ellis (2000, p. 30) descreve o processo das estratégias adaptativas, reativas ou de diversificação das unidades de produção familiar dentro de um contexto específico (de fatores que representam ameaças e choques); com os ativos disponíveis (os cinco tipos de capitais descritos pelos seguidores de Chambers e Conway), e mediados por fatores mediadores inseridos no entorno da unidade de produção familiar (as instituições, as organizações e as relações sociais). Tanto o contexto específico como os ativos e os fatores mediadores correspondem aos pontos de entrada do modelo de Ellis.

O propósito do diagrama é de organizar as informações nas categorias operacionais que correspondem aos seguintes pontos de entrada: 1) ameaças e choques, 2) fatores mediadores e 3) ativos cuja combinação se tornam em estratégias.



**Figura 1: Esquema para análise dos modos de vida no meio rural**

Fonte: Adaptado de Ellis (2000, p. 30)



Embora este não capte a dinâmica dos modos de vida, alguns processos dinâmicos são identificados na Figura 1, adaptada de Ellis (2000). Por questão de espaço, adaptou-se o diagrama em uma ordenação, que não altera a interação entre os pontos de entrada.

O contexto é representado em forma de choques e ameaças. Como apontam Chambers e Conway (1992), os choques são definidos como impactos repentinos imprevisíveis e traumáticos, que provocam reações imediatas, tais como as pestes, colapsos de mercado. De outro lado, as ameaças são definidas como pressões acumuladas, previsíveis, contínuas e cíclicas, como, por exemplo, a queda dos salários reais, etc, que, conforme vão sendo mais freqüentes, o ator vai produzindo algumas mudanças para evitar múltiplas crises. As ameaças e choques podem afetar a forma como as pessoas sobrevivem e a disponibilidade de ampliar os seus recursos aos quais se tem acesso. Tanto as ameaças como os choques criam um contexto de vulnerabilidade, porque esse conjunto de fatores pode afetar direta ou indiretamente as populações mais frágeis<sup>21</sup>. Portanto, a forma como as pessoas obtêm seu sustento e a disponibilidade mais ampla de recursos são fundamentalmente afetadas por importantes tendências, impactos e sazonalidade sobre os quais têm pouco ou nenhum controle.

Com relação aos ativos disponíveis, Ellis adapta a categorização de ativos realizada pelos seguidores de Chambers e Conway: capital natural (terra, água), capital físico (irrigações), capital humano (educação), capital financeiro (poupanças), e capital social. Embora alguns desses ativos encontram-se além das capacidades do agricultor de incrementar ou ampliar, existem formas de fortalecê-los para poder diversificar as fontes de renda. Por exemplo, o investimento em capital humano, através de educação, pode ampliar as oportunidades de que os membros de uma família obtenham melhores oportunidades de trabalho.

Por último, as atividades definidas por Ellis (2000, p.10) consistem nas diferentes fontes que garantem a reprodução social da unidade de produção doméstica. As fontes estão classificadas em: 1) atividades vinculadas à agricultura; 2) atividades ou serviços vinculados à agricultura, mas fora da propriedade familiar, 3) atividades não-agrícolas. As estratégias das

---

<sup>21</sup> O Manual de orientação sobre meios de vida sustentáveis do Department for International Development (Reino Unido. Departamento para o Desenvolvimento Internacional, 1999, p. 4) considera que um contexto de vulnerabilidade como estresses, choques e impactos é “[...] direta ou indiretamente responsável por muitas dificuldades enfrentadas pelas populações mais carentes do mundo. É comum a identificação de um círculo vicioso. A fragilidade inerente aos meios de vida dessas pessoas as torna incapazes de administrar as crises, sejam elas previsíveis ou não. Elas têm mais dificuldade para administrar ou influenciar o ambiente de forma a reduzir o impacto das crises e, conseqüentemente, tornam-se cada vez mais vulneráveis. Mesmo quando as tendências são positivas, as populações mais carentes muitas vezes não conseguem beneficiar-se desse movimento porque lhes faltam recursos e instituições sólidas atuando a seu favor [...]”.

unidades de produção doméstica estarão referidas à capacidade, dependendo das circunstâncias, de alterar as suas atividades regulares em função da sua sobrevivência, que Ellis (2000) chama-se de diversificação.

Segundo Frank Ellis (2000, p. 55), as estratégias de sobrevivência podem ser classificadas em dois tipos principais, dependendo do contexto em que a unidade doméstica está inserida, e do nível de riscos e choques a que esta está submetida. A estratégia de *necessidade* refere-se a uma ação involuntária em direção a diversificação dos ativos e tipos de capitais. As estratégias de necessidade são interpretadas como reações temporais ou reativas. Dependendo da intensidade e durabilidade delas, as estratégias reativas irão desaparecendo enquanto as atividades regulares das unidades de produção doméstica irão se estabilizando ou se transformando e passaram a ser estratégias adaptativas. A estratégia adaptativa é definida pelo autor como um processo contínuo de mudanças nos modos de vida, com propósitos de melhorar a qualidade de vida, ou de reduzir a vulnerabilidade diante das crises exógenas (ELLIS, 2000, p. 63).

Para manterem-se na atividade, o mais provável é que as unidades de produção doméstica se adaptem às novas condições impostas; no entanto nem Ellis nem Ploeg podem afirmar que essa adaptação leve a uma maior segurança, ou menor propensão às crises seguintes.

Os estudos de Ploeg (1993) e Santos et al. (1989) consideram que uma estratégia direcionada a uma maior externalização dos processos produtivos implica, necessariamente, reajustar as tarefas produtivas, conforme os padrões técnico-administrativos de entidades externas, causando maior dependência ao intercâmbio de capital (insumos, mão-de-obra, conhecimentos), e, portanto, sendo mais vulneráveis às mudanças externas. Neste ponto reside a diferença entre adaptação e diversificação, confirmada em Ellis (2000, p. 63), porque uma estratégia adaptativa pode trazer conseqüências tanto negativas como positivas.

De outro lado, Ellis chama de diversificação a estratégia de escolha. Refere-se a uma reação voluntária e proativa para chegar à diversificação dos ativos, fontes de renda e acessos a estes. Para Ellis, a diversificação é positiva porque pode levar a unidade doméstica à ascensão e, talvez, a uma diferenciação social e econômica frente às demais, possivelmente pela maior *capacidade* de manter, renovar e criar os diferentes tipos de capitais necessários a sua sobrevivência. Para Ploeg seria positiva porque permite uma maior autonomia da unidade de produção familiar de coordenar as suas atividades. Portanto, para Ellis,

Diversificação [...] é interpretada como criação de uma diversidade [diferentes fontes de meios de vida atingidos, os quais podem ser atingidos através dos fatores mediadores] como um processo social e econômico que permite às famílias adotar estratégias que garantam a reprodução social. (ELLIS, 2000, p.15).

Ellis (2000, p. 232) entende certas considerações-chave para entender algumas das razões pelas quais uma unidade de produção familiar diversifica seus meios de vida. A sazonalidade é uma delas. Devido aos condicionantes decorrentes da sazonalidade das colheitas e aos choques da agricultura relacionados ao clima, pragas, variação preços, etc., os ingressos agrícolas apresentam uma alta variabilidade durante o ano (ao comparar com outras ocupações) que pode representar um importante motivo para a diversificação de atividades vinculadas à agricultura. O acesso às rendas advindas de atividades não-agrícolas garante maior estabilidade e periodicidade nos ganhos dos agricultores, favorecendo o acesso a crédito e reduzindo a vulnerabilidade da família.

Ao mesmo tempo, estudos da área econômica têm analisado que as unidades de produção doméstica diversificam as suas atividades e por conseqüência diminuem os riscos de perda (ELLIS, 2000, p.60). Para autores como Schneider, o apontamento de Ellis é uma das potencialidades das UPDs realizarem atividades econômicas fora da propriedade agrícola como a pluriatividade. Conforme palavras do autor,

[...] a pluriatividade amplia as oportunidades de ganhos e o portfólio de possibilidades e alternativas que podem ser acionadas pelas famílias de agricultores. Neste sentido, famílias pluriativas tendem a ter melhores condições de enfrentar crises ou imprevistos do que aquelas que dependem exclusivamente da uma única atividade e uma única fonte de renda. [...] A pluriatividade pode ser considerada uma estratégia de diversificação e combinação de várias fontes de renda, sendo facilmente observável que as famílias com rendimentos não-agrícolas possuem, no geral, uma renda total mais elevada que aquelas exclusivamente dependentes da renda agrícola. (SCHNEIDER, 2005, p. 12).

Uma terceira condicionante está relacionada com o mercado de trabalho, que pode oferecer as oportunidades na alocação da força de trabalho das famílias rurais. A motivação econômica de diversificar se aplica quando a renda marginal proveniente de atividades vinculadas à agricultura cai em relação à renda marginal proveniente de atividades não-agrícolas. Contudo, Ellis salienta que as oportunidades de trabalho podem variar segundo as habilidades, educação, e gênero, que podem criar um panorama de exclusão social. No entanto, caberia para as instituições visualizar que a pluriatividade pode ter um papel fundamental no estímulo às economias locais, e na redução nas migrações.

Para Ploeg (2002), a pluriatividade é um elemento importante para o desenvolvimento rural porque torna possível que as pessoas permaneçam no meio rural. Ao comparar com a definição de diversificação de Ellis (2000), ambos os autores concordam que trata-se de uma estratégia de escolha, porque permite que a agricultura e o meio rural permaneçam como partes das suas vidas.

Contudo, a diversificação poderá ser considerada, também, contemplando o *ethos*<sup>22</sup> cultural das unidades rurais de produção doméstica rural. Não adianta tão somente identificar as novas atividades que realizam os agricultores com o propósito de garantir a sua sobrevivência, como também saber a causa de escolher a nova atividade. Os trabalhos empíricos de Walford (2003)<sup>23</sup> e Salmi (2005)<sup>24</sup> mostram que, entre os agricultores familiares, há uma busca da diversificação em períodos de crise, condicionado a uma manutenção do modo de vida tradicional, *ethos* cultural. Este aspecto chama a atenção quando se analisam as formas alternativas de ingresso dos produtores familiares inseridos em atividades herdadas, de tradição familiar, e que, em momentos de crise, ainda persistem ou procuram outros caminhos sem se afastar muito da atividade principal. Nesse sentido, a inter-relação entre ativos, acessos e atividades contextualizadas sobre um panorama de choques e/ou ameaças consiste em um processo ao longo de tempo e pode resultar na alteração das atividades regulares de uma unidade de produção familiar, denominada diversificação. Ambos os tipos de estratégias atuam como respostas quando as unidades de produção familiar enfrentam obstáculos macroambientais que obstruem as suas intenções e objetivos (MEERT et al. 2005).

Nesse sentido, existem diferenças notáveis para Ellis (2000) e Ploeg (1993) entre estratégias reativas, adaptativas e diversificação. As contribuições teóricas de Giddens (2003) permitem visualizar a conduta estratégia a partir da capacidade do ator social de processar experiências sociais, e de ocasionar mudanças, dentro das práticas já interiorizadas pelo indivíduo. Nessa abordagem, é concebida a estrutura como produto da ação social, e os estudos de Badie e Hermet (1993) encontram uma justificativa para expressar a cultura como mutante, que, conforme Ploeg (1994) é reflexo do repertório cultural dos indivíduos.

A abordagem teórica discutida neste capítulo provê elementos analíticos que procuram analisar as mudanças sociais e econômicas das unidades de produção familiar e as

---

<sup>22</sup> Chalita (2004, p. 62), com base em Gaiger (1991), define *ethos* como “[...] um sistema de crenças, um modo de compressão e um modelo de comportamento que orienta as opções relativas não apenas relativamente à construção de vida cotidiana, mas também as respostas frente a um evento extraordinário, aos eventos que levam o indivíduo a uma conjuntura afetiva de alta tensão [...]”.

<sup>23</sup> O trabalho de SALMI (2005) compreende o estudo de estratégias de diversificação de pequenos pescadores localizados no arquipélago *Sea Region* no sudoeste da Finlândia.

<sup>24</sup> O trabalho de WALFORD (2003) analisa os resultados empíricos das formas de diversificação de *large-scale commercial farmers*, localizados no sudeste da Inglaterra.

conseqüências destas alterações nos modos de vida. Considerando agricultores familiares integrados a mercados, a questão passa a ser como estes constroem ou reconstroem os seus modos de vida dirigidos ao seu bem-estar.

Dentro da abordagem de modos de vida, a questão que interessa desenvolver é a maneira como a unidade de produção familiar é capaz de reorganizar as suas atividades conforme as formas de acesso aos recursos. Estes lhe permitem gerar meios de vida para sobreviver no meio rural e superar os estresses e choques que lhe dificultam a reprodução social. Dependendo da configuração do ambiente social, econômico e cultural, existem diferentes recursos e maneiras de acesso para o qual a unidade de produção familiar recorrerá para superar as crises. No entanto, deve-se considerar as particularidades de cada unidade de produção familiar que, ao longo dos anos, têm desenvolvido um repertório cultural que dirige as suas práticas, suas interpretações e suas ações.

### 3 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA ESTRUTURA ECONÔMICA DO MUNICÍPIO DE PELOTAS E ARREDORES

No capítulo anterior enfatizaram-se algumas abordagens teóricas que permitem entender a heterogeneidade de estratégias na agricultura familiar, reconhecendo a capacidade do ator social de interiorizar, transformar, aproveitar e superar as mudanças do ambiente externo.

Com a intenção de desenvolver as abordagens teóricas a respeito da análise de estratégias de persicultores familiares de Pelotas, aproveitam-se alguns estudos realizados por professores de história e de economia política, que resultam importantes para fazer uma revisão da evolução econômica de Pelotas, caracterizando períodos da história da região que configuram a formação e expansão de uma persicultura de caráter familiar integrada à indústria de conservas. O objetivo do capítulo é mostrar as mudanças no repertório<sup>25</sup> dos habitantes da região ao longo das décadas e como a persicultura familiar foi adaptando, reagindo, superando os contextos em cada uma das épocas revisadas.

#### 3.1 RIO GRANDE DO SUL NO BRASIL-COLÔNIA

O território rio-grandense esteve marcado pelos contínuos confrontos entre portugueses e espanhóis. Conforme dados da autora Pesavento (1992, p.7), o território conformado pelo estado do Rio Grande do Sul foi descoberto no início do século XVI, a partir das expedições litorâneas que tinham como propósito explorar e comercializar a madeira pau-brasil. A partir dessas viagens expedicionárias, o território localizado ao sul do Brasil recebeu o nome de Rio Grande de São Pedro.

Não obstante, o território foi esquecido ao longo do século XVI porque carecia de sentido investir em uma atividade que propiciava lucros ínfimos (não mais de 5%) para a Coroa Portuguesa, e que não atingia os interesses mercantilistas dessa época (LOPEZ, 1993). Diferentemente do Peru e Bolívia, para o Brasil, a mineração não podia constituir uma base

---

<sup>25</sup> Para Long e Ploeg (1994), o repertório é um leque de práticas e atividades, construídas socialmente ao longo do tempo, que dirigem, de certa forma, as estratégias dos indivíduos.

econômica, uma vez que somente no século XVII as minas de metais preciosos foram descobertas em Minas Gerais.

É de lembrar que a Europa passava por um período de transição do feudalismo para o capitalismo, sendo a exploração das suas colônias um mecanismo de acumulação de riqueza. Nesse sentido, Portugal desenvolve o cultivo de cana-de-açúcar orientado ao mercado europeu. Assim, com base na experiência das ilhas do Atlântico (meados do século XV) e com aquisição de mão-de-obra escrava (índios não se adaptaram a este tipo atividade extrativista), desenvolveu-se o ciclo de cana-de-açúcar, especialmente nos estados brasileiros de Pernambuco e Bahia.

A partir do século XVII, a região do sul do Brasil voltou a ser foco de atenção de Portugal. Durante o domínio espanhol<sup>26</sup>, com Felipe II (1580 e 1640), houve o rompimento de acordo entre Portugal e Holanda impedindo a Holanda revender à Europa o açúcar proveniente do Brasil (LOPEZ, 1993). Em represália, a burguesia mercantil holandesa não tardou em invadir o estado da Bahia (1624-1625) e posteriormente de Pernambuco (1625 - 1663). Paralelamente, a Holanda havia ocupado zonas da África fornecedoras de mão-de-obra negra (Angola). Com isso, o tráfego de escravos para o Brasil diminuiu sensivelmente, ocasionando escassez de escravos para o país.

Diante da carência de mão-de-obra, São Paulo lançou-se ao apresamento de índios nas reduções indígenas<sup>27</sup> localizadas nas regiões de Itatins e Guairá, à margem esquerda do rio Paraná. Com o ataque às reduções jesuítas nas regiões que atualmente fazem parte do atual Paraguai, os jesuítas penetraram em território rio-grandense em 1626, estabelecendo reduções na zona de Tapes. Ao mesmo tempo, formaram estâncias de criação de gado trazido da província Argentina de Corrientes.

Finalmente, com o declínio do domínio espanhol em 1640, os portugueses conseguiram expulsar os holandeses da África em 1654, sendo restabelecido o tráfego de mão-de-obra escrava e, portanto, perdeu-se o interesse no apresamento de índios. Além disso, os jesuítas foram expulsos do território rio-grandense com os índios, mas deixando o gado que se transformou em uma imensa reserva, conhecida como Vacaria del Mar. Conforme

---

<sup>26</sup> A crise da sucessão portuguesa originada com a morte do rei D. Sebastião na batalha de Alcácer-Quibir e continuada com a morte de seu substituto, o cardeal D. Henrique, resultou na conquista de Portugal por Filipe II, rei da Espanha. A Europa católica e absolutista opõe-se à Holanda burguesa, calvinista, tolerante, capitalista e multinacional. Na Inglaterra, o capitalismo comercial e a cultura burguesa começam a se impor. Na França, o processo foi mais lento, e o absolutismo de Luís XIV selou um compromisso precário entre a burguesia huguenote e a aristocracia católica.

<sup>27</sup> Conforme Pesavento (1992), as reduções indígenas eram concentrações de índios adestrados pelos padres jesuítas espanhóis, que representavam uma grande fonte de mão-de-obra, aproveitada mais adiante pelos bandeirantes.

Pesavento (1992, p. 9) “[...] estava lançado o fundamento econômico básico de apropriação da terra gaúcha: a preia do gado xucro [...]”.

A Coroa portuguesa com propósitos de reforçar seu domínio sobre a colônia passou a investir em áreas ainda não exploradas, como o extremo sul. Com os portugueses estabelecidos no Prata<sup>28</sup> durante a dominação espanhola, e hostilizados após o declínio do domínio espanhol, foi fundada a Colônia de Sacramento em 1680, na fronteira com Buenos Aires, com o objetivo de acabar com o monopólio dos minerais de Potosi (Bolívia)<sup>29</sup>.

Com a fundação da colônia, a reserva de gado Vacaria del Mar atraiu os portugueses economicamente. Nesse período, a carne ainda não representava um bem econômico para a Coroa Portuguesa, com exceção do couro, que era exportado para Europa através de Buenos Aires ou Sacramento. Os ingleses também se interessaram pelo couro, e estabeleceram um entreposto ligado à South Sea Company.

Ao finalizar o século XVII, a decadência do açúcar para a economia da colônia foi compensada pela descoberta de minas na zona de Minas Gerais. Segundo Müller (1998), a produção de minerais preciosos em Minas Gerais exigia um abastecimento contínuo de carne e animais de transporte. Criou-se assim um mercado interno em que o Rio Grande do Sul comercializava gado em pé e mulas para transporte.

Para o autor, foi preciso procurar a criação de mulas no Prata que abasteciam as minas de Potosi, o que significava enfrentamento com os castelhanos. Os tropeiros eram os responsáveis pela comercialização do gado em pé até as Gerais. Ao mesmo tempo, a Coroa portuguesa considerou oportuno que o território entre o Prata e Laguna fosse ocupado, para evitar que os espanhóis o invadissem. (PESAVENTO, 1992).

É importante ressaltar que a prioridade da Coroa com o Rio Grande do Sul foi para evitar a sua invasão pelo Prata, e, nesse sentido, em meados da primeira metade do século XVIII (1732), inicia-se a distribuição das sesmarias, terras devolutas, para o estabelecimento de estâncias criadoras de gado. As terras eram entregues aos tropeiros e militares que se sedentarizaram na zona. As sesmarias eram terras devolutas que mediam, aproximadamente, 13.000 hectares e foram concedidas primeiramente na região que se estendia de Tramandaí aos campos de Viamão, a partir de 1732. A primeira das sesmarias que originou Pelotas tem

---

<sup>28</sup> Com a chegada dos “Borbones” ao trono espanhol no século XVIII, se iniciou um processo de câmbio na administração das colônias. Entre outras medidas se criaram os “virreynatos” de “Nueva Granada” (Equador, Colômbia, Venezuela e Panamá) e “Rio de la Plata” (Argentina, Uruguai, Paraguai, Bolívia ou Alto Peru e parte do Rio Grande do Sul), adicionais aos “virreynatos” do Peru e México.

<sup>29</sup> Na época da Colônia, a extração de “prata” desenvolveu uma economia mineradora.



como data o ano 1758. Foi outorgada ao coronel de Dragões Tomaz Luiz Osório e chamou-se Rincão de Pelotas (atualmente Laranjal). (GRANDO, 1984).

As estâncias de gado que surgiram pela repartição de terras representavam uma criação extensiva do rebanho. Conforme Bandeira (2003, p.537), a alta predominância na pecuária ajudou a criar uma especialização com pouca aptidão para empreender outras atividades econômicas. Esses fatores contribuem à explicação da trajetória escassamente diversificada da região de Pelotas.

Ao mesmo tempo, a Coroa Portuguesa, além de promover as estâncias de gado, tratou de ocupar a região das Missões que, pelo Tratado de Madri (1750), passaram a ser possessão portuguesa. Desse modo, vieram os primeiros colonos, *casais*, provenientes das Ilhas dos Açores, em 1737. Esse grupo inicial foi aumentado pela chegada de outros colonos entre os anos 1748 e 1756, (MÜLLER, 1998) e, muitos deles, se fixaram em Povo Novo da Torotama, entre as cidades de Rio Grande e Pelotas.

Os casais açorianos estavam destinados a dar início a uma economia de subsistência que abasteceria as tropas sediadas no Rio Grande do Sul. Com a ocupação de Rio Grande pelos espanhóis em 1763<sup>30</sup>, a estratégia da Coroa Portuguesa era de continuar povoando as terras próximas aos conflitos, ocupando a região costeira à margem oeste da Lagoa dos Patos, e, a partir do vale do Rio Jacuí, os vales dos rios Ibicuí, Vacacaí e Santa Bárbara, na região central do atual estado do Rio Grande do Sul.

No final daquele século, com a decadência das minas no sudeste do Brasil, o abastecimento de animais perdeu mercado, no entanto, apareceram dois produtos gaúchos: o trigo e o charque. O trigo gaúcho encontrou competição com os produtos provenientes dos Estados Unidos, Prússia e França que abasteciam o mercado brasileiro. Conforme Pesavento (1992), outra dificuldade da comercialização do trigo gaúcho foi a concorrência com as ilhas atlânticas que fez com que a Coroa, em 1793, proibisse a entrada do produto gaúcho em Portugal.

Com o tratado de Santo Ildefonso entre Espanha e Portugal em 1777, a colônia de Sacramento e as Missões permaneceram como terras da Coroa Espanhola, e estabeleceu-se uma área neutra (os campos neutrais), vulgarmente conhecida como “terras de ninguém”. Era de interesse da Coroa Portuguesa que fossem distribuídas terras nas áreas de jurisdição imprecisa, desse modo, os açorianos foram expulsos de suas terras em favor dos pecuaristas gaúchos. O enriquecimento propiciado pelo charque contribuiu para acirrar os

---

<sup>30</sup> Rio Grande foi tomada pelos espanhóis em 1763 e retomada pelos portugueses em 1776. Ver Fortes e Wagner (1963).

desentendimentos entre a camada senhorial local e os representantes da Coroa Portuguesa. Conforme Pesavento (1992), o processo de apropriação da terra por questões militares, foi acompanhado pela expansão econômica da pecuária sulina, que beneficiou a camada senhorial gaúcha. Desse modo, foi necessário, para o Governo Provincial diversificar a concentração da renda dos pecuaristas gaúchos, ativada pela vinda de imigrantes europeus não-portugueses.

### 3.2 ORIGENS DA COLONIZAÇÃO DO EXTREMO SUL DO RIO GRANDE DO SUL

Conforme Herédia (2001), durante os anos de 1830 e 1840, a imigração européia foi suspensa no Rio Grande do Sul, pela forte pressão que os latifundiários faziam ao Governo Imperial, justificando que a colonização européia significava mais uma concessão à política abolicionista preconizada pela Inglaterra<sup>31</sup>. A chegada dos imigrantes provenientes da Alemanha a São Leopoldo já tinha sido consolidada em 1825.

Porém, em 1848, o Governo Geral, com a finalidade de atenuar o poder dos pecuaristas do sul, cedeu a cada uma de suas províncias 36 léguas quadradas de terras devolutas com o fim exclusivo de colonização, que, para os pecuaristas, podia ser interpretado como uma limitante da expansão do latifúndio. Posteriormente, promulgou-se a Lei de Terras nº 601 de 1850, que estabelecia os critérios para a estruturação das colônias agrícolas como também a legitimação das sesmarias existentes. Em 1851, o Governo da Província do Rio Grande do Sul promulgou a Lei nº 229, que concedia gratuitamente terras aos *colonos provindos da imigração dirigida*. Nesse período, a administração da Província do Rio Grande do Sul estava preocupada em controlar a expansão do latifúndio que constituía um entrave à exploração intensiva da terra.

Os estudos de Grandó (1984 p. 48) demonstram que a iniciativa da colonização no extremo sul do estado do Rio Grande do Sul partiu da administração municipal de Pelotas, interessada em inserir a agricultura na economia do município até então especializada na pecuária e no charque. Embora a colonização devesse surgir pela iniciativa do Governo Provincial, foram os empresários locais que introduziram os colonos na zona da mata da Serra de Tapes (localizadas no município de Pelotas, no sentidos o norte e oeste), e das terras inadequadas à pecuária.

---

<sup>31</sup> Conforme os autores Lando e Barros (1980), a escravidão representava para os ingleses um obstáculo para o desenvolvimento do modo de produção capitalista pela demanda de um mercado capaz de adquirir produtos manufaturados da Inglaterra. A mão-de-obra livre podia ser uma alternativa na expansão do mercado interno.

Nesse sentido, em 1849 formou-se a Associação Auxiliadora da Colonização para a criação da colônia D. Pedro II, em terras entre Pelotas e Capão do Leão, conformada por 48 lotes e entregues a um número aproximado de 300 colonos irlandeses, chegados de Liverpool. Posteriormente, essa sociedade outorgou terras a ingleses para que se estabelecessem com recursos próprios. Assim, outros empreendimentos foram surgindo. Nesse mesmo período, Thomaz José dos Campos pediu licença ao Governo Provincial (referindo-se à província de São Pedro do Rio Grande) para contratar famílias de imigrantes irlandeses e obter financiamento para poder subsidiá-los nos primeiros anos nas terras da colônia Monte Bonito. Assim, entre o período compreendido entre 1850 e 1858, 14 empreendimentos privados foram realizados, resultando em 16 novos núcleos coloniais agrícolas.

Contudo, as informações dos Relatórios do Presidente da Província em 1859 e 1867, examinados por Grando (1984), revelam que aquelas duas primeiras iniciativas não tiveram maior sucesso, e muitos daqueles colonos migraram para Montevideú e Buenos Aires, e outros para cidades mais próximas, como Pelotas e Jaguarão.

A iniciativa do empresário Rheingantz teve melhores resultados. Ele fundou a colônia de *São Lourenço* em 1858, 4º Distrito de Pelotas, com 73 lotes entregues a famílias alemãs. O grupo inicial era formado por 203 pessoas que receberam do Governo Imperial terras devolutas nas matas da Serra de Tapes. A trajetória da colônia de São Lourenço favoreceu a expansão da colonização de Rio Grande, Pelotas e Canguçu. Este último município, sendo limítrofe com São Lourenço, incorporou parte dos imigrantes e descendentes alemães provenientes dessa colônia.

O empresário Rheingantz assumiu o compromisso de colonizar as terras, tendo recebido subsídios por imigrante; uma quota maior para aqueles com mais de 10 e menos de 45 anos e uma menor para aqueles que estivessem entre 5 e 10 anos. Assim, a colônia de São Lourenço do Sul, estrategicamente localizada às margens da Lagoa dos Patos, tinha facilitado a comunicação, via navegação, para Pelotas, Rio Grande e Porto Alegre. Roche (1969, apud FIALHO, 2005, p.118) descreve a colônia da seguinte maneira: “[...] uma ilha agrícola numa mancha florestal, no meio de uma zona luso-brasileira de pecuária, na planície”. Continuando com o empreendimento de colonização, o mesmo empresário adquiriu outras terras de particulares e criou novos núcleos agrícolas nos arredores, sendo imitado por outros empresários. Entre os anos de 1866 e 1869, surgiram cinco colônias agrícolas de alemães na região.

Conforme estatísticas publicadas pela Intendência Municipal de Pelotas, examinadas por Grando (1984), até 1900 estabeleceu-se uma corrente de imigrantes que não chegavam

diretamente da Europa. Eram originários das colônias velhas do Rio Grande do Sul, sendo na maioria alemães, e também espanhóis, austríacos, franceses e italianos, principalmente de outros estados. Os colonos foram atraídos à Serra de Tapes pela boa qualidade do solo e pela facilidade de colocação da produção agrícola nas cidades de Pelotas e Rio Grande (único porto marítimo no Rio Grande do Sul).

A autora também aponta que, entre 1872 e 1890, a população rural cresceu 120% devido à imigração para Serra de Tapes, uma vez que as zonas litorâneas da Lagoa dos Patos e do canal de São Gonçalo estavam ocupadas pelas estâncias. O processo de ocupação do território da serra se completou até 1920, com os desdobramentos e multiplicações das famílias de agricultores, incluindo as terras de Canguçu e Morro Redondo.



**Figura 2: Mapa da região de Pelotas – produção e processamento de pêssego.**

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA ESTATÍSTICA – IBGE, 2005.

### 3.3. AS ATIVIDADES ECONÔMICAS DO EXTREMO-SUL DO RIO GRANDE DO SUL

A localidade que primeiro se destacou economicamente no Rio Grande do Sul foi o município de Pelotas e seus arredores. Nesta região, ao final do século XVIII, desenvolveu-se uma pecuária que se articulava à economia do centro do país por meio do fornecimento do *charque*<sup>32</sup>. Aquele novo empreendimento compensava a decadência da comercialização de mulas para Minas Gerais, que teve um apogeu até o início do século XX.

Conforme Bandeira (2003), os integrados à produção de charque eram os grandes latifúndios constituídos com base na concessão das sesmarias desde o período colonial. Nesse sentido, a sociedade fundamentada na pecuária e no charque caracterizava-se pela concentração da renda, (ALONSO; BANDEIRA, 1994) e pela inadequação de parte significativa das terras, em certas áreas, para a lavoura.

As estâncias de criação de gado estavam localizadas a léguas de distâncias umas das outras. A seus arredores vivia uma quantidade reduzida de assalariados que, conforme o tempo, foram abandonando o meio rural pela falta de emprego de mão-de-obra na atividade, desencadeando uma urbanização precoce em Pelotas/Rio Grande, com baixo nível aquisitivo<sup>33</sup>. Esses grupos de pessoas, por falta de oportunidade de trabalho na cidade, migraram para cidades mais dinâmicas e, os que permaneceram, não alcançaram poder aquisitivo para a constituição de um mercado capaz de fazer circular localmente os bens manufaturados. Ao mesmo tempo, como aponta o autor, existia um grupo pequeno de comerciantes, profissionais livres, funcionários públicos e militares, capaz de conformar um mercado interno, contudo, eles preferiam importar de outros centros produtos de melhor qualidade.

Dessa maneira, para Bandeira (2003) e Alonso e Bandeira (1994) o predomínio do latifúndio, a concentração da renda e a especialização na pecuária foram fatores que influenciaram na formação de um *caráter conservador* entre os pecuaristas gaúchos, e com preponderância ao atendimento de uma demanda externa à região. Conforme o autor, eram escassos os estabelecimentos voltados para o mercado local ou regional, como o de Porto Alegre, onde eram numerosas as unidades fabris de distintos ramos. O latifúndio, a

---

<sup>32</sup> Conforme Müller (1998), o charque estava direcionado à alimentação dos escravos e dos estratos de renda mais baixa da população nos estados do centro do país, com a finalidade de reduzir o custo da sua reprodução.

<sup>33</sup> Conforme Bandeira (2003, p.526), a maioria da população urbana era pobre, formada por descendentes de escravos ou por antigos peões de estância, expulsos do campo e, portanto, apresentavam um poder aquisitivo baixo. Existia uma parcela relativamente pequena de comerciantes, estancieiros e profissionais liberais, capaz de gastar em produtos manufaturados, com renda elevada, que consumia produtos importados, de melhor qualidade.

concentração de renda e a especialização permitiam que seus proprietários desfrutassem, mesmo em momentos de crise, de rendimentos suficientes para assegurar a manutenção de um padrão relativamente elevado, obedecendo à regra de *não endividamento*.

Muitos dos pecuaristas satisfaziam-se, portanto, com uma rentabilidade mais baixa, desde que os riscos fossem também baixos. A preferência por formas limitadas de diversificação, restritas a linhas de produção afins à bovinocultura tradicional, como a ovinocultura, ou que implicassem investimentos menos volumosos, era característica desse tipo de comportamento. (BANDEIRA, 2003, p.537).

Não entanto, já em meados do século XIX, iniciou o período de estagnação da pecuária, pela dificuldade de concorrência com o charque platino. Müller (1998) destaca que o charque proveniente do Prata era de melhor qualidade, tanto pela natureza das pastagens, quanto pela produtividade obtida pela mão-de-obra livre. Ao mesmo tempo, os custos dos fretes eram similares tanto saindo de Pelotas e Rio Grande ou saindo da Argentina até seus pontos de destino.

O sal, elemento importante da fabricação, também era importado, o que aumentava o preço do charque gaúcho. O mesmo autor cita entre as dificuldades de vender o charque no país é que ele já competia com o produto *in natura*. Pesavento (1992) manifesta também que os estabelecimentos saladeiris uruguaios, que a partir de 1860 passaram a incorporar uma série de inovações, como mão-de-obra assalariada, intensificação na divisão social do trabalho, uso de máquinas a vapor, entre outras, passaram concorrer com o charque rio-grandense.

Paralelamente à economia charqueadora, a agricultura comercial surgiu para abastecer os principais centros urbanos que surgiram pelo apogeu do charque. Na zona sul do estado, a colônia de São Lourenço do Sul começou a abastecer Pelotas e Rio Grande com uma agricultura diversificada e favorecida pela facilidade de transporte via a Lagoa dos Patos. Para Grandó (1984), São Lourenço do Sul, assim como São Leopoldo, consistiu em um motor de atração e expansão de imigrantes europeus não-portugueses que praticaram uma agricultura diversificada.

Ao mesmo tempo, em outras partes dentro dos arredores de Pelotas, encontravam-se pequenas propriedades rurais de descendentes de imigrantes portugueses (açorianos) que cultivavam diversos tipos de frutas, legumes e cereais ao redor das casas e que não tardaram em ampliar a escala de produção familiar para a industrial. Vale lembrar que Pelotas destacou-se pela produção de doces artesanais em virtude da cultura portuguesa. (FIALHO, 2005, p. 130).

Como manifesta Alonso e Bandeira (1994), embora a produção de frutas e legumes não apresentasse um valor significativo no contexto global da região sul do estado, a persicultura ocupa um lugar destacado na região de Pelotas. Com relação ao surgimento da persicultura na região, existem várias versões para a origem da atividade conserveira em Pelotas. As pesquisas de Grando (1990) identificam o imigrante francês Amadeo Gustavo Gastal da colônia Santo Antônio como o pioneiro da industrialização de conservas de frutas e legumes em Pelotas no ano 1878. O imigrante francês, que já tinha um estabelecimento de vinhos na colônia de Santo Antônio situada na encosta sudoeste da Serra dos Tapes, trouxe da França informações sobre a cultura do pêssego, métodos e equipamentos para adaptar a cultura no sul do Brasil.

A colônia Santo Antônio foi uma das tantas colônias fundadas por iniciativa privada por João Pinheiro em 1881, conforme Roche (1969, p. 142). De acordo com Ullrich (1984), os primeiros habitantes da colônia foram os franceses e os alemães, tendo inicialmente explorado a viticultura com bastante intensidade. Tanto Grando (1990) como Ullrich (1984) mostram evidências de que os casais franceses que se instalaram na colônia possuíam em 1880 entre 20 a 40 hectares de terras. Por volta de 1920, os franceses possuíam maiores extensões de terras que os demais colonos. Em 1933, havia, propriedades de até 140 hectares entre os franceses, entre os descendentes da primeira geração havia proprietários com até 300 hectares.

A autora, pesquisando em um relatório apresentado ao Conselho Municipal em 1924, cita como as duas maiores fábricas de conserva de pêssego a Quinta Pastorello (família Ribes) e a de Daniel Capdebosq, que produziam anualmente em torno de 10.000 a 24.000 latas de compota de pêssego e de 5.000 a 8.000 latas de figo. Ambas as famílias eram também as maiores proprietárias de terras na colônia de Santo Antonio, com aproximadamente 300 hectares cada uma. Analisando a trajetória da persicultura de Pelotas, pode-se perceber que o cultivo de pêssego deve ser analisado a partir da trajetória das indústrias de conservas, já que a sua expansão foi estimulada pelo apogeu das primeiras fábricas artesanais. Essas pequenas empresas se localizavam na zona rural; as de porte médio apareceram por volta de 1930, sendo o fornecimento de matéria-prima garantido pelos colonos.

As terras que ultrapassavam a capacidade de produção da família eram ocupadas por outras, contratadas por regime de *parceria*, com áreas que variavam de 15 a 40 hectares. Essas famílias, que não descendiam de europeus, habitavam nos arredores. A autora menciona casos de parcerias *à meia* ou *à terça*. A primeira significa que o proprietário cedia as terras com os animais, a casa, as ferramentas, os insumos, etc; a segunda era estabelecida caso o

parceiro possuísse instrumentos agrícolas e animais de serviço. Ao mesmo tempo, o sistema de parceria era estabelecido de tal forma que os colonos podiam ficar com as hortaliças, mas a produção de pêssego e uva era dividida, sendo a parte correspondente aos colonos comprada pelas agroindústrias. (GREHS, 1996). Esse sistema garantia o fornecimento das matérias-primas para as indústrias de vinho e conservas de pêssego.

Na década de 1960, através de um convênio entre a Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Sul e o Ministério de Agricultura, a Estação Experimental de Pelotas iniciava os seus trabalhos para a cultura do pêssego. Mais adiante, a Estação Experimental denominou-se Unidade de Execução de Pesquisa de Âmbito Estadual de Cascata, denominação que envergou até 1984, quando foi transformada no Centro Nacional de Pesquisa de Fruteiras de Clima Temperado (GOMES et al., 1986). Os primeiros resultados das pesquisas efetuadas na fruticultura de pêssego apareceram no final dos anos 1960, com caráter de urgência devido à pressão que o setor de conservas sofria diante dos avanços científicos proporcionados pelas pesquisas da sua eterna concorrente, a Argentina. As indústrias de pêssego em calda apresentavam dois problemas fundamentais na expansão da cultura. O primeiro era a falta de evolução tecnológica na cultura de pêssego e o segundo era a entrada da fruta proveniente da Argentina desde a década de 1960, “Com as facilidades que os argentinos têm de exportarem para o Brasil e a pesquisa adiantada daquele país no setor genético, as condições para a indústria são as piores para concorrer.” (POETSCH, 1975, apud, PETER, 1975. p.19).

Nessa mesma época, iniciou-se uma clara concentração industrial no ramo de produtos alimentícios em Pelotas, com base em uma produção mais elaborada. Na safra 1966/1967 operaram 66 indústrias das 100 que operavam em 1954. As transformações no parque de indústrias de conservas de Pelotas ocorreram no período conhecido como *milagre brasileiro* (1967 - 1973). A primeira grande empresa a se instalar no município foi a CICA, em 1969, cuja matriz localizava-se em São Paulo. Os incentivos que viabilizaram uma maior utilização de recursos financeiros para o desenvolvimento de uma concentração industrial no ramo de produtos alimentícios de Pelotas foram concedidos a partir da década de 1970. Nesse período, empresas médias de gestão familiar pelotense cresceram e formaram da concentração industrial daquela época.

Não obstante, nessa fase de crescimento industrial, as fábricas processadoras perceberam a sua dependência da sazonalidade do período de colheita, que variava entre 20 a 30 dias nessa época. Considerando que o período ideal para o processamento de pêssego é de até quatro horas após a colheita, as empresas especializadas em pêssego em calda se defrontaram com as dificuldades para se manterem em atividade no resto do ano. A demanda



das indústrias de conservas pela modernização da agricultura é manifestada pelo vice-presidente da Federação de Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul - FIERGS, no contexto de 1970.

Para as nossas fábricas, sistematizarem e darem um pulo para a produção que alcançaram as fábricas do setor dos Estados Unidos, isso é relativamente fácil. Temos boas condições de modernizar a nossa indústria a curto espaço de tempo. No entanto, aquele problema que a FIERGS vem levantando, e que classifico como desesperador, é o problema agrícola. Isso é o que me causou inveja nos Estados Unidos, a assistência e o desenvolvimento tecnológico da agricultura americana. (CONSERVAS ..., 1974, p.13).

Ao mesmo tempo, pela sua proximidade geográfica com certos países da América do Sul, Pelotas manteve um registro histórico de concorrência comercial com países vizinhos como Argentina e Uruguai, sendo a concorrência do charque rio-grandense com o charque dos países platinos durante o século XIX um exemplo marcante. O pêssego de Pelotas não era uma exceção, e existiam reclamações do Sindocopel por registros da entrada de pêssego da Argentina por volta de 1960, como manifesta a seguinte notícia do jornal.

Em 1963, ano em que surgiu a atual situação de crise das fábricas de conservas do sul do Estado, com início da importação de pêssegos argentinos, foi feito um levantamento em Pelotas, São Lourenço do Sul, Canguçu e Rio Grande, que acusou a existência de 65 empresas trabalhando no ramo. Em 1975, apenas 12 anos depois, o Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas de Pelotas realizou outro levantamento nos mesmos municípios, em moldes idênticos, encontrando somente 32 indústrias ainda operando o que configura um índice de fechamento da ordem de 50%. (PETER, 1975, p.19).

Diante das pressões da fruta vinda da Argentina, as indústrias reclamaram a necessidade de modernizar seus equipamentos com propósito de diminuir a mão-de-obra que se concentrava em torno de um mês para processamento de pêssego.

A indústria pelotense tentou importar o equipamento. As experiências iniciais foram excelentes, já que as máquinas não deixavam polpa nos caroços, evidenciando um aproveitamento substancial da ordem de 99%. Mas, montada em Pelotas mostrou um grande problema que acabou limitando o seu aproveitamento: elas apenas descaroçavam 10% da produção, pois o restante da fruta não atingia o tamanho para o qual as máquinas haviam sido projetadas e elas se recusavam o pêssego pequeno que, na realidade, é a constante das safras gaúchas. (PETER, 1975, p.19).

Desse modo, as indústrias reclamaram por um avanço tecnológico através da pesquisa de variedades precoces e tardias para aumentar o ciclo de produção fabril e aumentar o tamanho do fruto para permitir o uso de maquinaria mais sofisticada e diminuir gastos de

planilhas; e assim poder fazer frente à concorrência internacional<sup>34</sup>. O desenvolvimento da pesquisa tecnológica que permitisse à agricultura cumprir com os requisitos das indústrias conseguiu ser viabilizado pela Embrapa e Emater que provocou transformações rápidas na fruticultura. Ao mesmo tempo, incentivos fiscais permitiram às indústrias adiantar o processo de adaptação dos resultados tecnológicos da Embrapa e difusão da Emater com a implantação de pomares empresariais, a partir de 1974.

Conforme informações do estudo de Grando (1990), o incentivo fiscal consistia em possibilitar o desconto na declaração de rendimentos de pessoas físicas e jurídicas de toda a importância gasta em reflorestamento que pudesse servir de base à exploração econômica. Como no caso da fruticultura ficou estipulada uma área mínima de 100 hectares, os agricultores da região ficaram sem a possibilidade de se beneficiarem do incentivo, mas as grandes empresas fizeram uso. Informações do estudo de Scherer e Silveira (1998) confirmam que rapidamente os pomares empresariais atingiram uma produção equivalente à metade do pêssego processado, obstaculizando a produção proveniente da agricultura familiar destinada para a indústria.

Conforme pesquisas realizadas por Gomes et al. (1986), com os incentivos fiscais para implantação de pomares empresariais em 1974, a expansão do pêssego para a indústria foi marcante. Em meados daquela década, começaram a instalar-se no município indústrias conserveiras de maior porte, fator que passou a exigir uma rápida modificação paralela da agricultura, fundamentalmente nas técnicas de cultivo, o que levaria não só a um aumento da produção e produtividade, mas também a uma melhoria qualitativa de matéria-prima. A evolução do setor conserveiro pode ser apreciada na Tabela 1.

Na Tabela 1 pode-se observar a contínua redução do número de empresas da indústria de conservas da região, que passa de cem empresas em 1950 para em torno de 18 em 1995. Como já foi relatado, nos anos de 1950 predominava a produção com características artesanais, o que explica a existência de um maior número de estabelecimentos processadores. Com as pesquisas da estação experimental de Pelotas em 1960, e com os incentivos financeiros que beneficiavam somente às empresas em processo de modernização, houve uma redução notável do número de empresas, principalmente das artesanais que não conseguiriam sobreviver às condições mais estritas de processamento e comercialização.

---

<sup>34</sup> Nesse período, a Argentina tinha conseguido um fruto de 150 gramas, com uma produtividade por árvore de 100 kg. De outro lado, o pêssego pelotense não passava de 80 gramas por fruto, e o rendimento era de 10,3 kg. por árvore.

**TABELA 1 COMPORTAMENTO DA INDÚSTRIA DE CONSERVA DE PELOTAS**

Anos	Número de empresas	Produção pêssego em caldas (mil latas)	Número produtores fornecedores das indústrias da região
1950	100	Nd	
1973	53	16,218	
1981	40	47,879	3500
1986	41	28,000	3400
1991	19	22,000	2300
1995	18	17,000	1580

Fonte: Sherer e Silveira (1998, p. 100) e ICRA (1995)

No entanto, verifica-se com os dados sobre os anos 1981 e 1986, que houve um grande crescimento da ociosidade na estrutura produtiva do setor. Pesquisadores como Scherer e Silveira (1998) indicam que foram poucas empresas que conseguiram inovar a sua estratégia empresarial diante da dependência com a sazonalidade do pêssego, e os Planos Econômicos a partir da segunda metade da década de 1980. Conforme a pesquisa de Rocha 1994 (apud SHERER; SILVEIRA, 1998, p.100) a participação do pêssego na indústria de conservas da região de Pelotas representava cerca de 2/3 do total comercializado, sendo responsável por 97% do pêssego em calda nacional.

Na década de 1990, com a formação de Mercosul, e a entrada do pêssego grego, acelera-se o fechamento de empreendimentos voltados para o processamento de pêssego, situação que persiste durante os anos de 1990. Nessa situação, apresenta-se uma redução do número de agricultores fornecedores de pêssego industrial, cujo interesse desta pesquisa é investigar como eles conseguem reproduzir a atividade.

No que diz respeito à relação entre produtores e indústrias, existe evidência de que, durante a década de 1970, conforma-se um processo que Ploeg (1993) denomina de *externalização*. Os persicultores de Pelotas ajustaram os processos produtivos conforme as indicações das indústrias. De outro lado, as indústrias começaram a manter um grupo de agricultores como constantes fornecedores de matéria-prima, mesmo sem a consolidação de um contrato formal. Ao final da década de 1970, o Ministério da Agricultura, através do Serviço de Classificação de Produtos Vegetais - CLAVESUL - começou a atuar na região, discutindo e definindo as normas de classificação para o pêssego. Contudo, a padronização dos frutos tem estimulado a diminuição no preço de venda total pelos pêssegos entregues à indústria que não cumprem com as classificações oficiais, resultado do processo de seleção da

fábrica (os descontos). Para Salamoni e Gerardi (1992), os padrões indicados pelas indústrias de conservas e, posteriormente, com a classificação do fruto, aceleraram processo de diferenciação entre os produtores.

A comercialização do pêssego sempre foi negociada diretamente entre produtores e a indústria. Posteriormente, com as crises do setor de conservas, a informalidade do contrato dificultou que os produtores pudessem reclamar juridicamente pelos preços baixos, pelo aumento dos descontos e pelos atrasos no pagamento das safras.

Os demais municípios, como Canguçu, guardaram uma relação de dependência de Pelotas, que teve início com as charqueadas e, nos últimos anos, com o setor de conservas vegetais. Conforme Fialho (2005), os municípios limites a Pelotas foram incorporados no processo de integração indústria-fruticultura.

Os produtores próximos aos limites entre Canguçu e Pelotas, residentes na comunidade de Rincão dos Maias, tiveram uma relação mais próxima com as empresas de conservas. De acordo com Fialho (2005), observou-se a dedicação exclusiva para indústrias de conservas.

#### 3.4 SITUAÇÃO DOS PRODUTORES FAMILIARES DE PÊSSEGO A PARTIR DE 1990

Conforme os últimos dados apresentados pelo IBGE (ano 2004), a produção de pêssego no Brasil atinge cerca de 235 mil toneladas, sendo o estado do Rio Grande do Sul o responsável por 52 % da produção nacional, seguido em menor proporção pelos estados de São Paulo e Santa Catarina. No Rio Grande do Sul, são os municípios de Pelotas, Morro Redondo e Canguçu que mantêm a maior produção. Não obstante, a tendência decrescente dos últimos 15 anos manteve a produção de pêssego do município de Pelotas dentro de um intervalo de 28,8 mil toneladas (1990) a 12,0 mil toneladas (2004), significativamente menor às décadas passadas de 1970 e 1980, quando a produção atingia os 115,9 mil em 1975 e 44,4 em 1985.

Junto a isso, estudos como de Scherer e Silveira (1998) evidenciam que as importações de pêssego em calda cresceram aceleradamente a partir de 1992, principalmente os produtos vindos da Argentina e da Grécia. Esse estudo revela a partir de uma pesquisa realizada por Chiechelski (1994) realizada a 15 empresas que poucas empresas alteraram a sua estratégia empresarial predominante do passado com relação à tecnologia, diversificação, marketing, e uma maior integração com os produtores de matéria-prima. Portanto, as unidades

de produção familiar, fornecedoras destas, apresentam maiores problemas com relação ao valor de troca da matéria-prima. Com relação à produção de pêssego, a Tabela 2 confirma uma redução da produção nos municípios de Pelotas, Morro Redondo e Canguçu ao longo do tempo. Na análise da redução dos hectares plantados do município de Pelotas, deve-se considerar que houve uma perda de área territorial, como é o caso de Morro Redondo.

**TABELA 2: PRODUÇÃO, ÁREA PLANTADA E PRODUTIVIDADE DO PÊSSEGO NOS MUNICIPIOS DE PELOTAS, MORRO REDONDO E CANGUÇU.**

Anos	PELOTAS			MORRO REDONDO			CANGUÇU			RGS		
	T	Hectares	T/hectare	T.	Hectares	T./hectare	T.	Hectares	T/hectare	T.	Hectares	T./hectare
1975	115.971	12.375	9,4	-	-	-	18.286	1.800	10,2	167.394	18.427	9,1
1980	63.143	8.500	7,4	-	-	-	17.143	3.000	5,7	125.798	17.669	6,8
1985	44.434	8.000	5,6	-	-	-	12.643	3.000	4,2	98.836	17.085	5,8
1990	28.800	6.000	4,8	8.281	1.560	5,3	12.000	3.500	3,4	107.254	16.678	6,4
1995	21.000	4.900	4,3	2.229	520	4,3	16.071	2.500	6,4	118.196	14.663	8,1
2000	-	3.000	-	-	640	-	-	2.500	-			-
2001	15.000	3.000	5,0	3.584	640	5,6	15.000	3.000	5,0	109.063	15.125	7,283
2002	17.350	3.470	5,0	1.875	750	2,5	9.000	3.000	3,0	111.297	15.768	7,128
2003	15.880	3.970	4,0	2.625	750	3,5	12.000	3.000	4,0	112.005	16.343	6,866

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA ESTATÍSTICA – IBGE, 2005.  
INSTITUTO TÉCNICO DE PESQUISA E ASSESORIA – ITEPA, 2001.

- (1) Os dados que correspondem desde 1975 até 1995 provêm da base de dados de Itepa. Os dados do ano 2000 até 2001 são proporcionados pelo IBGE.
- (2) Deve-se considerar que a redução em produção e área plantada coincide também com a perda de sua área territorial, devido a emancipações ocorridas.
- (3) Ressalta-se que as variações na produtividade também estão relacionadas com as variações climáticas da região.

Conforme a Tabela 3, apresentam-se reduções dos tamanhos dos estabelecimentos em todas as categorias de estabelecimentos por município. A redução da produção ocorre nos estabelecimentos cujos tamanhos variam de menos de 10 hectares até 50 hectares. Segundo as interpretações de Salamoni e Gerardi (1992), os estabelecimentos com áreas mais extensas (mais de 100 hectares) estariam ligados à pecuária extensiva e à rizicultura, e os estabelecimentos de menor tamanho estariam sob a responsabilidade de produtores familiares, os quais desenvolvem uma policultura associada à pecuária de pequeno porte, tendo ainda o cultivo de pêssego como atividade especializada para o mercado. Essas interpretações podem ser comparadas com os resultados de um estudo do ICRA (1995), no qual apresenta que mais de 2.500 produtores têm-se dedicado a cultivar pêssego para indústria na década de 1980.

Atualmente, estima-se que aproximadamente 1.500 produtores mantiveram pomares de pêssego na propriedade como uma das fontes de renda durante a década de 90; mas já apresentando sinais de ampliação com relação a outras atividades.

**TABELA 3: TAMANHO DE ESTABELECIMENTO POR ESTRATOS**

	Censos	Área (ha)	Área média dos estabel. agrícolas	Estabel. agrícolas	Estabel. com área até 10 ha		Estabel. com área de 10 até 20 ha		Estabel. com área de 20 até 50 ha		Estab. com área de 50 a 100 ha		Estab. com área de 100 e mais ha	
					Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Pelotas	1970	324.512	27,45	11.822	5.131	43,40	3.710	31,38	2.941	24,88	501	4,24	434	3,67
	1975	309.804	29,30	10.574	3.073	29,06	3.504	33,14	3.018	28,54	550	5,20	429	4,06
	1980	330.389	32,61	10.130	2.936	28,98	3.193	31,52	2.961	29,23	564	5,57	476	4,70
	1985	330.805	32,01	10.335	3.030	29,32	3.267	31,61	3.000	29,03	570	5,52	468	4,53
	1995/96	314.849	34,17	9.215	2.588	28,08	2.898	31,45	2.683	29,12	569	6,17	462	5,01
Morro Redondo	1970	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1975	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1980	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1985	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1995/96	16.979	22,79	745	178	23,89	237	31,81	252	33,83	63	8,46	10	1,34
Canguçu	1970	254.114	35,47	7.164	2.036	28,42	2.288	31,94	2.358	32,91	297	4,15	185	2,58
	1975	238.995	34,34	6.959	2.165	31,11	2.083	29,93	2.248	32,30	295	4,24	167	2,40
	1980	241.209	37,10	6.502	1.654	25,44	2.093	32,19	2.157	33,17	301	4,63	197	3,03
	1985	183.052	29,07	6.296	1.863	29,59	2.013	31,97	2.045	32,48	239	3,80	134	2,13
	1995/96	147.686	35,70	4.137	1.059	25,60	1.312	31,71	1.473	35,61	191	4,62	99	2,39

Fonte: Censos Agropecuários 1970, 1975, 1980, 1985 e 1995/96

Na pesquisa do ICRA, entre os produtores que possuem entre 15 a 50 hectares encontrou-se indicação de diversificação de culturas, principalmente com o tomate. Entre os fatores que motivam o médio produtor a diversificar estão os constantes atrasos no pagamento do pêssego, e, ao mesmo tempo, o rejeito do produto pelas indústrias por razões de qualidade, que atinge até 50% da produção total. A tabela 04 mostra uma expansão no espaço de cultivo do tomate e de laranja em Pelotas e Morro Redondo e, em Canguçu, é mais notório a expansão do fumo.

Outros dados importantes, que ajudam a esclarecer o panorama geral da produção familiar de pêssego da região, comparando com o número de hectares destinados aos pomares de pêssego da Tabela 2, podem ser encontrados ao analisar a tendência de hectares cultivados de outras culturas permanentes e temporárias nos municípios discutidos.

A Tabela 4 mostra o comportamento das áreas de cultivos de maior aporte econômico por cada município. Os cultivos permanentes como a laranja apresenta um crescimento em área plantada nos três municípios analisados. A tangerina também apresentou um aumento em

área plantada nos três municípios, enquanto o figo apresentou um aumento somente em Pelotas e Morro Redondo. Em Canguçu, o fumo tem sido o produto com maior expansão em hectares nos últimos 15 anos, sendo Canguçu o mais afeito dos três municípios.

**TABELA 4: ÁREA PLANTADA DE CULTIVOS PERMANENTES E TEMPORÁRIOS**

	Área Pelotas					Área Morro Redondo					Área Canguçu				
	Laranja	Tangerina	Figo	Tomate	Fumo	Laranja	Tangerina	Figo	Fumo	Tomate	Laranja	Tangerina	Figo	Fumo	Tomate
<b>1975</b>	1000	-	-		800	-	-	-	-	-	233	-	-	400	433
<b>1980</b>	471	77	29		200	-	-	-	-	-	247	-	-	1200	1100
<b>1990</b>	370	65	20	150	1400	10	5	6	18	20	210	8	500	1900	299
<b>2000</b>	4.000	68	20	160	2947	114	8	7	130	15	240	47	100	7200	100

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA ESTATÍSTICA – IBGE, 2005.  
INSTITUTO TÉCNICO DE PESQUISA E ASSESORIA – ITEPA, 2001.

Em síntese, na procura de fatos históricos que permitam explicar a configuração da persicultura da região de Pelotas, pode-se considerar, em primeiro lugar, os empreendimentos locais que estimularam o desenvolvimento de uma agricultura comercial na região. Esses empreendimentos se encaixaram dentro de uma estrutura econômica simples calcada no processamento de produtos vindos da agropecuária, fortemente influenciada pelo apogeu do charque.

O surgimento das primeiras fabriquetas artesanais de pêssego em compota durante os inícios do século XX poderia ser considerado um fator que estimulou a expansão do cultivo da fruta em outros núcleos coloniais. Conforme passaram os anos e as pequenas fábricas foram crescendo, a integração do agricultor a esse mercado reproduz um repertório de práticas agrícolas que enfatizava o cultivo do pêssego, em detrimento do cultivo de outros produtos agropecuários.

Com o passar dos anos, as indústrias de origem colonial especializaram-se no processamento do pêssego. Ao mesmo tempo, as empresas com maior potencial de crescimento foram estimuladas pelo Estado para formar uma concentração industrial “moderna” no ramo de produtos alimentícios em Pelotas. Assim, recebendo o apoio do Estado e das instituições de pesquisa como a Embrapa, as indústrias começaram exigir que a matéria-prima também cumpra os requisitos para poder ser processada nas máquinas mais sofisticadas das indústrias.

Os dados secundários mostram que da década de 1970 em diante houve uma redução na produção de pêssego nos municípios de Pelotas, Morro Redondo e Canguçu e um aumento de outros produtos agrícolas permanentes e temporários. Ao mesmo tempo, apresenta-se uma diminuição de estabelecimentos locais menores de 50 hectares que geralmente são as unidades de produção com maior ênfase na agricultura. No seguinte capítulo, apresentar-se-á com maior detalhe, como um grupo de produtores conseguiu superar as dificuldades a partir da década de 1990 reproduzindo as suas práticas produtivas, assim como seus modos de vida.



#### 4 AMEAÇAS E CHOQUES DURANTE A DÉCADA DE 1990. FATORES MEDIADORES E ATIVOS DOS AGRICULTORES FAMILIARES DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS

No capítulo anterior apresentaram-se algumas informações históricas que contribuíram para explicar o surgimento e expansão de uma persicultura fortemente integrada às indústrias de compotas de pêssigo. Entre alguns dos fatos históricos (principalmente no início do século XX), que deram algum aporte explicativo à elaboração das práticas dos persicultores da região, pode-se destacar o surgimento das primeiras fabriquetas coloniais de pêssigo em calda, de cunho familiar, que estimularam a expansão do cultivo da sua matéria-prima no município de Pelotas e circunvizinhança.

Nos primórdios, a produção de charque tinha influenciado na formação de uma base econômica pouco diversificada, que compreendia, principalmente o beneficiamento de produtos agropecuários. No entanto, com o passar do tempo, as estatísticas apresentadas no capítulo 3 deste documento mostram que houve um número significativo de estabelecimentos familiares dedicados à persicultura que não conseguiram se reproduzir como persicultores diante das dificuldades das décadas de 1980 e 1990.

Portanto, neste capítulo pretende-se entender como alguns persicultores, dos municípios de Pelotas, Morro Redondo e Canguçu conseguiram superar as dificuldades do contexto de 1990, e continuarem se reproduzindo como persicultores através das estratégias de adaptação, reação e diversificação. O esquema proposto por Ellis (2000) nesta dissertação (ver p. 38), é utilizado para poder categorizar as informações provenientes da pesquisa de campo em três pontos de entrada: as ameaças e choques, que limitaram ou colocaram condições mais estritas às atividades regulares de agricultores familiares dedicados à produção e comercialização de pêssigo a partir de 1990; os fatores endógenos que medeiam as capacidades dos agricultores de acessar aos recursos que permitem os meios de vida; e os ativos aos quais tiveram acesso para continuar a sua reprodução social como persicultores de Pelotas.

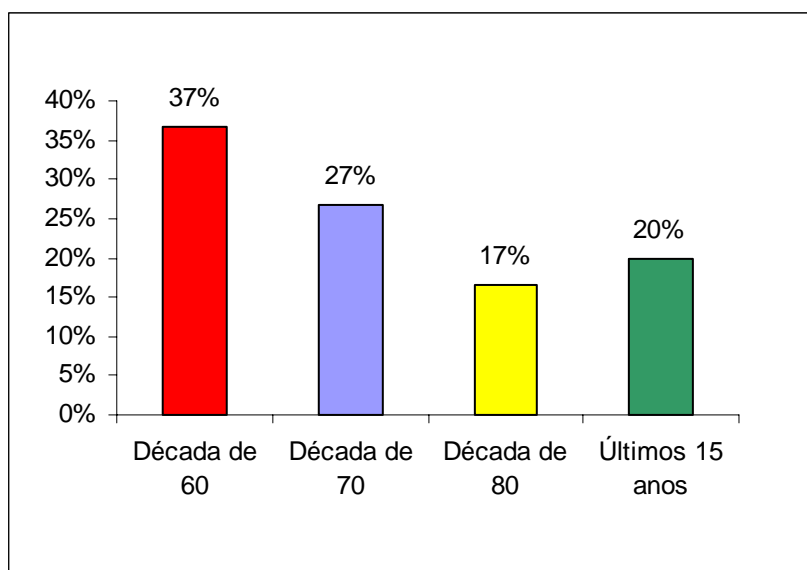
#### 4.1 ANTECEDENTES, EXPERIÊNCIA E MOTIVAÇÕES DE PRODUTORES DE PÊSSEGO DA REGIÃO DE PELOTAS

Conforme os resultados do estudo do ICRA (1995) em meados da década de 1990, a região compreendida pelos municípios de Pelotas, Morro Redondo, Canguçu, Piratini, São Lourenço do Sul e Capão do Leão, contava com, aproximadamente, 1.500 estabelecimentos familiares de persicultores. Os chamados pomares de base familiar possuem áreas de cinco até 100 hectares e são responsáveis por 50% da produção de pêsego da região. O restante da produção vem de pomares de base empresarial, que somam em torno de nove grandes pomares, com área em torno de 200 hectares. As porcentagens de produção variam em função dos fatores climáticos como secas prolongadas chuvas excessivas, granizos, vendavais e geadas.

A partir da década de 1980, tem havido maiores restrições para a continuação da atividade, com o decremento do mercado industrial. No entanto, há estabelecimentos familiares de produção de pêsego que têm conseguido se reproduzir socialmente como persicultores, e outros que se inseriram na atividade na década de 1990, com menores vantagens que aqueles que ingressaram durante as décadas de 1960 e 1970. Deste total, visitaram-se 30 unidades de produção familiar ativas na persicultura.

Os estabelecimentos familiares dedicados à produção de pêsego, quer sejam para o mercado industrial, quer sejam para o mercado de consumo *in natura*, estão localizados em Pelotas, nas colônias de Cerro da Vigia, Dias, São Manoel, Rincão da Cruz, Umbu, São Bento, Rincão de Santa Cruz, Cascata, Cristal, Santa Elena, em Morro Redondo, nas colônias de Santo Domingo e Rincão da Canelera, e em Canguçu, nas colônias de Gloria e Rincão dos Maias.

Com propósito de apresentar algumas características dos persicultores entrevistados, que permitam entender como eles foram desenvolvendo e modificando seus modos de vida, os gráficos 1 e 2 revelam alguns dados sobre a sua inserção na persicultura. O Gráfico 1, abaixo, ordena as décadas nas quais se inseriram na produção de pêsego. Sendo assim, 11 produtores se iniciaram na persicultura na década de 1960, 8 na década de 1970; 5 na década de 1980; e 6 persicultores começaram na atividade na atividade nos últimos 15 anos (a partir de 1990).



**Gráfico 1: Período de inserção dos agricultores familiares pesquisados na região de Pelotas.**

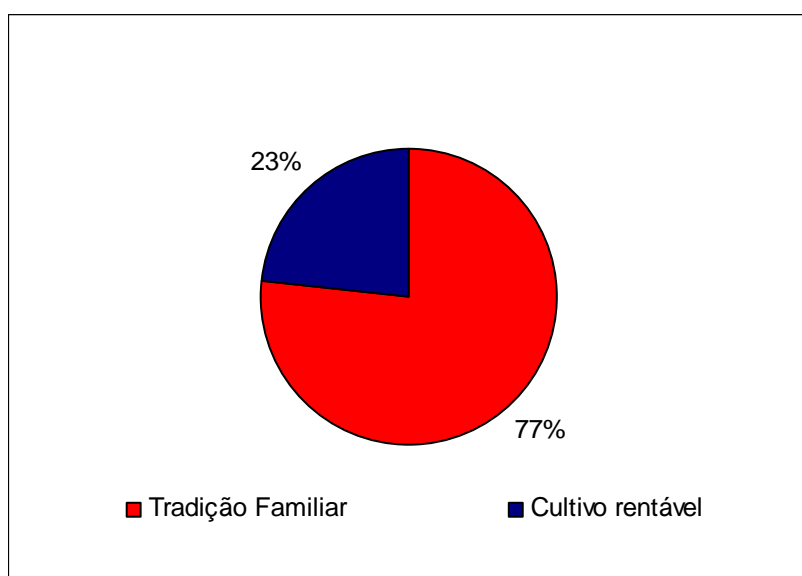
Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Segundo os resultados do Gráfico 1, a maioria dos entrevistados se iniciou na produção de pêssego durante a década de 1960. Como tinha se visto anteriormente, os anos de 1960 corresponderam a um momento de fortes pressões por parte das indústrias processadoras sobre a pesquisa tecnológica com o propósito de aumentar a produtividade, e prolongar o período de safra, e assim diminuir o tempo ocioso da maquinaria industrial. Ao final da década de 1960 e começos dos anos 1970, indústrias de maior porte entraram na região, em detrimento das pequenas indústrias, as quais compraram pêssego em maiores quantidades, estimulando a expansão dos persicultores para o mercado industrial. Aquele também foi o contexto dos agricultores que se inseriram na atividade a partir de 1970, e criaram uma persicultura com uma adoção constante das tecnologias disponíveis na região.

Outros produtores de pêssego que entraram na atividade nas décadas de 1980 e 1990 vivenciaram um contexto caracterizado pela diminuição das indústrias de processamento de fruta. O governo de Fernando Collor de Melo, no início da década de 1990, é lembrado pelos agricultores como um período em que perderam as poupanças do banco, e, como um dos entrevistados ilustrou, “nos puxou 10 anos para trás”. Contudo, os agricultores entrevistados na pesquisa de campo também indicaram que existiram anos de maior estabilidade para a agricultura como foi o período de implantação do Plano Real (1994-1999), articulado e implementado por Fernando Henrique Cardoso. Para os agricultores, esses anos corresponderam a uma época em que podia se planejar na agricultura porque os preços

estavam padronizados pelo dólar. Embora, também nesse período, tenham aumentado as importações de pêsego em calda proveniente da Grécia, a um preço menor que da compota nacional, cujos comentários se apresentaram mais adiante.

No entanto, é interessante saber o porquê de agricultores terem iniciado na atividade nesses anos. Constatou-se que as motivações de se iniciar na persicultura são principalmente duas. O Gráfico 2, abaixo, indica que 23 agricultores familiares se iniciaram na atividade por “tradição familiar”, enquanto 7 produtores começaram na persicultura por ser “o cultivo de maior renda na região de Pelotas”.



**Gráfico 2: Motivos que levaram os agricultores familiares pesquisados praticar o cultivo de pêsego na região de Pelotas.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Os que manifestaram ter começado por “tradição familiar” indicaram ter apreendido a habilidade como do pai, e o sogro, e foram assim investindo, melhorando o patrimônio da família. Tal como o seguinte respondente,

Eu trabalho com pêsego desde criança com o meu pai. Depois fui namorar a Edi [ a mulher do entrevistado]. O pai dela também trabalhava com pêsego. Namoramos aqui [a propriedade onde fica a casa está nas terras herdadas pela mulher], casamos e trabalhei com meu sogro. A terra já tinha pessegueiro, o que eu fiz foi trabalhar e melhorar.

(entrevistado # 13)

Já se percebe que, ao longo dos anos, os agricultores desenvolveram práticas de reprodução social orientadas para o cultivo do pêsego, herdando, adquirindo e investindo na

produtividade dos ativos. Ao mesmo tempo, também foi um período quando os entrevistados internalizaram as condições de produzir pêssego. Conforme o seguinte entrevistado,

O pessegueiro era o cultivo que mais se adaptava a estas terras. Não precisávamos de uma extensão grande para poder entrar na atividade. Eu mesmo plantei o meu primeiro pomar em 1962  
(entrevistado # 14)

Para aqueles que entraram nas décadas de 1980 e 1990, a maioria indicou ter começado na atividade pela herança das terras e da atividade. Inclusive, muito deles, ainda trabalham com o pai, na forma de parceria, compartilhando as rendas da safra. Essa tradição da família é claramente ressaltada nos depoimentos anteriores quando os pesquisados responderam sobre as crises das indústrias de compota porque eles conseguem reproduzir uma atividade familiar desde a época do apogeu.

Houve outros entrevistados que manifestaram ter iniciado na produção de pêssego por ser um cultivo rentável, em comparação com outros cultivos já empreendidos anteriormente. Deste segmento, encontraram-se vários produtores que indicaram ter se iniciado na persicultura como alternativa a outras atividades que envolviam uma menor renda, ou demandavam muito esforço físico (ou penosidade) no trabalho. Um destes casos é ilustrado no relato, abaixo, apresentado,

A gente entrou no pêssego para sair do fumo. O fumo dava muita despesa, é muito trabalhoso. Também trabalhamos com leite. A gente quer botar uma leiteria, porque precisamos uma renda mensal.  
(entrevistado # 18)

Percebe-se, nesta fala, que as alternativas para alguns dos produtores pesquisados compreendem sua continuidade como fornecedores de matéria-prima para as indústrias. Quer dizer que estas atividades ainda implicam que os agricultores mantenham-se em processo de externalização.(PLOEG, 1993).

Os dados dos entrevistados fornecem informações sobre seus repertórios, experiências acumuladas e motivações que podem delinear, conforme Ploeg (1994), a heterogeneidade das estratégias. Mais adiante, nas seguintes seções, recolhem-se maiores informações sobre as interpretações com relação às mudanças do exterior e as formas de acesso aos recursos para poder superar as externalidades negativas.

## 4.2 AMEAÇAS E CHOQUES ENFRENTADOS PELOS PERSICULTORES DA REGIÃO DE PELOTAS A PARTIR DE 1990.

O estudo de Ellis (2000) considera que as ameaças (eventos cíclicos) e os choques (eventos repentinos) podem afetar a forma como as pessoas sobrevivem e a sua disponibilidade de aproveitar os recursos (os capitais naturais, humanos, físicos, sociais e financeiros). Sob este aspecto, se percebe como as práticas devem ser reformuladas à luz das mudanças econômicas e sociais. Ao mesmo tempo, como indicam Badie e Hermet (1993), independentemente das práticas se transformarem a partir de modificações de ordem econômica ou de fatores do campo dos significados partilhados, o certo é que haverá um reordenamento de tais práticas toda vez que mudanças se processarem.

Portanto, tenta-se pesquisar quais foram as interpretações dos elementos de pesquisa com relação aos elementos que, maiormente, limitaram as suas atividades regulares relacionadas com a produção e comercialização de pêssego. Em outras palavras, pesquisar sobre os estresses ou ameaças que tiveram que superar para se reproduzir socialmente na região.

Da pesquisa de campo, identificaram-se duas ameaças que atingiram aos produtores de pêssego de Pelotas nos últimos 15 anos: o “fechamento das indústrias”, e a “queda do poder aquisitivo”. Conforme a tabela 01 apresentada no capítulo anterior, é a partir da década de 1980 que as fábricas processadoras de grande porte de pêssego reduziram seu número significativamente. De 41 empresas que existiam no ano 1986, passou a 19 fábricas em 1991 e a 11 fábricas em 2005. Nos últimos 15 anos houve o fechamento de 7 fábricas de conservas na região, ocorrendo o último fechamento no início de 2005, a Vega Industrial e Mercantil Produtos Alimentícios<sup>35</sup>. Segundo o presidente do Sindicato de Indústrias e Conservas de Pelotas - Sindocopel, um dos problemas atribuídos a esta situação é a manifestada pelo presidente do Sindicato,

As indústrias de conservas são muito sensíveis às crises internacionais, o preço dos insumos oscila muito, como do aço e do açúcar. As indústrias compensam as oscilações dos outros insumos com o preço do pêssego. 80 indústrias, entre Rio Grande e Pelotas encerraram as suas operações desde a década dos oitenta.  
(presidente atual do Sindicato de Indústrias de Conservas e Doces de Pelotas)

---

<sup>35</sup> A pesquisa de campo realizou-se pós o fechamento da empresa Vega.

Portanto, conforme as explicações dos representantes das indústrias, uma das razões que justifica a redução acelerada de empresas inseridas no ramo de processamento de pêssego deriva de fatores externos, a política de liberalização dos mercados que faz oscilar os insumos industriais.

No entanto, as interpretações proporcionadas pelos entrevistados diferem daquelas proporcionadas pelo Sindocopel. Os entrevistados questionaram a má gestão das empresas de maior porte, que não souberam manter, conservar e melhorar o patrimônio legado pelos seus fundadores (quando existiam mais de 100 fábricas de pêssego em pleno funcionamento), e que atualmente apresentam dificuldades sérias para poder cumprir seus compromissos com os produtores. A seguir demonstra como os agricultores vêm a crise.

O que eu noto é o seguinte, os pais cresceram e têm quatro ou cinco filhos. Mas os pais não introduzem os filhos nesse programa. Depois, os filhos com patrimônio formado não conseguiram administrar. A [...] era uma indústria tradicional de fábrica, quando chegou na divisão, falhou, a [...] também. As indústrias faliram quando foram passadas para os filhos. Ficaram poucas indústrias na quais os fundadores ainda estão administrando.

(coordenadora municipal do Movimento de Pequenos Agricultores)

É interessante observar que a maioria dos entrevistados entrou na atividade por uma tradição familiar, da qual herdaram a atividade e os recursos, e a melhoraram ou ampliaram para continuar se reproduzindo socialmente como persicultores de Pelotas. Para eles, as empresas de pêssego que fecharam são aquelas que também tendo herdado a habilidade e os recursos para seguir em frente, não souberam inovar, superar, e trabalhar sobre o herdado, consistindo em um problema interno.

Outro caso que revela essa interpretação dos agricultores familiares é o relacionado à entrada do pêssego da Grécia. Desde o ano 1994, as importações do pêssego em calda provenientes da Grécia aumentaram de 1.482 toneladas no ano 1992 a 30.644 toneladas em 1995. Em anos posteriores, as importações do produto grego decresceram pela taxa de importação do pêssego em calda de 45% em 1995, e de 55%, a partir do ano 2002, com validade de 5 anos. Para as indústrias de conservas, a entrada do pêssego da Grécia significa competir com custos muito altos (da produção nacional), fazendo com que o preço da matéria-prima fosse reduzido<sup>36</sup>.

No entanto, para os agricultores, a entrada do pêssego grego, representa, atualmente, um pretexto para poder baixar o preço pago aos agricultores. Os agricultores comentam que a

---

<sup>36</sup> Ver Anexo A

matéria-prima, o pêssego que eles produzem, apresenta todas as condições para poder competir com o pêssego da Grécia. Conforme palavras do seguinte entrevistado,

O pêssego grego não é mais barato. A outra vez, o dono da fábrica disse para meu filho que o pêssego em calda da Grécia se vendia no "Pão de Açúcar" [supermercado] a 5 reais a lata. As agroindústrias não capricham e vendem a compota com pêssego misturado. Assim, ninguém compra de nós.  
(entrevistado # 10)

É perceptível que os produtores associam a queda do setor de conservas de pêssego mais a fatores mais internos que externos. Para os entrevistados, não é o pêssego da Grécia, nem os Planos Econômicos que debilitaram as indústrias, senão a sua administração. Conforme o seguinte relato,

As fábricas importaram belas máquinas modernas para diminuir a mão-de-obra. Tudo foi comprado em dólar. Aí o dólar oscilou. Eles começaram perder. Não conseguiram controlar os seus custos de produção. Quem está pagando isso é o produtor. As indústrias têm empréstimos, têm que pagarem porque tudo sobe. Eles estão tratando muito mal a galinha de ouro deles. Podem acabar falindo porque nós [os agricultores] sempre sobrevivemos.  
(entrevistado # 1)

A diminuição do poder aquisitivo dos últimos 15 anos também aflige aos entrevistados. Conforme o estudo de Ploeg et al. (2002), um aumento dos custos de insumos, associado a um menor ingresso dos produtos agrícolas é um sintoma do alto processo de mercantilização dos processos produtivos. Para os autores, uma das conseqüências da modernização é o estreitamento entre os ingressos provenientes da agricultura e os custos de produção, denominado de *squeeze on agriculture*. Quer dizer, a obtenção de menores margens de lucro devido a que os custos de produção aumentam em maior proporção que os ingressos obtidos da venda de produtos agrícolas.

Portanto, procuram-se alternativas que permitam uma reprodução da agricultura, mas que envolva processos menos externalizados, quer dizer, menos dependentes dos parâmetros técnicos-administrativos de organizações externas, e que, ao mesmo tempo, se procurem práticas que permitam valorizar os produtos provenientes da unidade de produção familiar<sup>37</sup>.

---

<sup>37</sup> Essa é uma discussão interessante que está tomando importância no debate europeu sobre desenvolvimento rural (PLOEG et al., 2002). Entre as alternativas discutidas pelos autores, são destacadas as opções de reduzir o uso de insumos externos, estimular práticas de atividades que reduzam o risco de sazonalidade dos ingressos agrícolas, como a diversificação e a pluriatividade, e finalmente, a agregação de valor através da criação dos próprios recursos, mercados alternativos.



De outro lado, conforme resultados da pesquisa de campo, os entrevistados opinaram que o contexto a partir da década de 1990 é mais assustador que em outras décadas, alguns lembrando com nostalgia a década de 1970, conforme a seguinte testemunha:

O que eu noto é que existe uma diferença que começou com os anos oitenta, que é que o custo de produção vem aumentando e o preço de comercialização não. Então, cada ano que passa estamos ganhando menos, a gente nota que os agrotóxicos, adubos, mão-de-obra, tudo sobe, mas o preço nada. Eu lembro que no setenta e sete e um, naquela época se vendia uma caixa de pêssego e se comprava um saco de adubo. Agora, preciso de 4 caixas de pêssego para um saco de adubo. Os anos 70 eram uma maravilha. Eu sempre estive a favor da democracia mas, por incrível que parece, que na época da ditadura o preço era melhor. Em 1980, comprei uma camionete Mercedes 608 zerinho, com 45 toneladas de pêssego. Hoje, nem com 90 toneladas compro uma usada.  
(entrevistado # 3)

Os fatores climáticos podem também provocar ameaças e choques. Conforme dados da pesquisa pode-se considerar que as influências climáticas, como o granizo, a geada, o vento, são interiorizadas pelos agricultores como “determinante” do preço da matéria-prima, sobretudo para aqueles que têm um número maior de anos de experiência na agricultura<sup>38</sup>. Tal como é manifestado pelo seguinte entrevistado,

Quem faz o preço do pêssego sempre foi o clima. Se um agricultor tem 10.000 pés de pessegueiro e consegue fazer 20 quilos por pé, ele consegue fazer um capital. Mas acontece o seguinte. Aquele agricultor que faz a safra pela metade [faz 10 quilos em vez de 20 quilos por pé], por uma geada, um vento, perde tudo. Então, como querem as empresas que estendamos as nossas terras, se, ao final, temos mais risco de perder pelo clima, que com uma extensão média que cada tarde consigo revisar e cuidar.  
(coordenadora municipal do Movimento de Pequenos Agricultores)

Conforme o entrevistado, as oscilações dos preços parecem ser interiorizadas em função do clima, e da seletividade da indústria. Um clima favorável para a agricultura estimula uma oferta regional de pêssego, e é muito provável que as indústrias de conservas não possam absorver toda a safra. Diante dessas circunstâncias, manifestam-se três situações bastante prováveis para o agricultor familiar. A primeira é que o preço da matéria-prima pode sofrer uma redução por parte das indústrias de conservas em comparação com safra anterior. Vale mencionar que um preço considerado como mais que aceitável para o agricultor familiar estimula um maior investimento na safra seguinte, ocasionando uma maior oferta regional. Em segundo lugar, é também possível que a safra seguinte seja prejudicada porque as fábricas processadoras ainda podem manter estoque considerável da safra anterior para comercializar,

---

<sup>38</sup> Ver Anexo B

e vão optar por comprar uma quantidade de matéria-prima reduzida a um preço menor da safra anterior. Em terceiro e último lugar, em casos de uma oferta “abundante” de pêssego na região, seja pelas boas condições do clima, ou pela entrada de novos persicultores na atividade, as indústrias de conservas podem preferir selecionar aqueles agricultores familiares cujo estabelecimento familiar possa oferecer uma quantidade maior do produto que outros produtores com caminhão próprio. Tudo indica, como bem manifesta o estudo de Santos et al. (1989) que a competição tende a ser desigual, visto que há disparidade na posse de ativos (terras, mão-de-obra, etc.), tendo por conseqüência a formação de um grupo de agricultores que consegue se manter na produção, e outro grupo que não consegue.

Portanto, os choques, como eventos repentinos negativos, estão relacionados mais com a maior seletividades das indústrias com seus fornecedores de matéria-prima. Eles não sabem se a indústria de conservas vai adquirir o pêssego da sua propriedade, embora alguns já estejam tomando precauções para ser um dos “escolhidos” pelas fábricas. Um produtor de Morro Redondo declara o seguinte,

Nesta safra, a gente vendeu para [...] com quem trabalhamos há 3 anos, mas essa indústria não aceitou toda a nossa produção. Então, entregamos tudo para outra indústria, mas não pagou nada. A gente colheu 40 toneladas, mas a indústria não chegou a tempo com o caminhão e as caixas, assim que estragou 50% da produção. (entrevistado # 17)

Conforme o respondente, os choques podem criar ações por “necessidade” e evoluir com o tempo, em ações que reduzam os efeitos das crises. Nesse sentido, a interpretação do que sejam choque é amplo, mas guarda uma importante relação comum: fatos que demandam atitudes reativas dos atores sociais, (ELLIS, 2000), e que reconfiguram o repertório de práticas na cultura. A reconfiguração das práticas é um processo, portanto, a percepção dos choques pode estar ainda esquematizada pelos bons tempos do pêssego, tal como o seguinte apontamento.

Criou-se uma tradição de pêssego para indústria. Conseguiu-se muito dinheiro com Pelotas. Aí, todo mundo plantou, mas agora as indústrias saíram. Aí o pessoal começou a se concentrar em poucas indústrias. Aí a indústria faz esse jogo: conforme o clima, faz-se o preço. O produtor perdeu o controle de administrar o pomar dele. Na época de apogeu, o produtor não se preocupou de fazer a conta de quanto ganhava. Agora que está começando a fazer a conta de quanto está ganhando. Não é mudar de cultura, mas é diversificar e ver outro jeito de vender, e não ficar com a indústria. O produtor está sendo funcionário da indústria. Ele recebe conforme a indústria acha que merece. (coordenadora municipal do Movimento de Pequenos Agricultores)

É interessante observar como os colonos interpretam o período caracterizado pelo fechamento de indústrias familiares de pêssego, e de menor poder aquisitivo. Para os entrevistados, as indústrias não souberam manter o patrimônio dos fundadores, com o apogeu durante a década de 1960 e 1970. Questões relacionadas com o pêssego grego, as oscilações dos outros insumos, representam ser pretextos das indústrias para manter o poder do valor de troca da matéria prima. É difícil identificar quem está certo com relação às novas condicionantes para competir no segmento produtivo, se a indústria, ou se os agricultores familiares. O que se pode verificar é que estas mudanças cobram uma reorganização dos agricultores familiares, os quais devem mobilizar ativos, fatores mediadores para poder sobreviver. Além disso, observações gerais mais adiante (no seguinte capítulo) demonstrarão como os agricultores internalizam essas ameaças e as transformam em estratégias.

#### 4.3 FATORES MEDIADORES: ACESSO AOS RECURSOS SOCIAIS E ECONÔMICOS

Para Ellis (2000, p.38) é fundamental o impacto das relações sociais, das instituições e das organizações, que medeiam as capacidades das famílias para atingir as necessidades de reprodução social através da execução das estratégias reativas, de adaptação ou diversificação. Nos resultados da pesquisa de campo, encontraram-se dois fatores mediadores importantes para serem analisados: a família e a Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego – AGPP. Esta parte do trabalho procura avaliar as suas influências na tomada de decisões das unidades de produção familiar entrevistadas.

Não é de esquecer que a abordagem de Ploeg (1993, p. 162) indica que as relações, tanto internas (como salienta Friedmann) como uma gama de relações externas, que mantêm com diferentes organizações, tais como de crédito rural, extensão, e as relações mercantis, são as que configuram as posições dos agricultores familiares. O crédito rural, embora seja considerado um fator mediador tanto para Ellis como para Ploeg, porque facilita os recursos financeiros de custeio, prefere-se analisar no seguinte capítulo que trata das estratégias de investimento.

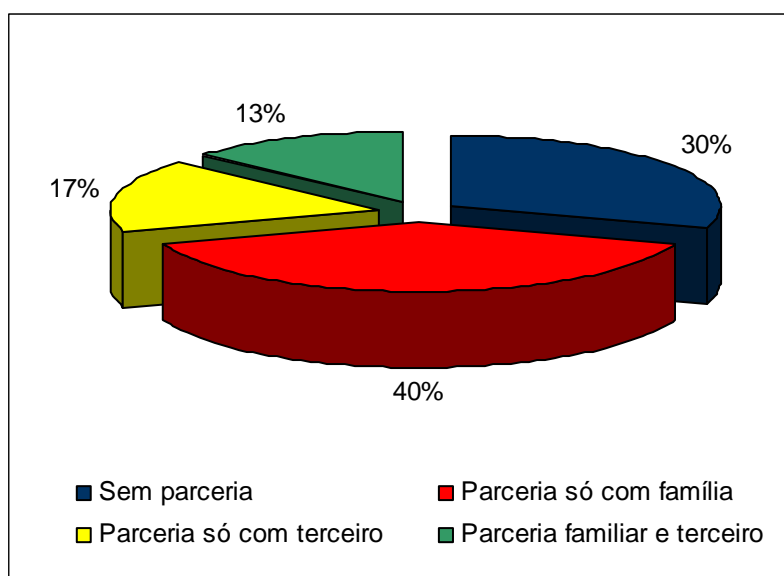
##### 4.3.1 Fortalecimento dos vínculos de parentesco e reciprocidade

Os estudos de Friedmann (1986b) analisam a capacidade da família de adaptar-se a um conjunto diversificado de situações que lhe é imposto, e que permite a sua flexibilidade de

adaptação ou de reação. Independentemente de quais sejam os objetivos que movam as decisões familiares ou de seus membros individualmente, segundo a autora, o que permite que esses indivíduos possam optar entre uma e outra alternativa é o fato de serem proprietários dos seus meios de produção e serem governados por relações de parentesco.

Ao mesmo tempo, a autora, explica com base no seu estudo de caso, que os produtores simples de mercadoria tendem a optar com maior frequência pela reprodução ampliada (com mais-valia) quando possuem filhos aos quais pretendem prestar ajuda para que se estabeleçam economicamente (FRIEDMANN, 1986a, p. 46.). Quer dizer, as relações de parentesco são importantes na tomada de decisões porque elas dão a lógica e racionalidade às estratégias que os chefes de família adotam visando ampliar os recursos e os bens disponíveis para deixar aos seus filhos ou àqueles que seguirão com a propriedade (FRIEDMANN, 1978, apud SCHNEIDER, 2003). Nesse sentido procurou-se identificar na pesquisa de campo como os vínculos de parentesco influem como fatores que potencializam o acesso a atingir as necessidades da unidade de produção familiar de pêssego na região de Pelotas.

Desse modo, entre os 30 estabelecimentos familiares, existem formas específicas de trabalho, apresentadas no Gráfico 3, abaixo, que podem ser consideradas como fatores de acesso aos recursos necessários para dar competitividade ao segmento produtivo, e permitir que continuem se reproduzindo como persicultores de Pelotas.



**Gráfico 3: Forma de trabalho familiar na UPF dos persicultores pesquisados na região de Pelotas.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

O gráfico 3, acima, demonstra que 12 chefes de família trabalham em parceria somente com a família. Dos restantes, 9 chefes de família trabalham sem parceria, enquanto 5 trabalham com não-familiares, e 4 trabalham em parceria com familiares e não-familiares. De acordo com a pesquisa de campo, a parceria com familiares é uma das formas de trabalho que chama a atenção. Destacam-se dois tipos de parcerias: a parceria *entre irmãos* e a parceria *entre pai e filho*.

Com relação à parceria entre irmãos, foi encontrada nas UPFs mais prósperas da amostra. Os relatos dos agricultores indicam que os irmãos apreenderam a habilidade com o pai, desde pequenos, sendo o trabalho na terra um dos espaços compartilhados pelos parceiros. É muito provável que os irmãos que permaneceram no meio rural tenham compartilhado outros espaços em comum fora da propriedade como a igreja, o baile, o futebol. Estudos de sociólogos e antropólogos, como Bourdieu e seguidores, dão explicações interessantes sobre o poder inerente (simbólico) das relações de parentesco que envolvem a proteção do patrimônio, retribuição com a família, dádiva, dívida, etc. A esse respeito, observou-se que no momento de perguntar pelos membros da família, alguns futuros herdeiros mostraram certo desagrado com os irmãos que saíram do meio rural e passaram a morar na cidade. Demonstra-se assim que uma das variáveis que permitem estabelecer estas associações está baseada nas práticas sociais que aqueles irmãos que ficaram no meio rural desenvolveram em conjunto e que foram fortalecidas através do tempo criando um laço baseado na confiança, apoio mútuo etc.

A parceria entre irmãos ocorre por vários motivos: um deles é pela falta de mão-de-obra em famílias cujos filhos não têm idade suficiente para trabalhar ou porque os filhos estudam na cidade. O estudo de Friedmann (1986a) já tinha assinalado que as unidades de produção são famílias e empresas ao mesmo tempo, e, portanto sofrem as pressões de cada uma dessas características. Portanto, a unidade de produção como família deve estar sujeita ao ciclo demográfico dela, e, de outro lado, como empresa deve encontrar formas de trabalho que lhe permita competir paralelamente com as unidades de produção capitalistas. Portanto, enfatizando o caso de Pelotas, a parceria com familiares é uma forma peculiar, tal como afirma Friedmann, que permite ao núcleo familiar concorrer em um mercado que exige maior produção, qualidade e uma maior aquisição tecnológica e outros ativos.

O segundo motivo está relacionado à seletividade minuciosa das indústrias processadoras remanescentes no mercado, de trabalhar com produtores cuja extensão de terra seja maior a 50 hectares. Durante a pesquisa de campo em Pelotas encontrou-se um chefe de família que trabalha em conjunto com outros três irmãos sob o sistema de parceria:

Nós somos quatro irmãos. A gente trabalha em conjunto e tudo vai para a caixa. A gente não divide a caixa, se alguém precisar de dinheiro, tira da caixa que é de todos. Até a gente comprou, em conjunto, uma propriedade em Piratini. Tudo de pomar de pêssego.  
(entrevistado # 11)

Tal como demonstra o entrevistado anterior, é requisito de competitividade a maior produção da fruta por estabelecimento familiar para continuar competindo no segmento produtivo. No entanto, a parceria entre irmãos é a forma escolhida principalmente por aqueles produtores que permanecem submetidos ao poder da indústria.

A parceria entre pai e filho tem sido outra forma de parceria de sumo interesse na análise de estratégias de reprodução social. Conforme a pesquisa de campo, alguns chefes de família manifestaram trabalhar em parceria com o filho mais velho (o herdeiro), sendo este último responsável da parte mais operacional. Observa-se que esta forma de trabalho permite ao chefe de família reproduzir o seu modo de vida como persicultor, embora a idade não lhe permita participar ativamente do trabalho. Uma observação importante na pesquisa de campo é a importância (para o chefe de família) de ter um herdeiro para a continuação da atividade. Essa possibilidade se manifesta nas famílias cujos filhos moram e trabalham na propriedade. No entanto, naquelas em que o casal de idosos vive só, e um único filho profissão vive e trabalha na cidade, a possibilidade também se faz presente, pelo menos nos anseios do pai. Ocorre que nas famílias, em que isso se manifesta, o filho ainda exerce algum tipo de tomada de decisão, seja através de conselhos técnicos, dicas de plantio, etc.

Assim como as pesquisas de Carneiro (2001) e Woortmann (1995) definem o casamento e a descendência como estratégias baseadas nas relações sociais, para defender o patrimônio familiar de estranhos, as parcerias entre irmãos, e as relações de vizinhança são estratégicas também porque lhes permite reproduzir a atividade, a persicultura. Nesse sentido, as relações de parentesco e as relações de reciprocidade aparecem como formas de acesso para fazer uso dos recursos e poder superar as externalidades negativas do contexto de 1990.

#### 4.3.2 As organizações: A associação gaúcha de produtores de pêssego

Assim como Friedmann tinha enfatizado o papel das relações internas da unidade de produção familiar, Ploeg (1993) tem ressaltado que as relações externas também configuram formas de acesso aos recursos para poder optar por um estilo agrário específico. Portanto, a

vantagem competitiva da UPF, ressaltada por Friedmann como endógena, é discutida por Ploeg por compreender também as relações externas da UPF.

Ellis (2000) explica que a organização pode ser um fator mediador crítico porque pode fortalecer ou debilitar as capacitações dos indivíduos para exercer as suas estratégias. Contudo, na pesquisa de campo, perceberam-se discrepâncias de objetivos comuns entre os entrevistados sobre a sua participação na Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego (AGPP). As informações do atual presidente da Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego de Pelotas evidenciam a seletividade das indústrias de conservas da região.

Os pequenos produtores, isolados, vão ser pequenos produtores. Mas se eles se juntarem, em 10 ou 20, seriam um grande [...]. A minha fruta vai no meu próprio caminhão. Para a indústria local, juntar 10 produtores, tem que alugar caminhão, passar o dia inteiro colhendo a fruta de vários e depois botar todos nas planilhas [...], 10 caixas de fulano, 10 caixas de “mengano”[...] dá um custo muito grande de controle, é muito mais fácil comprar de um grande que de vários pequenos... a agroindústria compraria de uma colônia e muitos pequenos produtores seriam um só grande. Só se tem duas opções [...] ou é organizado e vive ou é desorganizado e morre.

(atual presidente da Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego)

O relato acima parece indicar que os produtores de pêssego devem se ajustar aos requisitos da indústria através da organização que permita competir com uma maior quantidade da fruta. No entanto, conforme os dados coletados pela pesquisa de campo, aquelas UPFs que conseguiram superar as demandas da indústria com relação à quantidade e qualidade da fruta através da adoção tecnológica e as parcerias familiares, manifestaram desinteresse por participar na AGPP. Para este grupo, fazer parte da Associação de Produtores de pêssego de Pelotas não traz benefício porque o preço é sempre imposto pela indústria. Ao mesmo tempo, manter-se na atividade envolve se submeter às condições da indústria. Esses agricultores ponderam as relações de parentesco, interpretadas na seção anterior como parcerias, principalmente, entre irmãos, como forma de ter acesso aos recursos para sobreviver às condicionantes das indústrias.

De outro lado, aqueles produtores que possuem a menor quantidade de produção também indicaram não assistir às reuniões da AGPP porque consideram que não têm poder para negociar o preço da matéria prima. Entre as respostas manifestadas por este segmento de agricultores estão “as reuniões são longe daqui”, “a gente não fica sabendo” e “não temos tempo para isso”. Assim, a coordenadora do Movimento de Pequenos Agricultores (MPA) confirma que o pequeno produtor dedicado à piscicultura não assiste às reuniões do AGPP.

Conforme o seguinte relato, se supõe que este grupo não interpreta a associação como um fator mediador que permita fazer uso das suas capacitações na luta pelo valor de troca.

O pequeno produtor de pêssego não assiste às reuniões da associação [AGPP]. Ele deixa a responsabilidade ao produtor grande. A associação é dos produtores. O que os produtores querem fazer, a associação faz. Mas eles querem que o presidente vai sozinho. Nem sequer querem juntar com o MPA.  
(coordenadora municipal do Movimento de Pequenos Agricultores)

No entanto, identificou-se um grupo de agricultores que assiste ativamente às reuniões da AGPP. Na tentativa de procurar elementos comuns a estes agricultores percebeu-se que, a maioria deles, só de agricultores com vários anos de experiência na persicultura. Por estar vivenciando problemas com relação ao retardamento do pagamento do pêssego, e por terem investido, em anos anteriores, na produção de pêssego direcionado ao processamento industrial, eles manifestaram que a decisão de deixar o cultivo era difícil sem ter em conta todas as informações correspondentes ao setor, que era canalizado através da associação.

Eu achei que através dela podíamos mobilizar aos produtores [...] os avanços são lentos [...] até quebrar esse autoritarismo da indústria, que vêm de anos em anos [...]. Discutimos de tudo, preço, tratamento, problemas de safra, [...] agora tratamos o que a gente vai fazer com pomar e sem dinheiro, foi o único assunto, porque dos que foram lá nenhum tinha recebido dinheiro, se a gente vai ter que cuidar ou deixar [...] aí a gente achou que deixá-lo não valia a pena porque era irreversível...  
(entrevistado # 1)

Para alguns produtores, principalmente para aqueles agricultores que estão com maiores dificuldades com relação ao pagamento por parte das fábricas processadoras, e investiram durante muito tempo em pomares, variedades de pêssego e tecnologias direcionadas ao pessegueiro, a associação lhes dá acesso a certas orientações sobre o que fazer de agora em diante. Um produtor indicou que membros do Banco do Brasil assistem às reuniões da associação, e passam informações sobre créditos para o pequeno produtor familiar. Ao mesmo tempo, a coordenadora do MPA, que também assiste às reuniões da AGPP, indicou que neste momento, ano 2005, é que o produtor familiar está começando a se dar conta de que a produção somente para a indústria está deixando de ser viável para o estabelecimento familiar, e estão repensando o mercado de consumo *in natura* como opção de diversificação de mercado.

O recém-eleito presidente da AGPP manifesta que a falta de organização dos pequenos produtores é uma das causas pelas quais as antigas diretorias da AGPP não avançaram. Ele tem como meta reunir os produtores as primeiras quartas-feiras de cada mês, em cada colônia



da região. A partir de maio, reuniria aos produtores em reuniões mais frequentes, para definir o preço indicativo do quilo de pêssego, quer dizer, o preço mínimo que permitiria ao produtor planejar a sua produção. No mês de setembro, outras reuniões com produtores seriam feitas para discutir o preço final do produto para as indústrias de conservas.

Em maio e junho, deverá ser estabelecido o preço mínimo, que nós chamaremos de preço indicativo, é o preço que poderá modificar-se a mais. Por que em maio e junho? Porque isso vai validar todo o investimento, quanto vai gastar, quanto vai gastar na poda, raleio, [...] se eu tenho um valor mínimo, faço as contas, me dá uma idéia do que posso gastar e o preço final seria depois do raleio, lá pelo setembro e outubro. Como seria feito o preço final? Seria o preço indicativo mais alguma coisa, mas nunca menos que o preço mínimo ou indicativo. O preço final está em função do tamanho da safra, mas não pode baixar do preço indicativo porque se gastou um monte lá atrás. Bom, essa é a nossa proposta, que acho interessante, realista, uma proposta que deve ser feita [...]

(atual presidente da Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego)

O entrevistado anterior demonstra que as ações da associação podem estar direcionadas à manutenção da produção de pêssego integrada à indústria de conservas. No entanto, as discussões realizadas tanto por Ploeg (1994) e Santos et al. (1989) têm criticado essa dependência do agricultor com relação aos parâmetros técnicos-administrativos do mercado industrial. Portanto, para aqueles produtores, com problemas de pagamento das indústrias, pode ser que continuar fornecendo para a indústria, como estimula a AGPP, pode compreender alternativas de maior vulnerabilidade, justamente em uma época de globalização, em que se um estabelecimento familiar é mais integrado a outros setores da economia, também é mais afeito às crises que podem enfrentar tais setores.

Por conseguinte, verifica-se nesta seção que os laços familiares representam fatores importantes e recorrentemente utilizados pelos agricultores para manterem na atividade. A associação, como organização da sociedade civil, não tem tido um papel central, embora pudesse canalizar recursos de poder para afrontar as indústrias. Uma das razões é a forte relação direta e desigual da indústria com cada produtor.

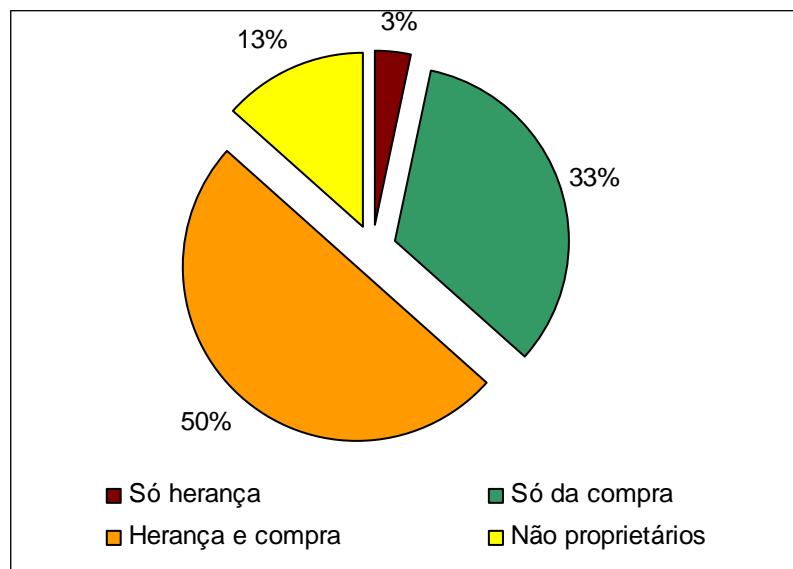
#### 4.4 ATIVOS COMO RECURSOS PARA GERAR MEIOS DE VIDA

Segundo Ellis (2000), os ativos compreendem um portfólio de recursos que podem ser aproveitados para gerar meios de vida. Os ativos são categorizados por cinco tipos de capitais que compreendem o capital natural, o capital humano, o capital físico, o capital financeiro, e o capital social. Neste item, serão revisados os ativos relacionados ao capital físico, humano e

financeiro, que são os aspectos que categorizam a agricultura familiar, conforme os estudos de Friedmann (1978) e de Ploeg (1993).

#### 4.4.1 As terras trabalhadas: ativo herdado, adquirido e melhorado.

Conforme os dados obtidos na pesquisa de campo, os 30 chefes de família da amostra residem no meio rural. Verificou-se que 26 chefes de família das 30 UPFs visitadas são proprietários das terras que trabalham e residem na propriedade com as suas respectivas famílias. Os restantes 4 chefes de família trabalham e residem nas terras do pai, com quem trabalham em forma de parceria.



**Gráfico 4: Forma de aquisição das terras pelos persicutores pesquisados na região de Pelotas.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

O gráfico 4, abaixo, mostra as formas de aquisição da propriedade. Do total da amostra, 16 produtores indicaram ter herdado uma parte da propriedade, e o restante foi comprado. Dos restantes, 10 produtores manifestaram ter comprado o total da propriedade, e apenas 1 permanece somente com as terras herdadas. Com relação aos chefes de família não-proprietários, eles residem nas terras do pai, com quem trabalham em parceria.

Daqueles 16 agricultores que conquistaram as terras por meio de herança, em alguns casos, foi a esposa quem herdou as terras onde está localizada a residência. Nesses casos, o esposo estava inserido na atividade com o pai da mulher, desde antes de casar. No entanto,

considerando que nem toda a área da propriedade é efetivamente utilizada para o cultivo do pessegueiro, a terra herdada resultou insuficiente para desenvolver a persicultura. Com o propósito de aumentar a área requerida para praticar essa atividade, todos os que herdaram terras, compraram novas terras de parentes ou terceiros para destinar ao cultivo de pessegueiro<sup>39</sup>.

Deste grupo de 16 produtores-proprietários, a maioria implantou seus primeiros pessegueiros nas décadas de 1960 e 1970, período no qual existia um grande número de indústrias de conservas de tamanho médio. Ao mesmo tempo, como foi descrito no capítulo anterior, conforme Gomes et al. (1986), na década de 1960 a Estação Experimental de Pelotas (atual Centro Nacional de Pesquisa de Fruteiras de Clima Temperado) já tinha empreendido estudos de culturas para pequena produção, e posteriormente, na década de 1970, a pesquisa ofereceu pacotes tecnológicos para serem aplicados nos pomares de pêsego. Portanto, poder-se-ia considerar que esses estabelecimentos familiares conseguiram superar as dificuldades dos anos 1980 e 1990, e reorganizar as suas atividades a luz das mudanças dos contextos de cada uma dessas décadas.

Com relação aos 10 chefes de família-proprietários restantes que não herdaram terras, a maioria adquiriu as terras de terceiros, e, em um único caso, de parentes. Cabe ressaltar que este grupo, na sua maioria, está conformado por produtores jovens que por falta de terras para trabalhar na propriedade do pai, por deixar atividades não-agrícolas e se estabelecer em uma atividade da qual conhece a habilidade (herdada), adquiriram terras, e trabalham elas e as do pai. Finalmente, apenas 1 agricultor trabalha com terras herdadas, (ele recentemente herdou as terras do pai), trabalhando em parceria com o irmão; os restantes 4 chefes de família residem com as suas famílias nas terras do pai, com quem trabalham em parceria.

Utilizando a abordagem de Ellis (2000), pode-se interpretar que as práticas de reprodução da persicultura estão orientadas à extensão da propriedade cultivável como uma forma de potencializar as capacitações para preservar a atividade. Principalmente, tratando-se de uma atividade de cultivo permanente, a aquisição de terras é de maior importância. A família cumpre um papel importante na expansão de terras, e também em investimento de tecnologia e mão-de-obra para competir no segmento produtivo.

---

<sup>39</sup> Quanto ao modo de distribuição da herança familiar, de acordo com os entrevistados, 50% era para a mulher, e o restante dividido em partes iguais para todos os filhos. É por isso que, em muitas propriedades, destacou-se a compra de terras de parentes (os irmãos).

#### 4.4.2 A família: ciclo de vida da unidade de produção familiar

O trabalho de Friedmann (1978), retomando a abordagem de Chayanov, manifesta que uma unidade de produção familiar é capaz de adaptara-se, reagir e de ser flexível diante situações que limitam o exercício das suas atividades regulares, provocados tanto por fatores externos como internos. Nesse sentido, procuram-se alguns elementos explicativos que permitam compreender como a família interatua com os membros como recurso de trabalho, e como membros da família que também procuram uma independia econômica.

Todos os 30 chefes de família declararam ser agricultores ativos, dentro unidade de produção familiar. Os chefes de família são os responsáveis pelas atividades produtivas desenvolvidas e assumem a chefia da propriedade geralmente porque substituem o pai nas tarefas que geram renda, uma vez que o pai tem outra propriedade ou já faleceu. Tal como mencionam outros estudos, observa-se que são os homens, geralmente os maridos, quem assume a responsabilidade pela execução da maioria das tarefas, desempenhando, assim, um papel central na atividade produtiva. Apesar de o homem realizar de forma majoritária as diversas tarefas, a ocupação da mulher e filhos na persicultura é marcante em todo o processo produtivo.

Das 27 esposas identificadas<sup>40</sup>, 19 delas manifestaram ser agricultoras ativas, e as demais 8 esposas declararam ser somente domésticas. A idade delas varia entre 27 e 71 anos. As esposas que declararam ser agricultoras ativas participam em todas as fases produtivas do pêssego. O papel da mulher na fase produtiva é reconhecido pelas organizações com as quais a agricultura familiar interatua. Inclusive, em uma das idas ao campo, um pesquisador da Embrapa comentou que, quando se convidava os agricultores para assistir à demonstração de uma nova técnica agrícola, era indispensável convidar as mulheres, porque eram elas quem supervisavam no campo se o marido estava fazendo conforme as indicações do técnico.

Da pesquisa de campo, identificaram-se 15 filhos (dos chefes de família) maiores de 14 anos que são considerados agricultores, e residem na propriedade do chefe de família. Em duas propriedades qualificadas como prósperas com relação aos ingressos provenientes da produção e comercialização de pêssego, os entrevistados indicaram a importância de que os filhos terem decidido ficar na propriedade. É interessante o relato de um agricultor que comentou como persuadiu ao filho para ficar na propriedade. Nesse caso, o filho tinha estudado uma profissão técnica e ia ser mandado para o estado de Tocantins para trabalhar. O

---

<sup>40</sup> Da pesquisa de campo, 3 dos chefes de família são viúvos.

entrevistado com 63 anos de idade e trabalhando somente para a indústria de conservas propôs ao filho para trabalhar diretamente na agricultura, já que os processos produtivos exigiam trabalho árduo de 9 a 10 meses do ano. O segundo filho também deixou os estudos técnicos para trabalhar na atividade.

De outro lado, identificaram-se alguns estabelecimentos familiares nos quais os filhos que estudaram voltaram para o meio rural para assumir a agricultura, porque viram na persicultura um meio para se reproduzir como família. Ao mesmo tempo, encontraram-se casos em que os chefes de família manifestaram que seus filhos que saíram da propriedade para estudar, trabalhar, não perderam contato com as decisões tomadas com relação à atividade. Na pesquisa de campo identificaram-se famílias com diferente número de membros, tal como mostra a Tabela 5, abaixo.

**TABELA 5: CICLO DEMOGRAFICO DA UNIDADE DE PRODUÇÃO FAMILIAR**

<b>Idade Chefe de Família</b>	<b>Número de famílias</b>	<b>Média do número de membros que mora na propriedade</b>	<b>Número de agricultores ativos na UPF</b>
30-40	6 famílias	5 pessoas	De 2 a 3 agricultores
41-50	6 famílias	5 pessoas	De 2 a 3 agricultores
51-60	10 famílias	4 pessoas	De 2 a 3 agricultores
Mais de 60	8 famílias	4 pessoas	De 1 a 3 agricultores

Fonte: Pesquisa de campo 2005

Da pesquisa de campo, encontraram-se 6 UPFs cujos chefes de família possuem uma idade que varia entre 30 a 40 anos de idade. A família está conformada pelo chefe de família, a esposa, também agricultora, e os filhos que, na maioria, possuem uma idade imprópria para trabalhar. Em algumas das UPFs, os avós moram em uma residência separada da do chefe de família, mas na mesma propriedade. Nesses casos, os avós ainda são donos da propriedade, e recebem 1/3 da produção da safra total de pêssego. Carneiro (2001)<sup>41</sup> sugere que este sistema de partilha generalizada acontece quando existe uma forte identidade com a terra, como patrimônio familiar. Supõe-se que esse comportamento é reforçado quando, além da terra, se transmite uma atividade que se quer ver preservada, como a persicultura. No entanto, é

<sup>41</sup> O estudo de Carneiro (2001) descreve um processo de herança como de partilha generalizada, quando um dos descendentes permanece na atividade agrícola e recebe, em usufruto, uma parte de terra, delimitada informalmente pelo pai, onde deverão construir uma casa e explorar a agricultura de maneira a retirar dela o sustento para a sua unidade familiar em formação e pagar um terço da produção aos pais.

interessante observar o seguinte. Alguns dos chefes de família jovens que compensavam a renda familiar com atividades não-agrícolas, viram na persicultura uma opção para se independizar economicamente, e de realizar uma atividade que lhes permita sustentar a sua nova família.

A tabela também apresenta 6 famílias com um chefe de família com idade que entre 41 a 50 anos. Algumas destas UPFs compreendem famílias conformadas pelo chefe de família, esposa e filhos(s) com idade suficiente para trabalhar na persicultura. Outros grupos familiares trabalham em parceria com o irmão, porque ainda estão carentes de mão-de-obra familiar. Embora cada grupo familiar tenha optado por diferentes estratégias (de culturas, atividades ou mercados), é necessário observar o seguinte: as estratégias giram em torno do que cada membro da família tem capacidade de fazer.

Entre os chefes de família entre 51 a 60 anos de idade, com esposa e até 2 filhos que trabalham ativamente na persicultura, todos são proprietários das terras que trabalham, sendo a mulher ou filho a mão-de-obra fundamental. Também existem parcerias entre pai e filhos e entre irmãos. Neste grupo encontra-se a maior diversidade de ampliação de práticas, já que muitos deste grupo também direcionam seu produto para o mercado de pêssego de consumo *in natura*. É interessante observar a experiência do chefe de família, com o apoio familiar dos filhos, que reforçam a prática realizada.

Finalmente, as famílias com chefes de família com mais de 60 anos de idade destinam a sua produção prioritariamente para indústria por ser menos cansativo o processo de levar o fruto até o mercado, como manifestado pelo seguinte entrevistado:

Eu cultivo pêssego de mesa e de conserva. Agora me estou dedicando mais a cultivar mais a variedade de conserva, justamente porque a gente está chegando a um período, eu com 68 anos, já não tenho condições para comercializar para CEASA [...]. O funcionamento da venda é durante na noite (...) temos que estar antes da meia noite e virar a noite. isso eu fazia durante 3 meses consecutivos, só que agora é cansativo [...] o pessoal vêm de fora e compram aqui (...) eles carregam de madrugada e de manhã estão aí [...] a gente tem que se antecipar a eles.  
(entrevistado # 7)

Portanto, as práticas na agricultura construídas na história (WOLF, 2003; BADIE; HERMET, 1993) sugere que a família sempre priorizou o núcleo fundamental central, como ver-se-á a seguir, no capítulo 5, para a organização do trabalho e do modo de vida.

#### 4.3.3 A renda proveniente pêssego: safra 2004/2005

Dos resultados da pesquisa de campo, 27 chefes de famílias manifestaram que a persicultura é ainda a atividade de maior importância econômica da UPF. Os outros 3 chefes de família indicaram ter outros cultivos mais rentáveis. A Tabela 6, abaixo, mostra como está distribuída a renda bruta entre as 30 UPFs.

**TABELA 6: RENDA DO ANO AGRÍCOLA 2004/2005**

	<b>Renda anual</b>	<b>Número de famílias</b>	<b># famílias que não receberam completo o correspondente à safra 2004/2005</b>
1	Menos de R\$ 25.000	9 UPFs	6 UPFs
2	De R\$ 25.000 a menos de R\$ 45.000	5 UPFs	2 UPFs
3	De R\$ 45.000 a menos de R\$ 65.000	4 UPFs	2 UPFs
4	De R\$ 65.000 a menos de R\$ 85.000	4 UPFs	3 UPFs
5	De R\$ 85.000 a menos de R\$ 125.000	4 UPFs	2 UPFs
6	R\$ 125.000 ou mais	4 UPFs	1 UPF

Fonte: Pesquisa de campo 2005

- (1) A renda anual compreende as rendas provenientes do pêssego, de outros cultivos e leite, atividades temporárias agrícolas e permanentes fora da propriedade.

De acordo com as informações da pesquisa, 9 UPFs da amostra obtiveram uma renda bruta total de até 25.000 reais no ano pesquisado. Esse grupo está conformado por estabelecimentos familiares que recentemente ingressaram na persicultura e, por enquanto, não possuem um volume de produção alto, comparado como o resto dos agricultores pesquisados. Ao mesmo tempo, esse grupo contém estabelecimentos familiares compostos por casais de idade mais avançada, sem descendência, que contam somente com a mão-de-obra do chefe de família para trabalhar e de outro membro da família. A maioria dessas UPFs (6 UPFs) não receberam ainda 100% do pagamento referente à venda da safra às indústrias de conservas. Complementaram as suas renda com a venda de outros produtos como feijão, batata, leite e atividades temporárias fora da propriedade.

No segundo grupo existem 5 UPFs cuja renda bruta do ano agrícola 2004/2005 varia entre 25.000 a 45.000 reais. Muitos deles comercializam para o mercado de consumo *in natura*, no entanto alguns manifestaram priorizar a indústria de conservas, e cumprir com os requisitos exigidos. Isto lhes permitiu receber, para a maioria, o pagamento total da produção

destinada às indústrias de conservas. Essas UPFs também complementam a sua renda com a venda de outros produtos como laranja, bergamota, feijão e fumo.

O terceiro grupo está composto por UPFs cuja renda varia entre 45.000 e 65.000 reais. Embora duas UPFs estejam com problemas de pagamento por parte das indústrias, eles complementam com produtos para o mercado *in natura* como pêssego e tomate. O fumo também está presente como produto complementar para um dos estabelecimentos familiares. Além do mais, existe um pluriativo nesse grupo.

O quarto grupo de 4 UPFs, cuja renda anual varia entre 65.000 e 85.000, apresenta UPFs que não receberam “absolutamente nada” com relação à safra 2004/2005. Inclusive um desses estabelecimentos familiares ainda reclama a dívida total correspondente à safra 2003/2004. Outras UPFs também não receberam o pagamento da safra destinada às fábricas processadoras, mas complementaram sua renda através da comercialização ao mercado *in natura*. Neste grupo também existe um pluriativo.

Um quinto grupo é representado por 4 UPFs que produzem e comercializam unicamente para as indústrias de conservas. Essas UPFs, com a mobilização de recursos humanos e terras, conseguiram superar as condições impostas pelas indústrias e manter uma renda superior ao resto da amostra, havendo poucas UPFs com problemas relacionados à falta de pagamento. Só uma comercializa para o mercado de pêssego *in natura*.

Os restantes dos agricultores familiares compreendem 4 UPFs, das quais três comercializam exclusivamente para a indústria de conservas. Somente um agricultor está com problemas de pagamento de uma das indústrias para as quais forneceu. É importante destacar um estabelecimento familiar pertencente a este grupo que prioriza a produção de pêssego *in natura* e que realiza, por meio de seus membros, o transporte até a cidade de Rio Grande.

Até aqui foram apresentadas as informações, categorizadas nos pontos de entrada propostos pelo esquema de Ellis (2000). Os fatos históricos indicam que houve uma formação de um ambiente econômico e institucional orientado a fomentar a produção de pêssego e do mercado industrial. A partir dos anos de 1990, formou-se uma maior concorrência devido principalmente à redução de fábricas processadoras. Os agricultores familiares de pêssego manifestaram que tiveram que reorganizar as suas atividades regulares com relação às condições mais restritas das indústrias de conservas. Embora diferentes interpretações sobre os fatores estáveis que fizeram os agricultores permanecerem na persicultura, o certo é que existem mudanças na organização da produção e comercialização de pêssego de Pelotas.

Os fatores mediadores e ativos se constituíram como recursos para a reprodução social. A família continua sendo fundamental, tanto a nuclear, com a força de trabalho, como



a família extensa com as parcerias. Portanto, parece indicar que o repertório de práticas está se alterando, manifestando-se em estratégias, adaptação, reação, diversificação, como ver-se-á no capítulo seguinte.

## 5 ESTRATÉGIAS DE PERSICULTORES DA REGIÃO DE PELOTAS A PARTIR DOS ANOS NOVENTA E PERSPECTIVAS

No capítulo anterior abordam-se as ameaças que interiorizaram os agricultores familiares de pêssego a partir de 1990, e os recursos e fatores mediadores que lhes permitiram continuar se reproduzindo socialmente como persicultores da região. Estas informações foram categorizadas conforme o esquema de Ellis (2000), e analisadas, que resultam nas estratégias com relação à organização da produção e comercialização de pêssego na região de Pelotas.

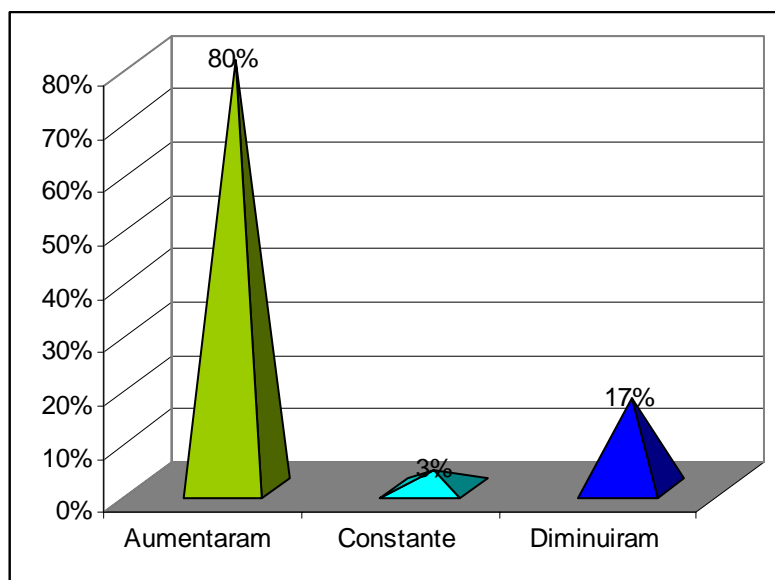
O que se pretende abordar neste capítulo são as estratégias adaptativas, reativas e de diversificação, as modificações de atividades, recursos, fatores mediadores que permitiram aos agricultores superar os obstáculos macroambientais nos últimos quinze anos. Parte-se da idéia de que a adaptação está relacionada com o grau de dependência do agricultor aos demais setores da economia, e que pode ter resultados tanto positivos como negativos para a reprodução social. Nesse sentido, a diversificação, na concepção de Ellis (2000), como construção de alternativas de fontes de atividades e ingressos é considerada uma estratégia positiva que levaria ao fortalecimento da autonomia do agricultor.

Primeiro abordaram-se aspectos relacionados às mudanças na produção, comercialização e organização das atividades entre os membros da família, nos últimos 15 anos. Segundo, faz-se pertinente demonstrar a heterogeneidade de estratégias adotadas pelos agricultores familiares. Por meio delas é possível verificar que existem diferentes formas de agir diante de condições e circunstâncias similares na região. Finalmente, apresentam-se as perspectivas do futuro dos agricultores entrevistados, sobretudo em relação à persicultura.

### 5.1 MUDANÇAS NA PRODUÇÃO, COMERCIALIZAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DE UNIDADES DE PRODUÇÃO FAMILIAR DEDICADAS À PERSICULTURA

A reorganização do processo produtivo no interior da UPF fez com que os agricultores se adaptassem às demandas industriais e às modificações dos mercados. Um dos aspectos mais notáveis é o aumento da produção de pêssego na amostra pesquisada. O gráfico 5, abaixo, mostra os resultados da pesquisa de campo sobre as mudanças na quantidade de

pêssego nos últimos 15 anos, distribuídos da seguinte forma: 24 UPFs manifestaram ter produzido uma maior quantidade do pêssigo, apenas uma UPF declarou ter mantido constante a produção, e, finalmente, 5 UPFs diminuíram sua produção entre os anos de 1990 a 2005. .



**Gráfico 5: Variação na quantidade produzida de pêssigo pelos persicutores pesquisados desde 1990 a 2005.**

Fonte: Pesquisa de campo 2005

A maioria dos entrevistados afirmou ter readequado os processos de produção com o propósito de prolongar a safra com variedades diferentes de pêssigo. Conforme as informações dos entrevistados, a produtividade passou a ser um requisito crucial para concorrer no segmento produtivo. Entre os comentários que surgiram na pesquisa de campo chamou a atenção a seguinte lógica: produzir mais para abaratar os custos de produção, e para poder ter mais chances de concorrer no segmento.

Conforme o anteriormente abordado no capítulo 3, uma das preocupações da indústria de compotas de pêssigo desde 1970 era modernizar a agricultura, a qual exigiu uma contínua reorganização dos processos de trabalho dos persicutores de Pelotas, direcionado para prolongar a safra, e poder processar mais pêssigo em calda. Essa foi uma preocupação para alguns dos pesquisadores da persicultura em Pelotas, como o trabalho realizado em 1995 pelo ICRA, em parceria com a Embrapa-Cpact, que colocam como um dos fatores de crise da

persicultura familiar da produção de pêssego do sul do Brasil a baixa produtividade na produção familiar de pêssego por falta de adoção tecnológica<sup>42</sup>.

Nos resultados da pesquisa de campo, aparecem apenas 6 produtores que mantiveram constante ou diminuíram a quantidade de produção de pêssego durante o período de análise. Outras variáveis explicam tais mudanças. Estes entrevistados manifestaram que a idade avançada e a falta de força de trabalho familiar (os filhos migraram e hoje se encontram na cidade) dificultam o cumprimento das exigências da indústria, principalmente com referência ao volume de pêssego produzido. Por essa razão, sua estratégia foi de complementar com outras lavouras. Tal como manifesta Friedmann (1986a, p.48), a autora não deixou de mencionar em sua análise o que o clássico estudo de Chayanov já mostrava. A força de trabalho da família é central, mesmo que a tecnologia seja muito importante para que a agricultura familiar mantenha uma competitividade no capitalismo contemporâneo. Da pesquisa de campo, demonstra-se que a persicultura demanda mão-de-obra em várias partes do processo, junto ao uso de tecnologias.

Ao mesmo tempo, as pesquisas de Salamoni e Gerardi (1992) confirmam que as exigências de produtividade passaram a ser regras inquebrantáveis, estabelecidas quase que unilateralmente pela indústria, e que são cobradas dos agricultores no momento da seleção do produto e no pagamento da safra entregue pelo agricultor. Nesse sentido, pode-se afirmar que o mercado industrial torna o agricultor dependente das fábricas processadoras de pêssego em calda (principalmente à medida que eles aumentam a escala de produção).

Os estudos de Ploeg (1993, 1994) explicam que a externalização dos processos produtivos, isto é, a adoção de padrões técnicos-administrativos de entidades externas à UPF, implica menor autonomia por parte da unidade de produção familiar, afetando as relações no interior da família, as quais devem se reorganizar para se justar aos modelos tecnológicos. Poderia se dizer que os agricultores de Pelotas estão vivenciando um processo

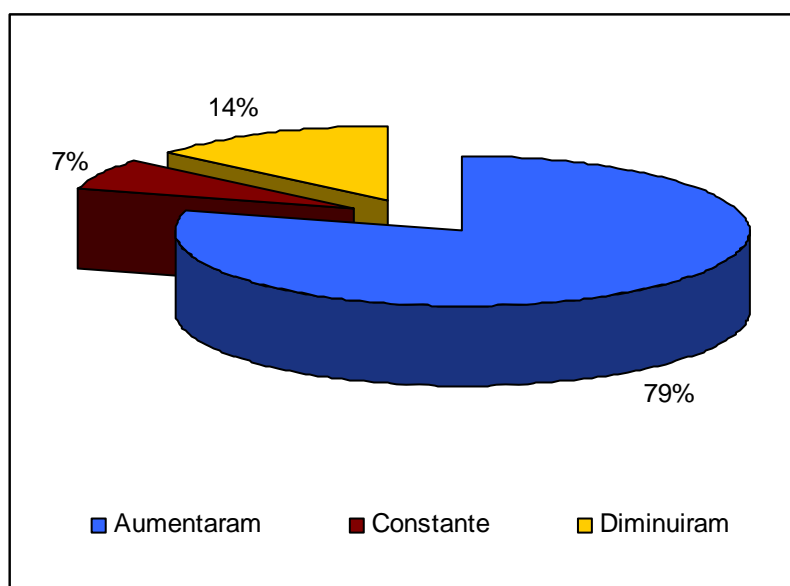
Comparando com o estudo de Ellis (2000), esse processo de externalização dos processos produtivos poderia ser interpretado como uma das maneiras de adaptação das UPFs, porque procura uma forma de sustentar a renda proveniente da persicultura. Contudo, poderia implicar uma maior propensão às crises externas. O trabalho de Santos et al. (1989) já havia mencionado que a subordinação da agricultura a outros setores da economia a torna mais

---

<sup>42</sup> O estudo (1995) apresenta como uma das conclusões finais que os produtores precisam melhorar a sua produtividade e qualidade de produto com maior adoção tecnológica. Além disso, precisam se organizar para poder fortalecer o seu poder de barganha e ter maiores facilidades para contatar com serviços governamentais, tais como, pesquisa e extensão, crédito para os investimentos necessários para melhorar a tecnologia e lidar com as indústrias como parceiros iguais.

exposta às oscilações externas. Uma das evidências, no caso de Pelotas, é apresentada pela Tabela 1 situada no terceiro capítulo. Ela mostra como o número de produtores familiares de pêssego industrial da região diminuiu de 2.300 para 1.580 fornecedores das indústrias processadoras de frutas na região, a partir do ano 1991 até 1995. Conforme as informações dos informantes-chave, esta tendência decrescente permanece, calculando que deve haver, atualmente, menos de 1.500 produtores familiares de pêssego em Pelotas e arredores.

Complementa-se a ênfase na produção com os resultados sobre o aumento da produção de pêssego direcionado ao mercado de indústrias de conservas entre os agricultores pesquisados. Conforme o Gráfico 6, de 29 agricultores que comercializam para esse mercado, 23 entrevistados manifestaram ter aumentado a produção com a finalidade de comercializar a fruta para as fábricas de conservas, 2 produtores indicaram manter constante a produção do pêssego direcionado para processamento, e finalmente 4 entrevistados afirmaram ter diminuído a produção de pêssego industrial nos últimos 15 anos. Pode-se constatar que, além de aumentarem a produção do volume de pêssego, a maior parte das UPFs analisadas orientou seus produtos às indústrias de processamento de pêssego, localizadas na região.



**Gráfico 6: Mudanças na quantidade produzida de pêssego industrial pelos persicultores pesquisados na região de Pelotas desde 1990 a 2005.**

Pesquisa de Campo 2005

Contudo, os entrevistados manifestaram que o aumento da produção com os parâmetros exigidos pela indústria (volume, qualidade e tamanho da fruta), tal como mostram os gráficos 03 e 04, não é compensado com as práticas de produção, comercialização e

marketing das fábricas de pêssego em calda. Alguns agricultores manifestam estar descontentes com a qualidade do pêssego em calda processado pelas indústrias. Conforme a seguinte testemunha,

Os agricultores são inovadores. Fazemos tal qual nos ensinam a fazer a safra, mas as indústrias ficam paradas. Um abre a lata e encontra o pêssego mal passado, verde, e ainda nos exigem mais. Eles estão tratando muito mal a galinha de ouro deles. Porque elas não vão sobreviver, mas o produtor familiar pode sobreviver. O produtor está pagando os maus investimentos das indústrias. Mesmo com a crise, a gente consegue sobreviver.  
(coordenadora municipal do Movimento de Pequenos Agricultores)

Isso mostra que as reclamações feitas pelas indústrias aos produtores, manifestadas no capítulo 3 são criticadas pelos entrevistados porque eles consideram ter cumprido as exigências de qualidade, enquanto as indústrias permaneceram estacionadas. Essa opinião é compartilhada por outras instituições da região de Pelotas. A Cadeia Agroindustrial de Frutas e Hortaliças - CAFH, uma instituição que representa todos os elos da cadeia de frutas, pêssego inclusive, tem enfatizado a falta de interesse, por parte da indústria, de promover o produto no mercado. Atualmente, o consumo brasileiro de compota de pêssego é de 0,40 quilos por pessoa por ano, enquanto o consumo per capita na Grécia é de 25 quilos, e na Argentina é de 20 quilos. Uma das gestões do atual presidente da AGPP é a seguinte<sup>43</sup>,

A nossa gestão está começando agora e uma das nossas atividades é a promoção do pêssego, tanto no pêssego *in natura* como industrializado. Nós como produtores estamos propondo que uma parte do dinheiro das safras seja descontada para que a indústria invista em marketing. Para nós, se a indústria não vende, a indústria não compra de nós. É importante para a cadeia que o produto seja vendido. Se ela [indústria] não quiser, a gente quer ajudar.  
(atual presidente da Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego)

O entrevistado confirma que existe uma preocupação pela performance da indústria, principalmente na área de vendas e marketing. Embora a AGPP proponha uma atitude proativa por parte dos agricultores, também indica a insistência de continuar trabalhando com as indústrias de conservas, limitando mercados alternativos.

De outro lado, os entrevistados manifestam a necessidade de continuar investindo na produção da fruta direcionada ao mercado industrial para poder manter o nível aquisitivo da família, tal como o apontamento deste outro persicicultor,

---

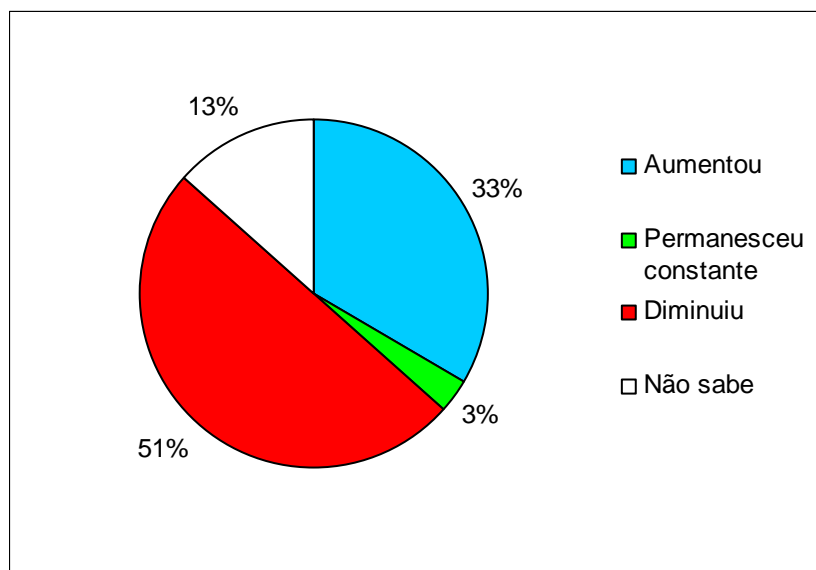
<sup>43</sup> O presidente da AGPP participou de uma pesquisa de mercado em 2004 nas principais capitais do Brasil sobre a aceitação do pêssego em calda. Os resultados indicaram que o produto não apresentava restrição com relação ao sabor, mas sim esquecimento nas compras das donas de casa.

Durante a década de 1990, eu me dediquei a aumentar a minha produção para manter o poder aquisitivo da minha família. Se eu tenho uma boa produção, mesmo com um preço não tão alto, porque o preço varia bastante, posso sobreviver. Se me dedico a outras coisas, não dá certo.  
(entrevistado # 9)

Observa-se nesse depoimento que as práticas são reformuladas à luz das mudanças econômicas, mas a dependência em relação à indústria interfere na autonomia do agricultor de procurar outras fontes de rendas. Ao mesmo tempo, aquela testemunha mostra a existência de um *círculo vicioso* na persicultura. Por um lado, para concorrer no segmento é necessário modernizar o processo produtivo; de outro lado, a modernização que torna o agricultor fornecedor quase exclusivo da indústria só lhe permite depender dessa cultura, que, por sua vez, diante da crise de preços, deve continuar modernizando-se mais para manter a fonte de renda. Jose Eli da Veiga (2002) observou que diante da aparição de um pacote tecnológico, que pode aumentar a produtividade dos pioneiros, é rapidamente adotado pelos demais produtores, ocorrendo uma rápida diminuição dos preços pela maior oferta do produto. Portanto, a maior produtividade que inicialmente era privilégio de alguns (os pioneiros) espalhou-se entre todos, resultando na estagnação do aumento da renda esperada pelos produtores que adotaram tardiamente a tecnologia.

Não obstante, o aumento de produção e de investimento nos padrões tecnológicos disponibilizados pelas agências e fortemente estimulados pelas indústrias, as rendas obtidas não acompanham em termos de crescimento. Uma das ameaças ressaltada pelos entrevistados nos últimos 15 anos era o poder aquisitivo cada vez menor. Essa ameaça é confirmada com as respostas relacionadas com as mudanças na renda líquida do pêssego.

Conforme o gráfico 7, abaixo, o curso da renda líquida proveniente do pêssego apresenta os seguintes resultados. Para 10 entrevistados, a renda líquida aumentou nos últimos 15 anos, apenas um agricultor manifestou que a renda líquida se manteve constante, para a maioria, 15 produtores, a renda líquida diminuiu, e, finalmente, os restantes 4 entrevistados não souberam calcular as mudanças na renda líquida. Tal como se mostrou na testemunha apresentada no capítulo anterior (p. 70), os agricultores sentem que com o decorrer do tempo, a margem obtida pela comercialização do pêssego é menor. As oscilações do preço da matéria-prima em prejuízo dos agricultores familiares, e o encarecimento dos custos de produção processos ameaçam a reprodução da atividade na região de Pelotas.

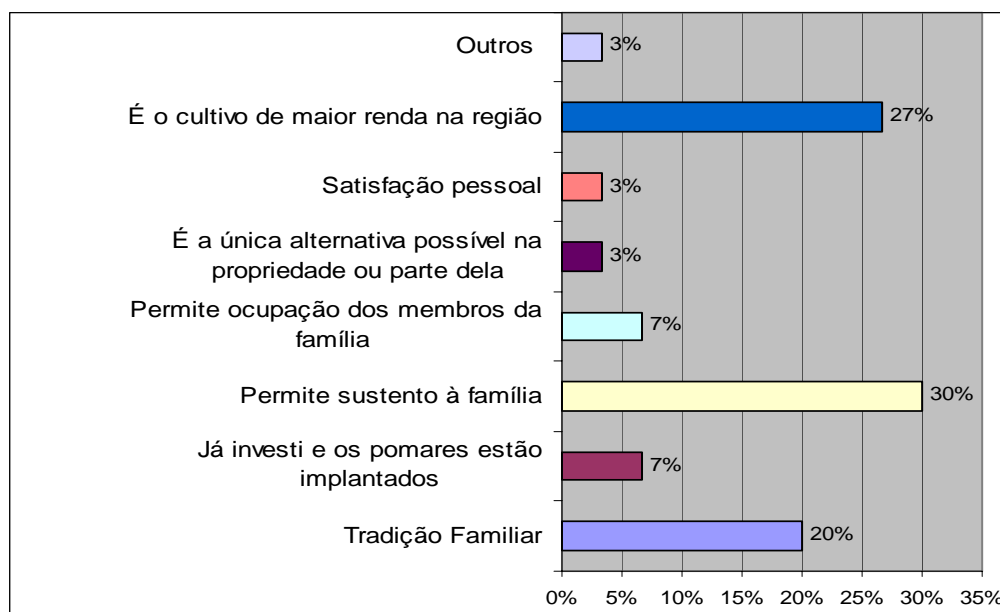


**Gráfico 7: Mudanças na renda líquida dos persicutores pesquisados na região de Pelotas de 1990 - 2005.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Portanto, valeria a pena indagar o que motiva aos persicutores de Pelotas entrevistados a continuar produzindo pêssigo? O gráfico 8, abaixo, revela as principais motivações de produzir pêssigo ao início da década de 1990. A maioria dos entrevistados, 9 persicutores, indicou como principal motivação “permite sustento à família”. A opção “é o cultivo de maior renda” foi escolhida por 8 entrevistados, enquanto a “tradição familiar” foi a opção para 6 agricultores. Com menores proporções aparecem as demais opções: 2 entrevistados indicaram como maior motivação, “já investi e os pomares estão implantados”, e outros 2 “permite ocupação dos membros da família”. Poderia se destacar que a persicultura é ainda responsável pelo sustento da família. Ao mesmo tempo, o processo de mercantilização e externalização das tarefas agrícolas fez dela, desde 1970, uma das únicas opções de produção na região de Pelotas.





**Gráfico 8: Principais motivações de produzir pêsego ao início de 1990.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Mesmo perdendo poder aquisitivo com relação ao pêsego, o agricultor insiste na atividade porque é um cultivo que pode garantir a reprodução social da família, como manifestado pela seguinte entrevistado,

O pêsego permite sustento à família. Para unidade de menor de 30 hectares e mão-de-obra familiar, não tem atividade melhor. Por exemplo, as hortaliças são um mercado muito instável. Você pode fazer muito dinheiro um ano e pode perder muito no outro. O pêsego não é tanto assim. Também é uma cultura perene, não pode se arrancar tudo quando existe uma crise, a tomada de decisão é planejada. Você faz durante o ano, não faz durante um mês ou dois meses, você faz durante o ano, você tem que se programar que em 15 anos você vai viver disso.  
(entrevistado # 21)

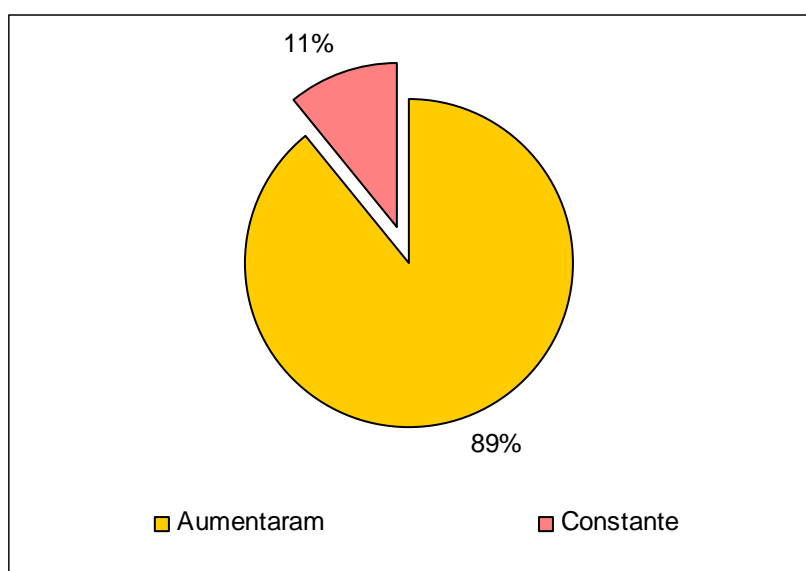
Assim como,

Eu trabalhei o pêsego com meu pai, mas como a produção não era suficiente, eu fazia outros trabalhos como pedreiro, fazia serviços em outras propriedades. Agora meu pai, com a idade, teve que reduzir a produção de pêsego. Eu comprei há alguns anos terras pelo Banco da Terra e trabalho atualmente nelas. Vou tocar agora só com pêsego.  
(entrevistado # 28)

Conforme os relatos dos produtores familiares da amostra, os interesses da família não se limitam a reproduzir a renda familiar, mas também reproduzir práticas construídas desde o passado. Observou-se na pesquisa de campo que alguns agricultores jovens, que, quando

trabalhavam a terra do pai, realizavam outras atividades agrícolas e não-agrícolas fora da propriedade; recentemente eles têm adquirido terras com a finalidade de se dedicar plenamente no cultivo de pêssego e poder abandonar as demais atividades.

Além das exigências de volume de produção por parte das indústrias de conservas de pêssego, existe uma contínua reorganização do trabalho segundo os parâmetros da fruta elaborados pelas instituições de pesquisa e difusão da região. O gráfico 9 mostra que além de concorrer com uma maior quantidade, os agricultores têm que conduzir toda a produção com propósito de obter um pêssego segundo os padrões propostos pela indústria, ou seja, um pêssego de maior diâmetro, que possa ser processado nas máquinas modernas das fábricas processadoras.



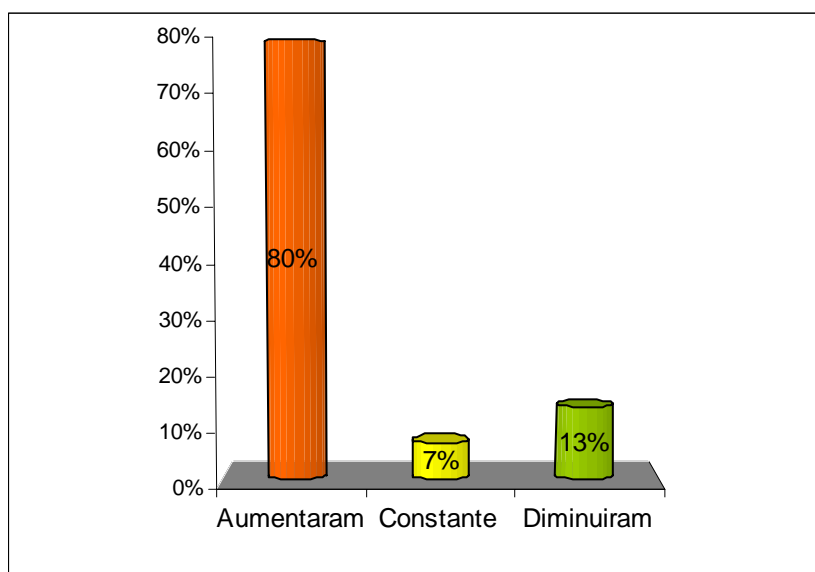
**Gráfico 9: Mudanças na quantidade produzida de pêssego tipo 1 a partir de 1990.**

Fonte: Pesquisa de campo 2005

Dos 29 entrevistados que produzem pêssego industrial, 25 aumentaram a produção de pêssego tipo 1 (a partir de 57 mm de diâmetro) e os 4 restantes mantiveram-na constante. Além da procura da produtividade, a produção de uma fruta conforme os padrões específicos da indústria constitui uma forma de externalização do processo produtivo.

Em virtude dos resultados anteriores apresentados nos gráficos 5,6 e 9, a área de cultivo de pêssego apresenta uma tendência similar àquelas ocorridas na produção. O gráfico 10 confirma que 24 entrevistados manifestaram ter aumentado a área destinada ao

pessegueiro, 2 entrevistados indicaram ter mantido constante o tamanho do pomar e, finalmente, 4 agricultores manifestaram ter diminuído a área de cultivo de pêsego.



**Gráfico 10: Mudanças no tamanho do pomar de pêsego a partir de 1990.**

Pesquisa de campo 2005

O processo histórico mostra que os agricultores foram cada vez mais especializando-se em pêsego, pois, conforme as informações outorgadas pelos produtores familiares, alguns aumentaram o espaço de cultivo de pêsego em detrimento de outras culturas comercializáveis ou de autoconsumo, a partir de 1990. Conforme o relato de um agricultor.

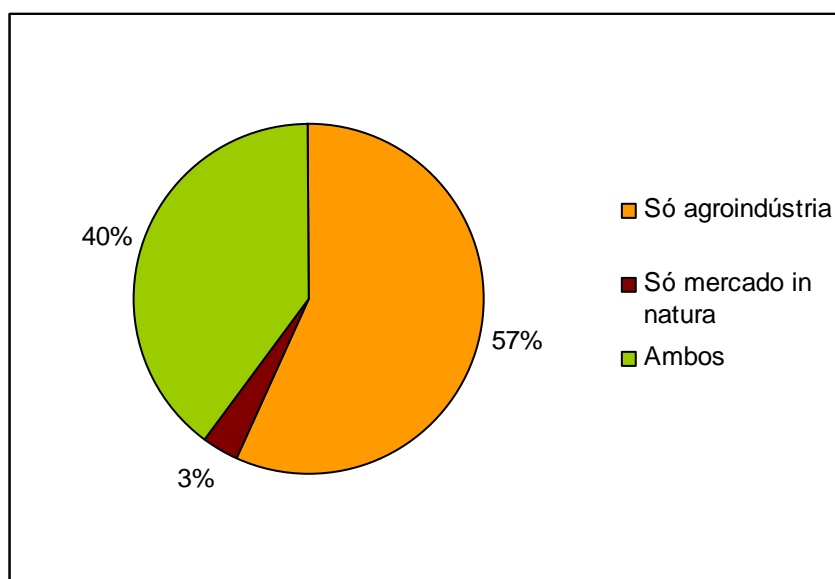
O pêsego dava mais que outros cultivos e como a terra é pouca, sacrificaram esses cultivos por pêsego. A terra deles está lotada com pêsego. Não dá para plantar outra coisa.

(entrevistado # 12)

Nessa fala, percebe-se um típico caso em que os mercados passam a atuar fortemente e que a orientação para os monocultivos encontra respaldo. Os produtores monoativos têm a maioria da terra cultivável ocupada pelo pessegueiro, em detrimento de outras culturas comerciáveis e de até autoconsumo.

Um outro aspecto a ser examinado é da comercialização. Tomando como referência a safra de pêsego de 2004/2005, os produtores da pesquisa de campo utilizam os seguintes canais de comercialização: venda direta às indústrias de conservas da região e ao mercado de consumo *in natura*.

Da amostra, 17 UPFs comercializaram unicamente para as indústrias de conservas localizadas entre Pelotas e Morro Redondo, 12 UPFs venderam tanto para o mercado industrial<sup>44</sup> como para o mercado de consumo *in natura*, e apenas uma UPF comercializou unicamente para o mercado de consumo *in natura*. O gráfico 11 distribui os mercados da safra 2004/2005 de pêssego.



**Gráfico 11: Mercados aos quais foi vendida a safra de pêssego 2004/2005 dos agricultores pesquisados.**

Pesquisa de Campo 2005

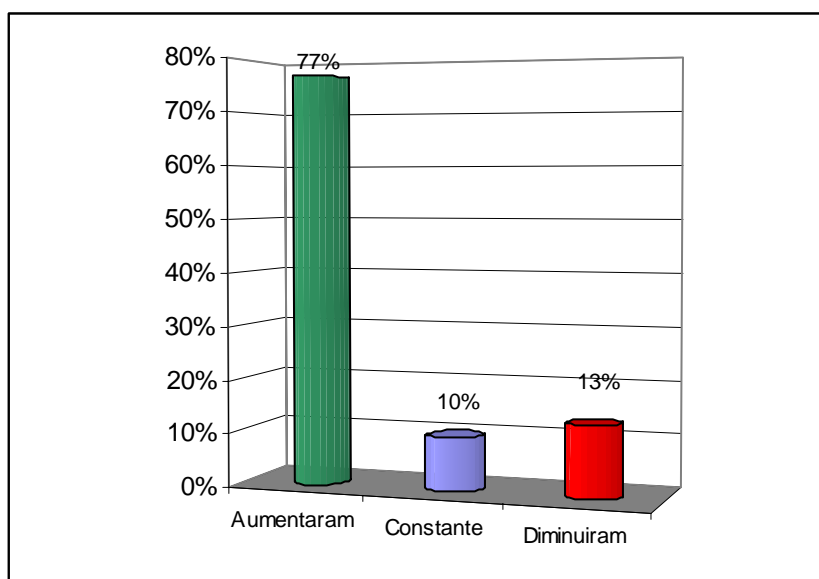
A venda de pêssego é feita de modo direto, sem envolver nenhum tipo de intermediação entre produtores e indústria. Novamente, os trabalhos de Salamoni e Gerardi (1992) indicam que os itens e cláusulas desse compromisso são formulados oralmente, no período que antecede a safra, sendo mais um acerto informal entre as partes, correndo o risco de ser desfeito a cada nova safra.

Segundo relatos dos agricultores, o processo de seleção da fruta é realizado na planta da indústria, sem a presença do fornecedor. Nesse sentido, a porcentagem de discriminação do produto é determinada pela indústria, chegando até 50% do total da safra entregue. O restante fica na fábrica, não sendo devolvido aos produtores familiares, que perdem a chance de comercializá-lo em outros mercados.

<sup>44</sup> Ver Apêndice D

Santos et al. (1989) observaram que o processo de capitalização na agricultura provocaria modificações nas estratégias de reprodução de pequenos e médios produtores, que envolvem “desconformidade” em relação ao valor de troca do produto.

O processo de readequação da produção e da comercialização desencadeado nos últimos 15 anos levou a mudanças importantes na forma de organização do trabalho familiar. Constata-se, que as mudanças econômicas afetam as estratégias familiares de modo particular, como é o caso do tempo de trabalho. O gráfico 12 demonstra que 23 chefes de família aumentaram o tempo dedicado à persicultura, 3 mantiveram constante, e 4 diminuíram a dedicação de tempo de trabalho à persicultura nos últimos 15 anos.



**Gráfico 12: Mudanças no tempo do chefe de família dedicado à persicultura.**

Pesquisa de Campo 2005

Confirma-se com o gráfico acima a reorganização do tempo de trabalho do chefe de família com propósitos de se ajustar aos modelos tecnológicos atuais. Em anos anteriores, a colheita somente durava 20 dias, com o qual era necessário complementar com outros cultivos. Muitos dos entrevistados indicaram ter plantado soja, feijão, ter produzido leite, anteriormente. Atualmente, o processo produtivo do pêssego compreende três fases produtivas chave, poda, raleio e colheita, que ocupam 10 meses do ano agrícola. Esses períodos produtivos ocupam os meses de abril/maio, quando começa a seleção dos ramos produtivos para a safra, até janeiro, quando termina a colheita e comercialização da fruta. No caso do pêssego para consumo *in natura*, a colheita se estende até fevereiro, graças às variedades que têm permitido prolongar o período de colheita do produto.

Durante o período produtivo do pêssego, os agricultores pesquisados investem uma média de 82% do seu tempo total disponível para trabalhar na cultura. O tempo restante é aproveitado para os cultivos de caráter complementar, reformas da casa, manutenção, e atividades agrícolas e não-agrícolas fora da propriedade agrícola.

Faz-se necessário enfatizar que existem alguns produtores da amostra que indicaram somente produzir pêssego industrial, destinam 100% das suas capacidades laborais na persicultura durante todo o ano agrícola.

Eu não planto outra coisa porque não tenho tempo. Se começo plantar outra coisa, descuido o pêssego. Antes plantava milho, batata e soja para comércio.  
(entrevistado # 14)

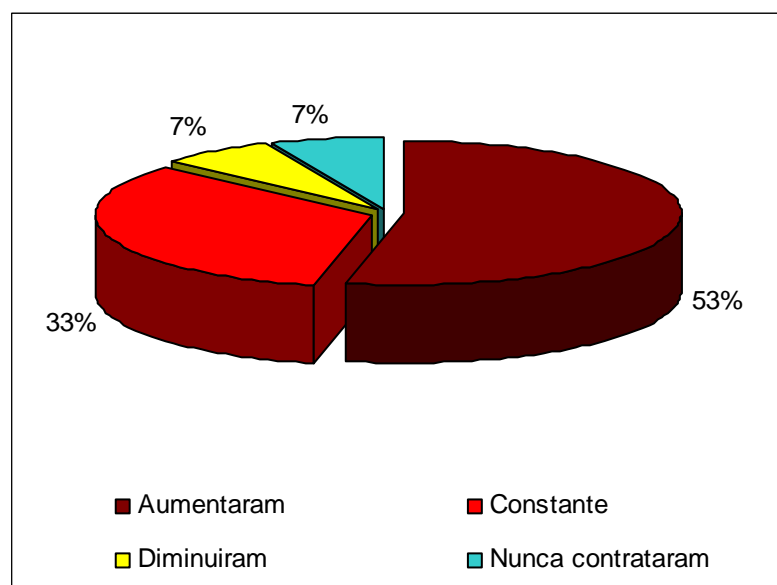
Nem produção para autoconsumo,

Eu deixei de plantar feijão e milho para plantar mais pêssego. Agora, eu compro tudo de uma fruteira que passa todas as manhãs aqui perto, dela compro as verduras, frutas para nós.  
(entrevistado # 27)

Tal como manifesta Ploeg (1994), a crescente mercantilização dos processos produtivos produz uma série de rupturas da agricultura com as formas anteriores de produção que inicialmente estruturavam o processo de trabalho dentro do estabelecimento familiar. Essas desconexões são expressas na reorganização contínua das tarefas agrícolas, a crescente separação entre os processos de produção agrícola e a especificidade dos produtos finais que provoca detrimientos na produção destinada ao autoconsumo e na comercialização de outros produtos que amplia o repertório de atividades. Ao mesmo tempo, Ellis (2000) também auxilia a refletir sobre esta mudança, pois o tempo de trabalho de grupo familiar se constitui um aspecto fundamental para as estratégias adaptativas ou reativas. Percebe-se que os agricultores reagiram às alterações aumentando seu tempo laboral no cultivo de pêssego e tendo menos capacidade de diversificar estratégias.

O Gráfico 13 indica que os entrevistados não dispõem de tempo para dar conta de toda a produção, e devem contratar mão-de-obra. Da amostra, 16 produtores contrataram mais pessoas para trabalhar na propriedade, 10 produtores mantiveram constante o número de contratados para trabalhar a safra, 2 agricultores diminuíram a contratação de força de trabalho, e 2 indicaram nunca ter contratado. Tal como Friedmann (1986a) observou nos seus estudos, a competitividade pode exigir mão-de-obra eventual diante das pressões do mercado e, no caso de Pelotas, do mercado industrial.

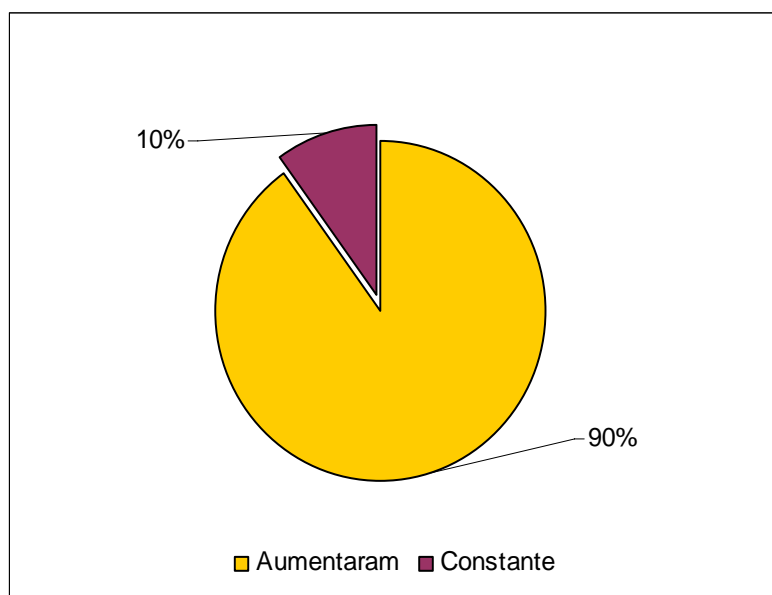
O aumento do investimento se traduz, muitas vezes, no consumo intermediário. As novas técnicas da persicultura supõem incorporações aos mercados de insumos, e exigem mão-de-obra para atingir tais padrões. A mercantilização dos processos produtivos é manifestada através da aquisição de todos os insumos para a produção, como venenos, adubos, etc. O que marca a produção de pêssego é o crescimento de uso de insumos adquiridos em mercados.



**Gráfico 13: Mudanças na contratação de mão-de-obra de 1990 a 2005.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

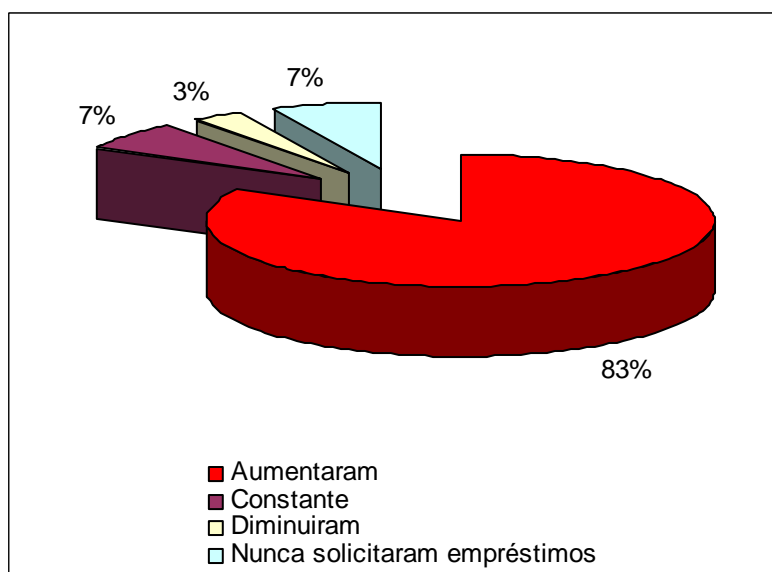
Segundo o gráfico 14, abaixo, a maioria dos produtores (27 entrevistados) indicou ter aumentado as despesas, principalmente em insumos, como adubos e agrotóxicos. Esta tendência explica a perda de poder aquisitivo, definido como ameaça no capítulo 4. A minoria, por sua vez, manteve constante as despesas por estar substituindo a persicultura por outras atividades de maior valor econômico.



**Gráfico 14: Mudanças nos investimentos de 1990 a 2005.**

Fonte: Pesquisa de campo 2005

Os empréstimos também indicam que os produtores estão necessitando de maior capital para poder continuar na piscicultura. O Gráfico 15, abaixo, mostra que 24 entrevistados aumentaram os seus empréstimos nos últimos 15 anos; 2 entrevistados mantiveram constante os empréstimos; enquanto apenas 1 agricultor diminuiu os empréstimos e os 2 entrevistados restantes declararam nunca ter requerido empréstimo.



**Gráfico 15: Mudanças nos empréstimos de 1990 a 2005.**

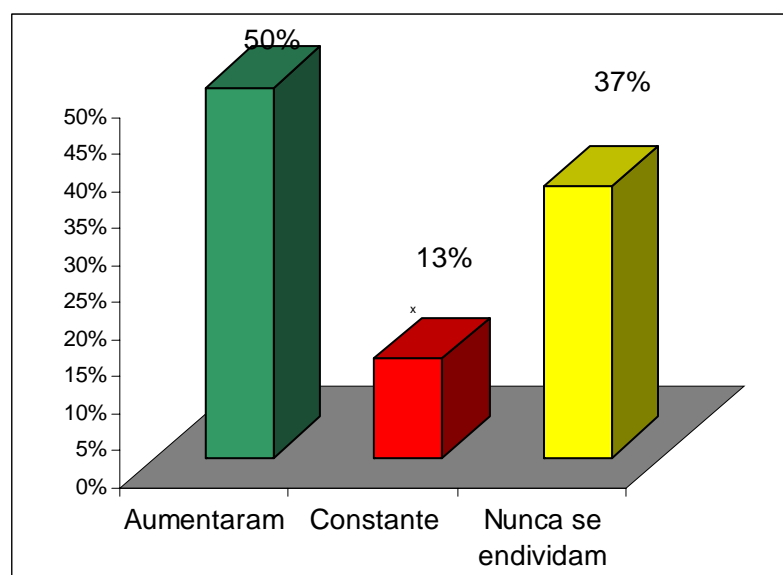
Fonte: Pesquisa de Campo 2005



O problema dos empréstimos é a capacidade de endividamento dos agricultores, visto que a cada safra passam por problemas, tais como os atrasos no pagamento da safra. Além disso, como observado acima, os investimentos são grandes e o risco de perda se faz presente, devido aos critérios de seleção das frutas pelas indústrias, e pelas quebras de safra em razão do clima. O Pronaf Custeio permite ao agricultor plantar nas safras seguintes, mesmo sem receber pela safra passada. No entanto, alguns produtores temem endividarem-se porque a situação econômica atual não permite fazer um bom planejamento das safras seguintes, como relata o seguinte entrevistado,

A gente prefere não pedir empréstimos ao banco. Tentamos sempre trabalhar com as rendas das safras anteriores. Se a gente opta por financiamento, como se planejaria a pagamento se o preço é colocado só pelas agroindústrias? As regras de jogo são impostas pelas agroindústrias.  
(entrevistado # 21)

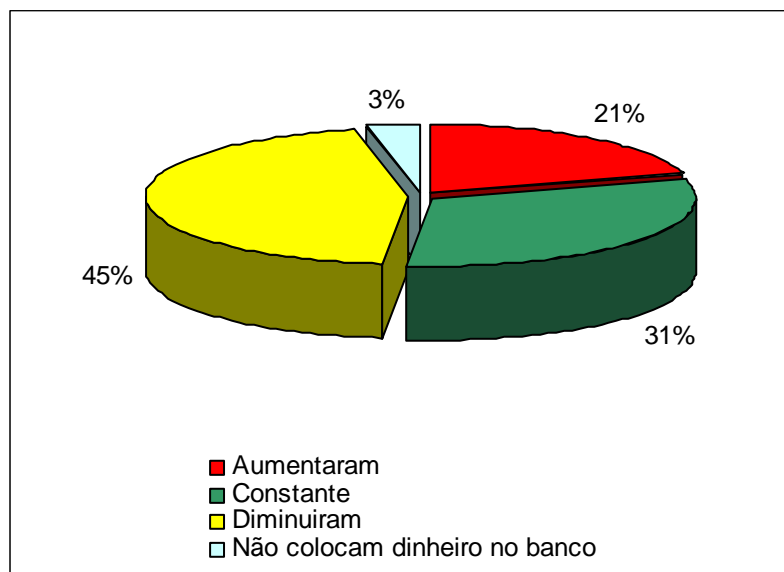
O gráfico 16, abaixo, mostra que 15 entrevistados aumentaram as dívidas nos últimos 15 anos; 4 entrevistados modificaram a quantidade de dívidas no período analisado, nenhum diminuiu, e, 11 entrevistados não tiveram dívidas.



**Gráfico 16: Mudanças nas dívidas de 1990 a 2005.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

O gráfico 17 mostra tendências de acordo com o aumento em investimento, empréstimos, e dívidas. Conforme os resultados, 6 perscultores conseguiram aumentar as suas poupanças no banco, 9 entrevistados mantiveram as poupanças estáveis, e a maioria, 13 entrevistados diminuiu o saldo de poupança nos últimos 15 anos.



**Gráfico 17: Mudanças nas poupanças nos últimos 15 anos.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Esses problemas econômicos são decorrentes da baixa capacidade dos agricultores acumularem capital. Em síntese, verifica-se nesta parte do capítulo que os processos de trabalho se reformulam cada vez mais através de procedimentos uniformes e regramentados, o qual parece criar um desaparecimento da heterogeneidade de modos de vida. Os resultados apresentados parecem indicar que todos continuam investindo na externalização, entanto, existem diferentes graus de externalização com relação à indústria de conservas. Na seguinte seção apresentam-se algumas estratégias relacionadas com a produção e comercialização de pêssego que estão transformando os modos de vida dos persicultores de Pelotas, como se verá na seguinte seção.

## 5.2 ESTRATÉGIAS ADAPTATIVAS, REATIVAS E DIVERSIFICAÇÃO, MODIFICAÇÕES NOS MODOS DE VIDA

No estudo de Ellis (2000), as estratégias de sobrevivência são classificadas em estratégias *reativas* e estratégias *adaptativas*. Uma estratégia reativa, que em um primeiro momento pode resultar por uma necessidade, pode se tornar mais adiante em uma estratégia adaptativa. Nesse sentido, a estratégia adaptativa é definida pelo autor como um processo contínuo de mudanças nos modos de vida, com propósitos de melhorar a qualidade de vida, ou de reduzir a vulnerabilidade diante das crises exógenas.

Ellis (2000) sugere que pode existir uma ampliação no repertório nas práticas dos agricultores, mas, dependendo se por necessidade ou por escolha, podem ser consideradas positivas ou negativas. O que aponta Ellis como diversificação (uma estratégia adaptativa de escolha) poderia estar próxima à definição de Ploeg (1994, 2002) de procurar outras alternativas além da mercantilização, (procurar mercados alternativos, obter ingressos de outras fontes, diminuir custos) de modo que o agricultor esteja menos vulnerável às mudanças de outros setores econômicos dos quais pode depender.

Os dados apresentados anteriormente mostram resultados gerais das mudanças das unidades de produção familiar dedicadas à piscicultura. Os depoimentos apresentados nesta seção permitem acompanhar as diferentes transformações por que passaram os agricultores familiares nestes últimos 15 anos em três estratégias através das quais cada UPF combina os seus recursos produtivos para atingir os seus objetivos de reprodução social no meio rural: 1) piscicultura exclusiva para indústrias de conservas, 2) piscicultura complementada com outras atividades agropecuárias e/ou serviços de lavoura, 3) piscicultura complementada com atividades não-agrícolas. Dado que a piscicultura é uma cultura desenvolvida, ao longo do tempo, paralelamente com a indústria, a diversificação será considerada com relação aos produtos e mercados.

### 5.2.1 Produtores de pêssego dedicados exclusivamente à indústria de conservas

Durante a pesquisa de campo, encontraram-se apenas 6 agricultores familiares que produzem e comercializam pêssego exclusivamente para as indústrias de conservas. Os entrevistados praticam uma piscicultura caracterizada pela constante adoção de tecnologia disponível na região, requerida para cumprir os padrões técnicos da indústria. Baseando-se nas informações das fontes de ingresso, os entrevistados afirmaram que a renda obtida na produção de pêssego para a indústria era a que conformava a renda total bruta da família. Para todos, a renda bruta aumentou no período de análise, pela quantidade maior de pêssego que conseguiram comercializar às indústrias. Esse grupo de produtores apresenta a maior renda anual bruta do total de entrevistados, e, portanto, possuem perspectivas claras de continuar na piscicultura orientada ao mercado de indústrias de pêssego em compota.

As ações praticadas durante os últimos 15 anos estiveram orientadas pela insistência no aumento da produção, planejamento do plantio com variedades novas para prolongar a safra, aquisição de ativos, principalmente caminhões para transportar o produto até a planta de

processamento e acelerar a entrega da safra às indústrias. Portanto, essas unidades de produção familiar apresentam um grau de mercantilização e, ao mesmo tempo, de externalização alto, (em comparação das outras UPFs da amostra), ao perder o controle sobre a distribuição das culturas nas terras trabalhadas, pelas indicações da indústrias de conservas. Contudo, como tinham manifestado algum dos entrevistado anteriormente (ver p. 71), essas unidades de produção familiar podem correr o risco de perder uma grande parte da produção diante dos problemas climáticos. A Tabela 7 mostra que a produtividade, ativos e força de trabalho se juntam estrategicamente para concorrer no segmento produtivo.

**TABELA 7: TERRAS, PRODUÇÃO E MÃO-DE-OBRA-FAMILIAR.**

<b>Produtor</b>	<b>Total área da propriedade (ha)</b>	<b>Área Trabalhada (Hectares próprios + parcerias)</b>	<b>Área com pêssego (ha)</b>	<b>Quantidade produzida 2004/2005 (toneladas)</b>	<b>Membros da família que trabalham a área de pêssego</b>
A	42	187	30	240	4
B	29,50	29,05	20	250	2
C	83	158	não sabe	342	2
D	48	88	60	450	3
E	54	44	50	350	3
F	51	182	35	666,67	2

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

As relações específicas de trabalho das UPFs analisadas, e a adoção de tecnologias para se tornar competitivas são características abordadas por Friedmann no seu estudo para denominar aos “produtores simples de mercadoria”. As relações de produção (combinação de meios de produção e força de trabalho) e em produção (organização do trabalho baseado nas relações de parentesco) indicam que o produtor simples de mercadoria está subordinado ao capital (pela mercantilização dos seus processos produtivos), mas o capital não dissolve as relações sociais específicas da UPF.

Pelos resultados da pesquisa de campo, a família representa um fator mediador para atingir a competitividade desejada pelas indústrias. Os chefes de família jovens, com filhos com idade insuficiente para trabalhar, estabeleceram alianças com irmãos, compartilhando terras, gastos, para poder cumprir as condições impostas pelas indústrias de conservas de frutas. A família continua sendo fundamental para as estratégias, como mostraram os estudos de Carneiro (2001) e Woortmann (1995) para os agricultores brasileiros. Como tinha se visto

no capítulo anterior, as autoras salientaram as estratégias baseadas nas relações sociais como formas de acesso à reprodução social no meio rural. Tal como é manifestado pelo seguinte entrevistado.

Eu tenho 23 hectares que herdei do pai, mas eu trabalho também as terras do meu irmão. O Mário [o irmão] tem 35 hectares. A gente trabalha junto, compartilhamos as despesas, e o lucro.  
(entrevistado # 21)

Outra forma de trabalho familiar identificada no trabalho de campo é entre pai e filho. Da pesquisa de campo, observaram-se algumas parcerias estabelecidas entre o chefe de família, e seu pai que é ainda dono das terras.

Dos 6 incluídos nesta tipologia, 5 entrevistados manifestaram estar preocupados com a situação das oscilações de preços, acreditam, não entanto, que seja passageira, como em anos anteriores. Segundo relatos, existem safras em que a sobreprodução de pêssego, avilta o preço do produto. Essas crises desalentam os pequenos produtores a continuar produzindo para indústria, e em safras posteriores o preço se equilibra de novo. Por isso, eles sempre guardam reservas para poder sustentar os anos de safras com rentabilidade menor. Complementa-se esse raciocínio com as mudanças de perspectivas deste grupo de agricultores. Além da tradição familiar e que permite o sustento à família, no início de 1990, eles consideravam que era o cultivo que dava maior renda para a região. Atualmente, eles reconsideraram essa resposta, e agregam que é a única alternativa possível na propriedade, já que todas as terras são somente para trabalhar a persicultura, e ainda esse cultivo garante a reprodução social.

Nesse sentido, esse grupo de agricultores criaram os seus meios de vida através da adaptação aos parâmetros das indústrias de conservas. Certamente, esta não é a única forma de garantir a reprodução da persicultura, mas estes agricultores são os que possuem maiores perspectivas de continuar na atividade. A mobilização expressiva de recursos econômicos e sociais direcionados a perpetuar sua ocupação indica que houve uma alteração no modo de vida desses agricultores a partir de 1990.

### 5.2.2 Produtores de pêssego que complementam com outras atividades agropecuárias e/ou serviços de lavoura.

Neste grupo estão os agricultores familiares de pêssego que se dedicam a ampliar o repertório com outras práticas produtivas e de comercialização, como estratégia para se reproduzir como persicultores. A ampliação destas atividades, cujo fator central continuava a

ser a família, permitiu que permanecessem na persicultura. Os dados mostram que a persicultura é uma atividade de tradição familiar, o que explica a insistência das famílias em preservá-las.

**TABELA 8: CLASSIFICAÇÃO DAS UPFs CONFORME A DIVERSIFICAÇÃO DE PRODUTO E MERCADOS**

<b>CARACTERÍSTICAS DAS UNIDADES DE PRODUÇÃO FAMILIAR</b>	<b>22 UPFs</b>
UPFs que produzem pêssego para as indústrias de conservas + outras culturas ou leite.	7 UPFs
UPFs que produzem pêssego para as indústrias de conservas e/ou mercado de consumo <i>in natura</i> .	13 UPFs
UPFs que produzem pêssego para as indústrias de conservas + realizam lavouras agrícolas em outras chácaras.	2 UPFs

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Pela Tabela acima, vê-se que as primeiras 7 UPFs da amostra trabalham com pêssego industrial e praticam outras culturas e/ou produzem leite para comercialização. Ao mesmo tempo, outras 13 UPFs manifestaram ter “diversificado” o mercado de pêssego destinando uma porcentagem da safra para o mercado de consumo *in natura* (somente um produtor direcionou toda a produção para esse mercado). Finalmente, 2 UPFs cultivam pêssego e têm pelo menos um membro que realiza atividades fora da propriedade familiar.

Com relação às primeiras 7 famílias, os entrevistados afirmam que a incerteza de receber o pagamento por parte das indústrias, nos últimos anos, é o que os levou a diversificar a produção a fim de construir outras fontes de renda, de pagamento *a vista*. Segundo Ellis (2000), práticas deste tipo poderiam ser consideradas estratégias de necessidade ou reativas por não envolverem o exercício de atividades que gerem uma estabilidade ao grupo familiar, ou menor dependência das indústrias (a fumicultura envolve também uma externalização dos processos produtivos por parte da indústria). O entrevistado a seguir mostra como essa estratégia implica uma ação no curto prazo para um grupo familiar.

A gente optou pelo fumo pela necessidade de renda. A indústria paga *a vista*, e temos cada vez mais incerteza de que o pêssego seja vendido. A gente tinha colhido 40 toneladas, e marcamos com a indústria para pegar o pêssego na segunda feira. Passaram os dias, e nada, quando chegou o caminhão, houve um estrago de 30%, e o pior que até agora a gente não recebe nada. Mas nós queremos plantar fumo até a que situação melhora, o fumo dá muito trabalho.  
(entrevistado # 17)

O entrevistado indica uma auto-exploração que causa tédio e, portanto, não indica uma melhor qualidade de vida. Ao mesmo tempo, considerando o que foi proposto por Ploeg

(1993), esta reação pode não implicar autonomia do agricultor, já que ele deve-se subordinar às condições das indústrias. Assim como no caso do pêssego, a indústria é quem coloca as condições para que o agricultor familiar reajuste os processos de trabalho à produção de fumo. O mercado continua dirigindo as suas atividades, portanto os agricultores continuam sendo vulneráveis às mudanças dele. As perspectivas sobre continuar na persicultura permanecem sombrias para esse produtor porque até o momento o cultivo complementar (o fumo) não auxilia na configuração de um modo de vida que permita uma maior estabilidade econômica para permanecer no meio rural.

Outros agricultores dessas famílias têm ampliado seu repertório com base na própria fruticultura, através da prática de cultivos permanentes, como bergamota, laranja, e culturas temporárias, como morango, uva, etc. Tais estratégias têm contribuído à ampliação do repertório relacionado aos canais de comercialização. A bergamota, uva, e laranja são produtos comercializados, geralmente, na Ceasa (Centrais de abastecimento do Rio Grande do Sul, RS), e nas feiras e supermercados da localidade, ou que tem obrigado o produtor a sair da propriedade para procurar mercados alternativos para comercializar seus produtos. A ampliação das práticas de processos no processo produtivo tem ajudado o agricultor a encontrar alternativas de comercialização de pêssego.

Nesses casos, pode-se confirmar que se apresentam modificações tanto das atividades como da forma como interpretam as mudanças externas, na procura de uma autonomia da indústria. Não se nega que o consumo industrial é alto, existem parâmetros a cumprir pela delicadeza do fruto. O interessante destas ações é que permite aos produtores familiares reduzir a dependência da indústria, e continuar sendo produtores de pêssego, mantendo a tradição familiar, o sustento da família, e dando trabalho aos membros do grupo familiar. As perspectivas sobre continuar na persicultura tornaram-se alentadoras dado que encontraram um mercado alternativo que lhes permite continuar a sua atividade como persicultores.

O segundo grupo da tabela 08 está formado por 13 famílias que têm “diversificado” o mercado de pêssego, destinando parte da produção para o mercado de consumo *in natura*. Deste grupo, observa-se novamente a ampliação do repertório em dois casos, primeiro UPFs que somente ampliaram o repertório do processo produtivo, e segundo, UPFs que ampliaram o repertório do processo produtivo e do processo de comercialização.

Com relação ao primeiro grupo, alguns entrevistados indicaram estar cultivando pêssego de dupla finalidade (variedades de pêssego que podem ser comercializados tanto para a indústria como para o mercado de pêssego *in natura*). Nesses casos, a comercialização não

apresenta modificações já que eles esperam o atravessador, ou o feirista na propriedade, tal como indica a seguinte testemunha,

Eu vendo pêssego *in natura* porque tenho um comprador que sempre aparece na minha propriedade. Caso contrário, mandaria toda a safra para indústria.  
(entrevistado # 5)

De outro lado, outros agricultores manifestaram ter ampliado ambos os processos (de produção e de comercialização). Observou-se em mais de um produtor que o mercado de consumo *in natura* pode representar uma oportunidade para continuar se reproduzindo como persicutores, como é o caso do seguinte agricultor,

Eu e meus dois filhos começamos produzindo pêssego industrial. Conforme os filhos foram crescendo, a gente incluiu variedades de pêssego *in natura*, para ser comercializadas em Rio Grande. Há 18 anos que trabalhamos com pêssego *in natura*. Nós começamos a colher desde outubro até fevereiro, e há poucos anos adquirimos uma câmara fria em Rio Grande para poder conservar a fruta, e vender aos supermercados, feiras, etc.  
(entrevistado # 19)

Neste caso, revela-se claramente uma modificação das práticas orientadas a uma maior autonomia do mercado industrial. Vale ressaltar que esse agricultor é quem obteve a maior renda anual bruta do total de entrevistados e quem mostrou maior otimismo com relação a perpetuação da persicultura.

É preciso observar ainda que há outros tipos de diversificação relacionado com as possibilidades locais de ocupação. É o caso de 2 UPFs que indicaram ter um membro da família praticando serviços relacionados com a agricultura em propriedades vizinhas. Geralmente, são famílias que recentemente adquiriram terras e, por ter poucos hectares, dispõem de tempo para complementar as suas atividades com outras atividades. Não obstante, encontrou-se uma característica comum nesses agricultores. Antes de sair da propriedade do pai, também persicultor, eles alternavam a renda do pêssego com a renda proporcionada por serviços prestados em outras propriedades. Ao se independizar, mantiveram as práticas desses serviços, no entanto, têm o desejo de abandonar tais práticas para que se dediquem mais à propriedade. Os pais, com idade mais avançada estão diversificando para atividades que requerem menor esforço físico, reservando os pessegueiros para serem trabalhados pelo filho. Nesse sentido, observa-se que o filho pratica a atividade transmitida pelo pai, ofício que representa o saber da família, e que nunca foi trabalhado na sua totalidade pela falta de terras.

Portanto, os modos de vida alteraram-se a partir das novas estratégias construídas pelos persicultores. Assim, as próprias mudanças que objetivaram a criação de meios de vida



para permanecer na atividade e criando perspectivas para sua continuação, acabaram por fundamentar um modo de vida.

### 5.2.3 Produtores de pêssego que realizam atividades fora da propriedade

Finalmente, identificaram-se 2 UPFs que têm pelo menos um membro que realiza atividades não-agrícolas fora da propriedade. Em ambos os casos, as terras estão ocupadas exclusivamente com pessegueiro. Ao mesmo tempo, ambos realizam fretes de caminhão de produtos agropecuários, principalmente arroz, entre cidades. A disposição de ter um ativo que permita efetuar a atividade, o planejamento da atividade e a continuidade indicam que essa estratégia é uma adaptativa por escolha. O produtor pode ainda concorrer por volume, porque todas as terras estão ocupadas com pessegueiro. Não obstante, através dos membros da família, consegue realizar outra atividade que permite ter melhores condições de sobreviver às crises, e permanecer no meio rural

Do grupo acima, um produtor manifestou ter feito fretes de arroz com caminhão próprio, em anos anteriores quando trabalhava com o pai. Quando adquiriu terras próprias para trabalhar a piscicultura, além trabalhar em parceria do pai, ele repassou a atividade do transporte a seu genro, quem recebe uma comissão por frete realizado, menos nos meses de colheita, quando o genro utiliza o caminhão exclusivamente para transportar a safra às indústrias de conservas. Portanto, existe um ingresso permanente, contínuo, que compensa a renda proveniente de pêssego, e que garante a reprodução social no meio rural de três gerações na colônia.

Outro caso interessante para ilustrar a importância das atividades não-agrícolas na reprodução social no meio rural é de um agricultor que também realiza fretes, mas somente nos meses de fevereiro até março, depois da época de pêssego. Esse agricultor mostrou bastante indignação com o fechamento das indústrias nos últimos 15 anos, principalmente porque ele vivenciou o fechamento da fábrica VEGA em março de 2005. Contudo, ele considera que se não consegue encontrar outras indústrias para comercializar seu produto, vai investir em outro caminhão para se dedicar plenamente ao transporte. Especificamente para esse agricultor, a agricultura oferece cada vez menos oportunidades para seu grupo de descendência, tal como é manifestado neste depoimento.

A minha vontade é que meu filho vá se formar em não sei que [...] jamais que fique na agricultura. Ele pode ser técnico, pode ser um advogado, médico, mas menos um agricultor de pêssego ou plantador de soja, jamais [...]. Ele pode ficar no sítio, mas que arrume outra profissão.  
(entrevistado # 27)

Ambos os casos tratam de famílias pluriativas uma vez que estão modificando o repertório com atividades não-agrícolas, o que lhes confere maiores chances de poder reduzir a sua vulnerabilidade com relação às ameaças do segmento produtivo. Em termos econômicos, ambos estão escolhendo uma atividade que cumpre duas funções: com relação ao mercado industrial, eles investiram em um ativo (um caminhão) para não ter que depender da indústria para entregar a tempo a safra de pêssego. Em segundo lugar, eles aproveitam o transporte para compensar com uma atividade que possui causas de risco diferente da persicultura. Observa-se que a experiência da atividade não-agrícola influi nas transformações dos modos de vida. Eles não estão interessados em vender pêssego para o mercado de consumo *in natura*, que consideram difícil.

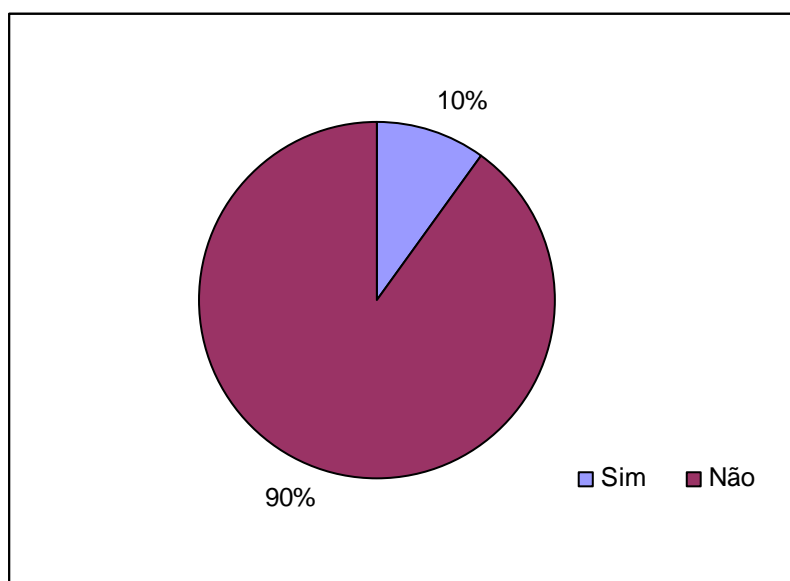
Nesse sentido, para as famílias pluriativas, a atividade não-agrícola lhes permite gerar meios de vida naqueles meses de inatividade da persicultura. Por meio disto, os estabelecimentos familiares que sofrem com a falta de pagamento por parte das indústrias também podem ter sua renda compensada.

As estratégias revisadas afirmam que certas ações podem implicar, ou não, uma transformação no modo de vida, criando novas práticas orientadas à reprodução social no meio rural. As estratégias que nesta tipologia foram qualificadas como de reativas ou de necessidade, embora ampliem o repertório de uma UPF, podem, com o tempo, ser consideradas de estratégias adaptativas, contudo podem não implicar bem-estar, ou menor propensão às crises futuras. A diversificação, para Ellis e Ploeg, nesse sentido, contempla uma mudança da interpretação das externalidades que pode ser ampliada pela mesma ação. Quer dizer, a ação pode conduzir a novas práticas.

### 5.3 MOTIVAÇÕES E PERSPECTIVAS FUTURAS COM RELAÇÃO A PERSICULTURA

A análise das mudanças introduzidas pelos agricultores familiares para a manutenção das atividades da persicultura mostra que as condições econômicas da maioria deles não são razoáveis. Investiram em produção, insumos, pacotes tecnológicos e capital fixo (transporte) sem que tivessem o retorno esperado. Entretanto, muitos têm diversificado, ampliando o repertório de práticas para a reprodução social.

Uma das questões frente a este quadro é sobre a perspectiva de futuro que estes agricultores familiares têm da continuidade da atividade. A perspectiva pode mostrar também as alternativas econômicas de região e a possibilidade de frear este processo de perda de autonomia em relação às indústrias, bem como mostra as capacidades de ocupações e de diversificação das fontes de ingressos.



**Gráfico 18: O pêssego deixou de ser a atividade de maior importância econômica?**

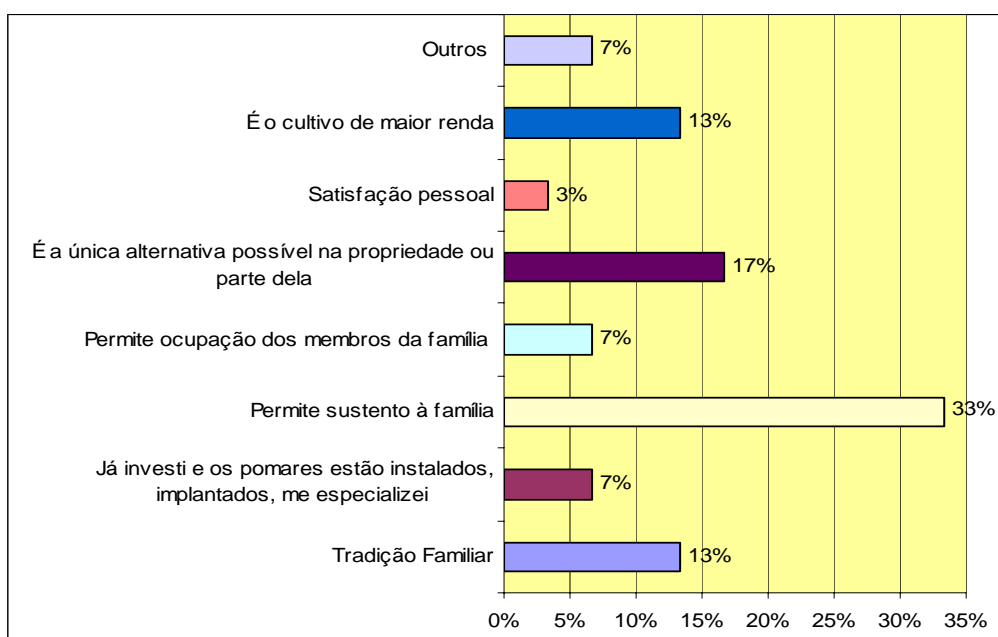
Fonte: Pesquisa de Campo 2005

O gráfico 18, acima, indica que para 27 UPFs, a persicultura é ainda a atividade econômica de maior importância para o estabelecimento familiar. De outro lado, para 3 UPFs, outros produtos estão substituindo o pessegueiro, como os cultivos temporários de pimentão, de tomate e de fumo e a comercialização de leite para a cooperativa.

É interessante observar o seguinte. Dois desse grupo de agricultores foram diminuindo o investimento no pessegueiro para passar a diversificar com outros cultivos, principalmente porque a idade avançada lhes limita trabalhar como é exigido pelas indústrias, e porque também houve fechamento das indústrias. No entanto os filhos destes agricultores, com propriedades independentes e recém casados estão se inserindo aos poucos na persicultura, combinando com outras atividades, inclusive não-agrícolas. Embora, a conjuntura para se inserir na persicultura seja desfavorável, eles desejam se especializar na persicultura como meio de sustentar as suas famílias. Um terceiro agricultor está enfrentando problemas com as

fábricas processadoras, e, portanto, considerou investir no fumo nestas últimas safras, embora esteja com esperanças de deixá-lo quando a situação do pêssego melhora.

Conforme os resultados, os principais motivos para produzir pêssego, (gráfico 19), são: 10 entrevistados indicaram que a principal motivação é “permite sustento da família”; 5 produtores concordaram que é a “única alternativa possível na propriedade ou parte dela”, outros 4 entrevistados afirmaram que estão na atividade por “tradição familiar”, e outros 4 argumentaram que é o cultivo de maior renda na região. O restante das opções teve porcentagens de 3 a 7% cada uma.



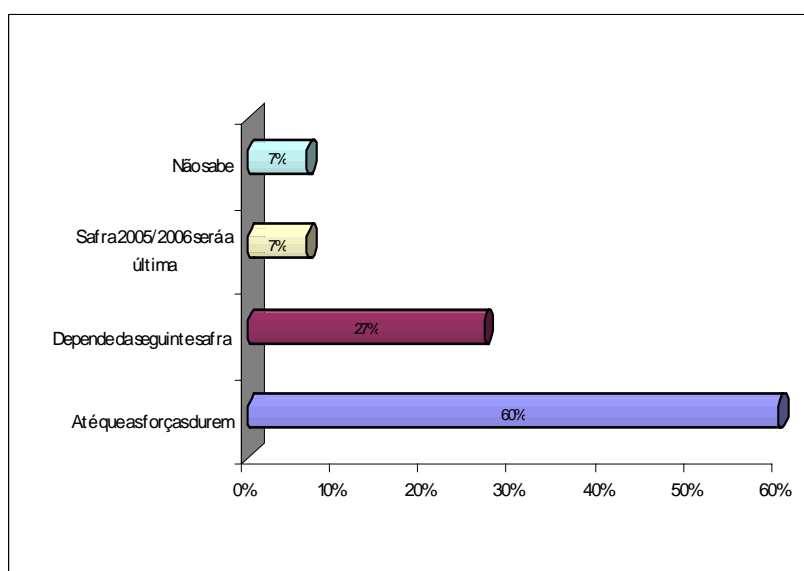
**Gráfico 19: Motivação principal de produzir pêssego hoje em dia.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Observa-se que existem persistências e mudanças com relação às motivações manifestadas no início de 1990. Permitir o sustento da família expressa claramente que o pêssego é uma atividade que ainda pode reproduzir-se, claro está, com a ampliação de novas vias de produção e comercialização para aqueles produtores que estão com problemas de pagamento, e de outro lado, para aqueles integrados, continuar cumprindo os parâmetros da indústria. Ao mesmo tempo, a tradição familiar, embora com menor porcentagem, manifesta o saber local, transmitido dos pais aos filhos, que limita, de certo modo, as ações dos persicultores, e, portanto procuram outras vias para poder reproduzir a atividade. Entre as mudanças com relação às perspectivas, mas que complementam a persistência das motivações anteriores, é que o pêssego deixa de ser uma cultura que permite alguma acumulação de

capital para outros fins de interesse familiar. Atualmente, representa a única alternativa na propriedade, porque a maior parte está com pomares já implantados, e que permite ainda a reprodução social.

Os 30 entrevistados estão atualmente investindo na safra seguinte, 2005/2006, mas com algumas precauções. O gráfico 20 apresenta os resultados relacionados com a permanência na atividade nos seguintes anos: 18 entrevistados declararam continuar no pêssego “até que as forças durem”, desses dois foram, mais específicos, “vou continuar sim, mas mantendo o meu pomar, não vou investir” e um outro declarou que ia “continuar até aposentadoria”; 8 entrevistados disseram que vão acompanhar a situação da safra seguinte para poder decidir se continuam na atividade; 2 entrevistados comentaram que para eles a safra 2005/2006 seria a última safra de pêssego. O restante, “não sabe”.



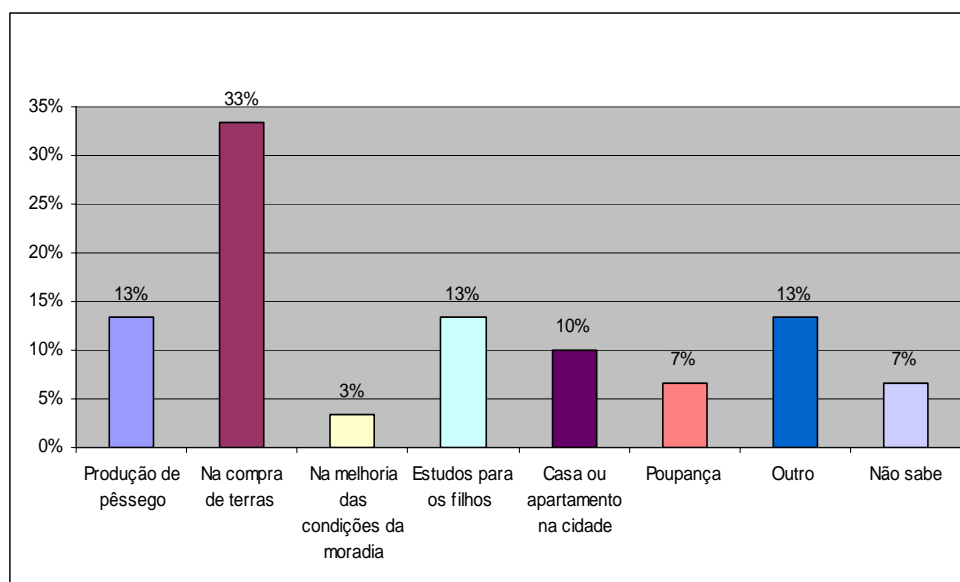
**Gráfico 20: Pretensão de permanecer na persicultura.**

Fonte: Pesquisa de campo 2005

A maioria dos entrevistados que manifestaram trabalhar “até que a forças durem” tem filhos que se dedicam à agricultura. Nesse sentido, a persicultura deve continuar para sustentar a família, e ao mesmo tempo, porque essa atividade vai ser reproduzida pela descendência. É necessário aclarar que esse depoimento é manifestado por aqueles que ainda conseguem superar as crises de falta de pagamento. Portanto, acreditam que é o filho quem vai continuar, e talvez trabalhem em parceria. De outro lado, aqueles que não contavam com descendentes para continuar na atividade, apresentavam insegurança com relação ao futuro. Os chefes de família jovens investem ainda no pomar, enquanto os mais velhos são mais

cautelosos e mantêm constante a produção (quantidade e área trabalhada). Para aqueles que responderam que dependia da safra seguinte, estavam com maiores problemas com relação à falta de pagamento, ou simplesmente não souberam responder.

O Gráfico 21 mostra quais seriam as escolhas, em caso hipotético de haver dinheiro sobrando para aplicação. Da amostra, 10 entrevistados indicaram que investiriam na aquisição de terras, esclarecendo que esse investimento seria para pêssego; somente 4 entrevistados, assinalaram que investiriam na produção de pêssego; outros 4 entrevistados investiriam no estudo para os filhos; 3 entrevistados indicaram que gastariam o dinheiro em imóveis (casa ou apartamento na cidade); 2 entrevistados colocariam tudo na poupança; e 1 entrevistado investiria na melhoria das condições da moradia. Ao mesmo tempo, 4 entrevistados indicaram que investiriam em outras opções não indicadas no questionário, e 2 não sabem em que investiriam.



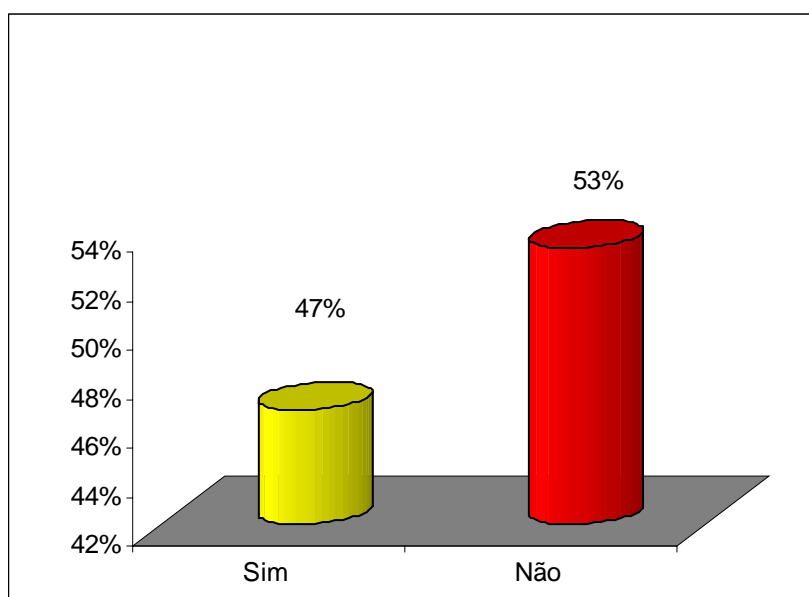
**Gráfico 21: Em que investiria se tivesse algum dinheiro sobrando hoje.**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Observa-se que os investimentos estão relacionados à compra de terras. Para os que não conseguem concorrer no segmento com sucesso, eles investiriam em terras para poder aumentar a competitividade em quantidade produzida. De outro lado, para aqueles que estão com terras ocupadas na persicultura, gostariam de ter mais terras para expandir a produção, ou tê-los para outras atividades agropecuárias. É notório que a produção de pêssego aparece como uma opção que apresenta menor aceitação entre os entrevistados com relação a 15 anos

atrás. Contudo, aqueles que diversificam para o mercado *in natura*, manifestaram o desejo de continuar a fazê-lo, sem plantar mais pomar.

Com relação à sucessão do trabalho familiar, depois que o chefe de família não puder mais trabalhar, obtiverem-se os seguintes resultados: 14 entrevistados manifestaram que os filhos continuariam com a persicultura, mais da metade não prevêem que alguém possa continuar com a persicultura na UPFs; e apenas um entrevistado não conseguiu responder a pergunta.



**Gráfico 22: Previsão de continuação da persicultura pela seguinte geração?**

Fonte: Pesquisa de Campo 2005

Em síntese, as perspectivas futuras manifestadas pelos agricultores são reflexos, de certa maneira, de como eles estão lidando com o segmento produtivo atualmente. Os produtores que se dedicam unicamente à produção e comercialização do pêssego para o mercado industrial demonstram maior entusiasmo com relação ao futuro do segmento produtivo, porque acreditam que possuem os recursos para continuar sendo os fornecedores das indústrias de conserva que ainda permanecessem no mercado industrial. Pelo contrário, aqueles que estão ampliando o seu repertório por necessidade, vêem um futuro mais sombrio com relação à continuação da atividade porque percebem que as atividades praticadas, além da persicultura não estão conseguindo continuar com a persicultura como principal atividade econômica. No entanto, aqueles que diversificam para o mercado de pêssego *in natura*, vêem o futuro com entusiasmo porque ainda podem se reproduzir como persicultores.

É de destacar que tanto as estratégias como as perspectivas dos agricultores familiares de pêssego entrevistados mostraram uma associação entre a persicultura e a reprodução social da unidade de produção familiar. A família aparece como fator endógeno da reprodução da atividade, tanto do passado, pela tradição familiar, do presente pela sustentação da UPF, e no futuro pela prevenção da cultura pela seguinte geração.



## 6 CONCLUSÕES

Realizou-se este trabalho de pesquisa com o objetivo principal de entender as estratégias de adaptação, reação e diversificação de agricultores familiares de Pelotas, que lhes permitem mudar, produzir ou reproduzir um modo de vida que gere bem-estar ao núcleo familiar. Ao longo desta dissertação demonstrou-se a capacidade das famílias de reorganizar as suas atividades para sobreviver no meio rural, para superar os estresses e choques que lhe dificultam a sua reprodução social.

Dentro desse foco, procurou-se desenvolver três eixos. Em primeiro lugar, examinar os mecanismos sociais e econômicos que, ao longo da história econômica da região, fundamentaram a integração da produção de pêssego às indústrias de conservas de Pelotas. Segundo, analisar as mudanças nas práticas de produção e de comercialização através da readequação de recursos sociais e econômicos com o propósito de superar os obstáculos do ambiente externo a partir dos anos de 1990. Finalmente, analisar como estas diferentes práticas foram efetivadas por meio de estratégias de adaptação, reação e diversificação. Nesse sentido, procura-se, nesta parte do trabalho, explicitar algumas idéias concretas sobre a pesquisa desenvolvida.

A história revela que as práticas de cultivo e comercialização de pêssego nas colônias de Pelotas foram construindo-se desde os inícios de século XX. Esse processo faz parte da configuração de um ambiente econômico, social e político em Pelotas bastante influenciado pelo apogeu do charque, que priorizava o beneficiamento de produtos agropecuários. Ao mesmo tempo, conforme as explicações de Bandeira (2003), a precoce urbanização de Pelotas e Rio Grande criou um mercado local com limitado poder aquisitivo (os que possuíam condições econômicas preferiam importar produtos de consumo), que levou a que os produtos industrializados abastecessem outros estados. Dentro desse contexto econômico, surgiram as fabriquetas artesanais que forneceram pêssego em compota a mercados alheios a Pelotas. Assim, com o desenvolvimento destas pequenas fábricas, o cultivo foi se expandindo a outros núcleos coloniais criando-se assim uma atividade vinculada às indústrias de compota.

Na década de 1970, com a entrada de empresas de maior tamanho, atraídas pelos incentivos governamentais, houve maiores exigências por parte destas com relação ao volume e qualidade da matéria-prima. Para os agricultores, produzir pêssego representava uma

atividade que rendia maiores ingressos em comparação com outros produtos agrícolas já praticados na região. Ao mesmo tempo, a habilidade era adquirida por herança ou por casamento com famílias que estavam inseridas na atividade e mantinham terras com pessegueiros. Essas motivações permanecem importantes, embora a justificativa de permanecerem na persicultura por ela fornecer “maior renda” seja discutível hoje em dia. Este ponto é relevante porque demonstra que a agricultura familiar de produção de pêssego de Pelotas, mesmo perdendo poder aquisitivo, insiste na atividade porque é um cultivo que pode garantir a reprodução social da família.

A partir dos anos de 1990, o ambiente econômico mais hostil marcado pelo fechamento das indústrias e a queda do poder aquisitivo tornou mais difícil a reprodução social da atividade. Para os agricultores, a “crise das indústrias” é devida a problemas meramente internos a estas, por não saberem perpetuar uma atividade que os agricultores dominam. Ou seja, enquanto os agricultores devem melhorar seus processos produtivos para atender às demandas das indústrias, estas são acusadas de falta de gerenciamento que invista em inovações. Após a efetivação do Mercosul, os agricultores consideram que a entrada do pêssego grego, assim como os diferentes planos econômicos implementados pelos governos, são pretextos por parte dos industriais para que se mantenha o preço do pêssego num patamar baixo.

Embora essa interpretação seja para todos os agricultores de maneira geral, cada estabelecimento familiar age diferentemente. A família continua sendo fundamental (tanto a nuclear com a força de trabalho, como a família extensa com as parcerias). Ela cumpre três papéis importantes: representa um fator mediador para acessar os recursos necessários para a efetivação de estratégias tanto adaptativas, reativas como de diversificação. Para aqueles agricultores que insistem na especialização da persicultura, as relações de parentesco permitem as parcerias entre irmãos, entre pai e filho que juntos combinam os seus ativos para atingir a competitividade exigida pelas indústrias. Além disso, a família representa a mão-de-obra como ativos porque o ciclo demográfico da família interfere na decisão de permanecer, ampliar ou abandonar o repertório de práticas produtivas e de comercialização. Ao mesmo tempo, a família representa a finalidade (o objetivo) da unidade de produção, porque, através da persicultura, o sustento e o bem-estar da família é almejado.

De outro lado, as organizações como a Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego (AGPP) não apresentam o mesmo dinamismo. Da amostra, os agricultores que conseguiram atender às exigências das indústrias de compota através de uma produção e comercialização exclusiva para esse mercado manifestam que o preço de quilo de pêssego sempre sofreu fortes

oscilações, dependendo do clima, da oferta e da demanda. Por isso, eles sempre guardam reservas para poder sobreviver diante das crises, como a da safra 2004/2005, e esperar que os pequenos agricultores se retirem, para que o preço retome o seu equilíbrio. Para este grupo de agricultores, a associação não possui um papel importante.

Para outro grupo de agricultores, as reuniões da associação lhes proporcionam alguma orientação sobre o que fazer com os pomares de pessegueiro depois de enfrentar problemas de pagamento com as indústrias. Muitos destes produtores têm ampliado as suas práticas produtivas e de comercialização, sendo o pêssego direcionado para o mercado de consumo *in natura* uma delas. Finalmente, um grupo de produtores que possuem poucas terras e diversificam com outros produtos acreditam que os únicos que estão em condições de negociar com as indústrias são os grandes produtores de pêssego.

Entre as principais conclusões que este estudo mostrou é que houve alterações nas práticas produtivas cada vez que as mudanças se internalizaram e se processaram. Apresentou-se nos capítulos precedentes que durante os últimos 15 anos, de maneira geral, houve um maior investimento em tecnologias, terras de cultivo e tempo de trabalho, direcionado a aumentar o volume de produção e qualidade de pêssego para comercialização. No entanto, as formas pelas quais os estabelecimentos familiares combinam os seus recursos para atingir os seus objetivos de reprodução social diferem entre os agricultores da amostra.

Um grupo de produtores familiares pratica uma persicultura direcionada exclusivamente para as indústrias de conserva. Todos eles, ou seus progenitores, começaram nas décadas de 1960 e 1970, portanto contam com vários anos de experiência de trabalho e de acumulação de ativos. Esse grupo está entre os que obtêm maiores rendas da amostra. Usando a abordagem de Ploeg (1993), poderia se dizer que esses produtores familiares apresentam um alto grau de externalização porque constantemente se adaptam aos parâmetros exigidos pelas indústrias. Embora, o alto grau de dependência os torne mais vulneráveis, pela estrita dependência com a indústria, esse grupo apresentou maior perspectivas com relação à perpetuação da persicultura – perpetuam uma capacidade de se “adaptar” aos novos contextos. Portanto, sob essa relação de dependência, agricultor-indústria, eles conseguiram se diferenciar dos demais produtores readequando os seus ativos para produzir um maior volume, melhor qualidade, e investindo em meios de transporte para levar a fruta até a fábrica de compotas.

Para outros agricultores, a persicultura é também a atividade que outorga maior renda nas suas economias. No entanto, para preservá-la, os agricultores tiveram que ampliar seu repertório produtivo incluindo outros cultivos, ou ampliando os mercados para comercializar

o pêssego e outros produtos complementares. Usando a abordagem de Ellis (2000), identificaram-se agricultores que se dedicam a cultivos complementares pela necessidade de ampliar a renda bruta anual. No entanto, eles manifestaram a sua insatisfação pela penosidade que causavam esses cultivos, como é o caso do fumo. Demonstrou-se que esse grupo apresenta perspectivas confusas sobre sua continuação com os pomares de pêssego. Por isso, poder-se-ia dizer que eles agem de forma “reativa”, porque estão tentando reproduzir seu modo de vida com outras atividades, mas não estão produzindo um modo de vida que lhes proporcione bem-estar. De outro lado, houve outros produtores que ampliaram os canais de comercialização de pêssego através da venda no mercado de consumo *in natura*. Seu modo de ação insere-se num conjunto de procedimentos que poderia ser identificado como “diversificação”. Portanto, a estratégia de diversificação destes últimos cria meios de vida para permanecer na atividade e criando perspectivas positivas de continuação da atividade. Vale a pena destacar que o estabelecimento familiar de maior renda é justamente que produz prioritariamente ao mercado de consumo *in natura*.

Um terceiro grupo está composto por pluriativos. Para as famílias pluriativas, a atividade não-agrícola lhes permite gerar meios de vida naqueles meses de inatividade da persicultura. Por meio disto, também podem compensar a renda aqueles estabelecimentos familiares com falta de pagamento por parte das indústrias. No entanto, existem perspectivas distintas neste grupo. Para aqueles agricultores que realizam atividades não-agrícolas temporárias, desejam poder deixar essas atividades para praticar a agricultura de forma permanente. No entanto, para os agricultores que enfrentam problemas de pagamento, sua perspectiva é oposta. Para estes, uma atividade não-agrícola permanente gera perspectivas de continuar no meio rural, deixando a persicultura, porém com riscos de abandonar de vez a produção agrícola.

Finalmente, uma vez finalizado o estudo, quer-se apresentar algumas limitações e dificuldades deste trabalho. Um primeiro fator limitativo está vinculado a minha formação em Administração de Empresas. Apesar de esta área do conhecimento me permitir utilizar abordagens teóricas capazes de analisar estratégias, optei por ampliar o referencial analítico por meio do seguinte procedimento: quase a totalidade do referencial teórico utilizado neste estudo provém do curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural. Ler e compreender essa literatura exigiu demasiada dedicação dentro do estrito tempo para compreensão, aprofundamento e instrumentalização conceitual para desenvolver a pesquisa.

O segundo fator está relacionado com o desconhecimento da região onde realizei a pesquisa empírica. Até meados de 2004, conhecia Pelotas “apenas por nome” (primeiro ano

de mestrado). Em março de 2005, estive no município pela primeira vez (na pesquisa exploratória). Além de aprender sobre a história do Brasil em um curto período, houve pouco tempo para realizar pesquisas exploratórias e para poder desenvolver uma problemática de pesquisa mais específica. Um terceiro fator consiste no tamanho da amostra. Embora as pesquisas exploratórias e conversas informais com informantes importantes (Embrapa, Emater, MPA, AGPP e outros agricultores) tenham revelado que as estratégias de reprodução social aqui analisadas são fundamentais para a região como um todo, a amostra de 30 estabelecimentos de produção familiar limita inferências estatísticas. Finalmente, o vocabulário utilizado nesta dissertação é um pouco restrito devido às correções gramaticais que se realizaram sobre o escrito pela autora em um limitado português.

As limitações expostas não obstaculizaram os objetivos propostos no trabalho. Ao contrário, elas estimulam novas reflexões e perguntas sobre o tema, que podem vir a se constituir na continuidade de pesquisas explorando os modos de vida na agricultura familiar e a sua complexidade.

## REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. 2. ed. São Paulo: Anpocs: Unicamp: Hucitec, 1998.
- ALONSO, J. A. F.; BANDEIRA, P. S. **Crescimento econômico do Rio Grande do Sul: causas e perspectivas**. Porto Alegre: FEE, 1994.
- AYALA ESPINO, J. **Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico**. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.
- BADIE, B; HERMET, G. **Política comparada**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- BANDEIRA, P.S. Origens, evolução e situação atual das desigualdades regionais do Rio Grande do Sul. In: GALVÃO, A.C. et al. (Org.). **Regiões, cidades nas regiões: o desafio urbano – regional**. São Paulo: Unesp, 2003. p. 519-548.
- BLAIKI, P.M. et al. **At risk: natural hazards, people's vulnerability and disasters**. London, New York: Routledge, 1994.
- BRUMER, A. Qual é a vocação produtiva da agricultura familiar? Globalização, produção familiar e trabalho na agricultura. In: TEDESCO, J.C. (Org.). **Agricultura familiar, realidades e perspectivas**. Passo Fundo: EDUPF, 1999. p. 219 – 249.
- CARNEIRO, M.J. Herança e identidade de gênero entre agricultores familiares brasileiros. **Estudos Feministas**, Florianópolis, v. 9, n. 1, p. 22-55, 2001.
- CENSO Agropecuário 1970. Rio de Janeiro: IBGE, 1974.
- CENSO Agropecuário 1975. Rio de Janeiro: IBGE, 1979.
- CENSO Agropecuário 1980. Rio de Janeiro: IBGE, 1984.
- CENSO Agropecuário 1985. Rio de Janeiro: IBGE, 1991.
- CENSO Agropecuário 1995-1996. Rio de Janeiro: IBGE 1998.
- CHALITA, M.A.N. **Cultura, política e agricultura familiar: a identidade sócio-profissional de empresário rural como referencial das estratégias de desenvolvimento da citricultura paulista**. 2004. Tese (Doutorado em Sociologia) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.
- CHAMBERS, R.; CONWAY, G. **Sustainable rural livelihoods: practical concepts for the 21<sup>st</sup> century**. Brighton, UK: Institute of Development Studies, 1992. (Institute of Development Studies Discussion Paper n. 296).

CHAMBERS, R. Editorial Introduction: vulnerability, coping and policy. **IDS Bulletin**, Brighton, v.22, n.9, p. 953-969, 1989.

CHAYANOV, A.V. **La organización de la unidad campesina**. Buenos Aires: Nueva Vision, 1974.

\_\_\_\_\_. Sobre a teoria dos sistemas econômicos não capitalistas. In: SILVA, J.G.; STOLCKE, V.A. (Org.). **A questão agrária**. São Paulo: Brasiliense, 1981. p. 133-163.

CONSERVAS: indústria só cresce com modernização da agricultura. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 13, 2 de outubro 1974.

DELGADO, N. Política econômica, ajuste externo e agricultura. In: LEITE, S. (Org.). **Políticas públicas e agricultura no Brasil**. Porto Alegre: Editora da Universidade/UFRGS, 2001. p.15-52.

ELLIS, F. **Rural livelihoods and diversity in developing countries**. Oxford: Oxford University Press, 2000.

\_\_\_\_\_. **Peasants economics-farm household and agrarian development**. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

FIALHO, M.A.V. **Rincões de pobreza e desenvolvimento**: interpretações sobre comportamento coletivo. 2005. Tese (Doutorado no Curso de Pós – Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) – Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

FLICK, U. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

FORTES, A.B.; WAGNER, J.B.S. **História administrativa, judiciária e eclesiástica do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Globo, 1963.

FRIEDMANN, H.; McMICHAEL, P. Agriculture and the state system. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v. 29, n. 2, p. 93-117, 1989.

FRIEDMANN, H. Family enterprises in agriculture: structural limits and political possibilities. In: COX, G. et al. (Org.). **Agriculture, people and politics**. London: Allen and Uwin, 1986a.

\_\_\_\_\_. Patriarchy and property: A reply to Goodmann and Redclift. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v.26, n.2, p. 186-193, 1986b.

\_\_\_\_\_. World market, state and family farm: social bases of household production in the era of wage labour. **Comparative Studies in Society and History**, Cambridge, v.20, n. 4, p. 545-586, 1978.

\_\_\_\_\_. The family farm and the international food regime. In: SHANIN, T. **Peasants and peasants society**: selected readings. London: Penguin Books, 1988, p.247-248.

GAIGER, L.I.G. **Culture, religion et praxis socio-politique**: la pastorale de liberation et le mouvement des travailleurs ruraux sans-terre ao sud do Brésil. 1991. Tese (Doutorado na Sociologia), Faculté de Sciences économiques, sociales et politiques, Université Catholique, Louvain, 1991.

GIDDENS, A. **A constituição da sociedade**. 2. ed. São Paulo: Martin Fontes, 2003.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

GOMES, J.C.C. et al. Aspectos socioeconômicos da produção de pêssego em Pelotas-RS. In: **PERSPECTIVAS e Alternativas da Agropecuária e Agroindústria no Município de Pelotas**. Pelotas: Associação dos Engenheiros Agrônomos de Pelotas, 1986.

GRANDO, M. Z. **Pequena agricultura em crise**: o caso da colônia francesa no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: FEE, 1990.

GRANDO, M. Z. A colonização européia não portuguesa no município de Pelotas. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, n.2, v.5, p. 46-55, 1984.

GREHS, R.C. **Análise das relações entre as unidades familiares produtoras de pêssego e a agroindústrias de Pelotas-RS**. 1996. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural), Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 1996.

HANN, L.J. . Globalization, Localization and Sustainable Livelihood. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v. 40, n. 3, p. 339-365, 2000.

HELFAND, S.M.; REZENDE G.C. de. A agricultura brasileira nos anos 1990: impacto das reformas de políticas. In: GASQUES, J.G.; CONCEIÇÃO J.C. da. (Org.). **Transformações da agricultura e políticas públicas**. Brasília: IPEA, 2001. p. 247-302.

HERÉDIA, V. B. M. A imigração européia no século passado: o programa de colonização no Rio Grande do Sul. **Scripta Nova: Revista Eletrônica de Geografia y Ciencias Sociales**, Barcelona, v. 94, n. 10, ago. 2001. Disponível em: < <http://www.ub.es/geocrit/sn-94-10.htm>. Acesso em: 29 nov. 2005.

HERMET, G. **Cultura e desenvolvimento**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.

INTERNATIONAL CENTRE FOR DEVELOPMENT-ORIENTED RESEARCH IN AGRICULTURE. **Family farms under threat**: the sustainability of peach production systems in south Brazil. Wageningen: International Centre for development-oriented research in agriculture, 1995. (International Centre for development-oriented research in agriculture Working Document Paper n.42).

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Mapas de divisões territoriais**. 2005. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/>. Acesso em: 12 dec. 2005

INSTITUTO TÉCNICO DE PESQUISA E ASSESSORIA. **Vinte e cinco anos de agropecuária na zona sul-RS**. Pelotas: Editora UCPEL, 2001.



LAKATOS, E.V.; MARCONI, M.A. **Fundamentos da metodologia científica**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LANDO, A.M.; BARROS, E.C. Capitalismo e colonização: os alemães no Rio Grande do Sul. In: DACANAL, J.H.; GONZAGA, S. (Org.). **RS: Migração & Colonização**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1980. p. 9-46.

LARRAIN, J. Modernização. In: OUTHWAITE, W.; BOTTOMORE, T. (Ed.). **Dicionário do pensamento social do século XX**. Rio de Janeiro: Zahar, 1996. p. 477-479.

LEITE, S. Apresentação. In: \_\_\_\_\_. (Org.). **Políticas públicas e agricultura no Brasil**. Porto Alegre: Editora da Universidade (UFRGS), 2001. p.7-13.

LONG, N.; PLOEG, J.D. van der. Heterogeneity, actor and structure: towards a reconstitution of the concept of structure. In: BOOTH, D. (Org.). **Rethinking social development: theory, research and practice**. Burnthill: Longmann, 1994. p. 62-89

LOPEZ, L. **História do Brasil colonial**. 7.ed. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1993.

MARX, K. **O capital: critica da economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

MADAIL, J.C.M et al. Aspectos da produção de pêssego no Brasil e sua relação com Mercosul. In: SIMPOSIO DE INTEGRACIÓN HORTÍCOLA DEL SUR, 3., 1994, Montevideo. **Anais...** Montevideo: COLOR, 1994. p. 1-28.

MAYER, E. **Casa, chacra y dinero: Economías domésticas e ecología en los Andes**. Lima: IEP, 2004.

MEERT, H. et al. Farm household survival strategies and diversification on marginal farms. **Journal of Rural Studies**, Exeter, n.21, p.81-97, 2005.

MENDRAS, H. **Sociedades camponesas**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

MÜLLER, C. **A história econômica do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Grande Sul, 1998.

MULLER, G. Agricultura e industrialização do campo do Brasil. **Revista de Economia Política**. Rio de Janeiro, v.2/2, n. 6, p. 47-77, 1982.

PESAVENTO, S.J. **História do Rio Grande do Sul**. 6. ed. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1992.

PETER, N. Conservas, uma crise no Sul do Estado. **Correio do Povo**, Porto Alegre, 29 junho 1975, Reportagem, p. 18-19.

\_\_\_\_\_. Dos preços às perspectivas. **Correio do Povo**, Porto Alegre, p. 18-19, 13 julho 1975.

\_\_\_\_\_. Falta pesquisa, capital e equipamento. **Correio do Povo**, Porto Alegre, p. 20, 6 julho 1975.

PLOEG, J.D. van der. El proceso de trabajo agrícola. In: SEVILLA GUZMÁN, E.; GONZALES DE MOLINA, M. (Ed.). **Ecología, campesinado e historia**. Madrid: la Piqueta, 1993. p. 153-195.

\_\_\_\_\_. La reconstitución de la localidad: tecnología y trabajo en la agricultura moderna. In: CONGRESO DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA DE AGRICULTURA ECOLÓGICA. 1., 1994, Toledo. **Prácticas ecológicas para una agricultura de calidad**: actas. 1994. Disponível em: <<http://www.agroecologia.net/congressos%20sease/toledo/46.pdf>> Acesso em: 28 jul. 2005.

PLOEG, J.D. van der et al. Rural development: The state of the art. In: \_\_\_\_\_. **Living contrysides**: rural development processes in Europe. Netherlands: Elsevier, 2002. p. 8-17.

REINO UNIDO. Departamento para o Desenvolvimento Internacional. Parte 2: Diagrama. In: \_\_\_\_\_. (Org.). **Manual de orientação sobre meios de vida sustentáveis**. 1999. Disponível em: [http://72.14.203.104/search?q=cache:2VzTdJIxaRkJ+www.livelihoods.org/info/guidance\\_sheets\\_rtf/POGS2.rtf+conceito+capital+natural+humano+natural+f%C3%ADsico+estrat%C3%A9gias+de+sobrevivencia&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=7](http://72.14.203.104/search?q=cache:2VzTdJIxaRkJ+www.livelihoods.org/info/guidance_sheets_rtf/POGS2.rtf+conceito+capital+natural+humano+natural+f%C3%ADsico+estrat%C3%A9gias+de+sobrevivencia&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=7). Acesso em: 28 jan. 2005

ROCHE, J. **A colonização alemã no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Globo, 1969. 2 v.

SALAMONI, G. ; GERARDI, L. A produção familiar de pêssago no município de Pelotas-RS. **Geografia**, Rio Claro. v. 17, n.2, p.45-64, 1992.

SALMI, P. Rural pluriactivity as a copying strategy in small-scale fisheries. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v. 45, n.1/2, p. 22-36, 2005.

SANTOS J.V.T. et al. Agroindústrias e lutas sociais (a complexidade das lutas em torno do valor do produto). **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.10 n.2, p. 266-284, 1989.

SARTORI, A. et al. **Agricultura e modernidade**: a crise brasileira vista do campo. São Paulo: A. Sartori, 1998.

SCHERER, A.L.F; SILVEIRA, F.G. Estratégias empresariais e crise na indústria de conservas vegetais da Metade Sul do Rio Grande do Sul. **Revista Análise**, Porto Alegre, v. 9, n. 1, p. 97 – 111, 1998.

SCOONES, I. **Sustainable rural livelihoods**: A framework of analysis. Brighton, UK: Institute of Development Studies, 1998. (Institute of Development Studies Discussion Paper n. 72)

SCHNEID, L. Franceses foram os pioneiros em conservas. **Diário Popular**, Pelotas, p. 32, 27 de agosto 2002.

SCHNEIDER, S. **A pluriatividade na agricultura familiar**. Porto Alegre: Editora da Universidade/UFRGS, 2003.

SCHNEIDER, S.; RADOMSKY, G. Agricultura e emprego rural na década de 1990 no Rio Grande do Sul. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E

SOCIOLOGIA RURAL, 15., 2002, Passo Fundo. **Eqüidade e eficiência na agricultura brasileira**. Passo Fundo: SOBER, 2002. p. 1-16.

SCHNEIDER, S. A pluriatividade e o desenvolvimento rural brasileiro. **Cadernos do CEAM**, Brasília, v. 5, n. 17, p. 23-42, 2005. Fotocópia.

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

SHANIN, T. A definição de camponês: conceituações e desconceituações: o velho e o novo em uma discussão marxista. **Estudos Cebrap**, Petrópolis, n. 26, p. 43-80, 1980.

ULLRICH, C.O. As colônias alemãs no sul do Rio Grande do Sul. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, n.2, v.5, p. 57-74, 1984.

VEIGA, J.E. Fundamentos do agrorreformismo. In: STÉDILE, J.P. (Org.). **A questão agrária hoje**. 3. ed. Porto Alegre: Editora da Universidade (UFRGS), 2002. p. 68-93.

VEIGA, J.E. **Metamorfozes da política agrícola dos Estados Unidos**. São Paulo: Annablume, 1994.

WALFORD, N. A past and a future for diversification on farms? Some evidence from large-scale, commercial farms in South East England. **Geografiska Annaler: Series B, Human Geography**, Kingston, v.85, n.1, p.51-62, mar. 2003.

WOLF, E. R. Aspectos das relações de grupo em uma sociedade complexa: México. In: FELDMAN-BIANCO, B.; RIBEIRO, G.L. (Org.). **Antropologia e poder: contribuições de Eric R. Wolf**. Brasília: Ed. da UnB; São Paulo: Imprensa oficial do Estado de São Paulo; Campinas: Ed. da Unicamp, 2003. p. 73-91.

WOORTMANN, E. F. **Herdeiros, parentes e compadres: colonos do Sul e sitiantes do Nordeste**. São Paulo: Hucitec; Brasília: Edunb, 1995.

## APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO PADRONIZADO

### 1. IDENTIFICAÇÃO

1.1. Nome: \_\_\_\_\_

1.2. Sexo: ( ) M ( ) F

1.3. Data: \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_/

1.4 Localidade: \_\_\_\_\_

1.5 N° questionário: \_\_\_\_\_

### 2. PROPRIEDADE

2.1. O senhor(a) é proprietário das terras?

( ) Sim Ha total de terras que são da sua propriedade? \_\_\_\_ha  
 ( ) Não Ha total de terras que **não** são da sua propriedade? \_\_\_\_ha

2.2. O senhor(a) mora permanentemente na propriedade?

( ) Sim Há quanto tempo? \_\_\_\_\_  
 ( ) Não Onde reside atualmente? \_\_\_\_\_

2.3 Se **não** é proprietário(a) assinale como é a forma de ocupação da terra:

	Arrendatário	Parceiro	Assalariado	Ocupante	Outro _____
N° Ha					

2.4. O senhor(a) arrenda alguma terra para outros?

( ) Sim ( ) Não (Passe para a pergunta 2.5)

Quantas ha? \_\_\_\_ha

Como é feito o pagamento por este arrendamento?

	Em dinheiro	Parte da produção	Outro _____
Quanto			

2.5. O senhor(a) trabalha em parceria nas suas terras?

( ) Sim ( ) Não (Passe para a pergunta 2.6)

Quantas ha? \_\_\_\_ha

Como é feito o pagamento dessa parceria?

	Em dinheiro	Parte da produção	Outra _____
Quanto			

2.6 Como foram obtidas as terras que são da sua propriedade?

Obtenção	Quantidade de área (ha)
<input type="checkbox"/> Através de herança	
<input type="checkbox"/> Compra de parentes	
<input type="checkbox"/> Compra de terceiros	
<input type="checkbox"/> Através de doação	
<input type="checkbox"/> As terras são de posse provisória	
<input type="checkbox"/> Por atribuição	
<input type="checkbox"/> Outra modalidade. Qual?	
<input type="checkbox"/> Não sabe	
<b>TOTAL</b>	

2.7 O senhor(a) tem algum outro imóvel da propriedade?

Sim (Passe para a pergunta 2.8)       Não       Não respondeu.

2.8 Quantos imóveis o senhor(a) tem e qual é o uso de cada um?

- 1 \_\_\_\_\_  
 2 \_\_\_\_\_  
 3 \_\_\_\_\_  
 Mais de três \_\_\_\_\_

2.9 Em que ano o senhor(a) se inseriu na produção de pêssego? Por quais motivos?

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

2.10 O **primeiro** pomar de pêssego na propriedade foi instalado em que ano? \_\_\_\_\_

### 3. A FAMÍLIA

3.1. Composição da família:

NOME	GRAU DE PARENTESCO	IDADE	ESCOLARIDADE (Ver legenda)	ONDE RESIDE*	ATIVIDADE PROFISSIONAL	ONDE TRABALHA*

\* Dentro ou fora da propriedade

LEGENDA											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Analfabeto	Apenas lê e escreve	1ª a 4ª série completo	1ª a 4ª série incompleto	5ª a 8ª série completo	5ª a 8ª série incompleto	2º grau completo	2º grau incompleto	Nível técnico	Superior completo	Superior incompleto	Sem idade escolar

3.2 Quem toma as decisões da unidade de produção familiar?

- ( ) Só proprietário.  
 ( ) Membros da família. Quem? \_\_\_\_\_  
 ( ) Não membros da família. Quem? \_\_\_\_\_

3.3 Quem implementa as decisões ou a maior parte das decisões tomadas?

- ( ) Os mesmos da resposta anterior.  
 ( ) Técnico habilitado.  
 ( ) Outro. Quem? \_\_\_\_\_

#### 4. PROCESSO PRODUTIVO NA PROPRIEDADE

4.1. Indicar quantidade produzida, período de colheita, quantidade vendida, preço de venda e forma de comercialização do **ano agrícola 2004/2005**.

PRODUTO	QUANTIDADE PRODUZIDA E PERÍODO DE COLHEITA	ÁREA (HÁ)	QUANTIDADE PARA SUBSISTÊNCIA	QUANTIDADE PARA COMÉRCIO	PREÇO DE VENDA	COMERCIALIZAÇÃO VD: Venda direta I: Intermediário C: Cooperativa A: Agroindústria O: Outra
<b>Fruticultura</b>						
<b>Horticultura</b>						
<b>Outras culturas</b>						
<b>Produtos</b>						



5.2. Indicar a **porcentagem** de tempo dedicado pela família às seguintes atividades durante o **resto do ano**.

Meses “resto do ano” \_\_\_\_\_

<b>ATIVIDADES QUE OUTORGAM RENDA</b>						
<b>Membro da família que reside na Unidade de Produção Familiar</b>	<b>Atividades exclusivas ao cultivo e comercialização do pêssego</b>	<b>Atividades relacionadas a outros cultivos dentro da propriedade<sup>1</sup></b>	<b>Atividades “não agrícolas” dentro da propriedade<sup>2</sup></b>	<b>Atividades “não agrícolas” temporárias fora da propriedade</b>	<b>Atividades “não agrícolas” permanentes fora da propriedade</b>	<b>TOTAL</b>
						<b>100%</b>

**Notas:**

<sup>1</sup> Tarefas ligadas plantio e a colheita de cultivos com valor econômico, excluído o pêssego.

<sup>2</sup> Tarefas não ligadas à produção agrícola que outorgam algum benefício econômico. Por exemplo: elaboração de vinho ou serviço de costura que se executem dentro da propriedade.

5.3 Nos meses de poda, raleio e colheita, o senhor(a) recebe ajuda de pessoas (parentes, vizinhos, outros) sem pagar salário? Como é pago essa ajuda e como surgiu essa maneira de cooperação?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5.4 Indicar o número de pessoal contratado (fixo e/ou temporário) para a produção e comercialização de pêssego do **ano agrícola 2004/2005**.

<b>Função</b>	<b>Nº Pessoas</b>	<b>Período dedicado (nº dias, meses)</b>	<b>Salário pago R\$ (por mês, dia).</b>



## 6. RENDAS AGRÍCOLAS E NÃO AGRÍCOLAS

6.1 Assinale a renda mensal e/ou anual **bruta** da unidade de produção familiar do último ano agrícola 2004/2005 por cada item.

	Itens	Período	Mês R\$	Ano R\$
1	Exclusivamente do pêssego.			
2	Outros cultivos agrícolas dentro da propriedade.			
3	Atividades não-agrícolas dentro da propriedade.			
4	Atividades regulares fora da propriedade.			
5	Atividades temporárias fora da propriedade			
6	Transferências Sociais – Aposentadorias			
7	Outras rendas (aluguéis, juros, etc).			
8	Outros			

6.2 Ainda falta dinheiro por receber proveniente da venda de pêssego da safra 2004/2005? Se sim, qual é a renda que compensa essa falta de dinheiro hoje?

---



---



---



---



---

## 7. ESTRATEGIAS DOS PRODUTORES FAMILIARES

Comparando como a sua produção e comercialização de **pêssego** são organizadas **hoje em dia** com a maneira como eram organizadas há **15 anos atrás** (a partir do ano 1990), o senhor(a) acha que **hoje**:

### 7.1. PRODUÇÃO:

Área (ha) total que utiliza para a produção de pêssego é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Número de plantas de pêssego é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Quantidade produzida de pêssego <b>exclusivamente para industrialização</b> é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Quantidade produzida de pêssego de <b>dupla finalidade</b> é	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Quantidade produzida de <b>outras culturas</b> é: Especificar quais: _____	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor

Por quê?

---



---



---



---

## 7.2 TRABALHO FAMILIAR

Seu tempo dedicado à produção de pêssego é	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Tempo da sua conjugue dedicado à produção de pêssego é	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Tempo dos seus filhos dedicado à produção de pêssego é	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Tempo de algum membro da sua família _____ dedicado para outras culturas:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Tempo de algum membro da sua família _____ dedicado a atividades <b>não agrícolas dentro da propriedade</b> é?	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Tempo de algum membro da sua família _____ dedicado para atividades <b>não agrícolas fora da propriedade</b> é?	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Contratação de mão de obra para a produção de pêssego é: <i>Na produção:</i> <i>Na comercialização</i>	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor ( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor

Por quê?

---

## 7.3 COMERCIALIZAÇÃO

Venda de pêssego <b>tipo 1</b> à agroindústria é: (indicar as agroindústrias com as quais trabalhou durante esse período)	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Venda de pêssego <b>in natura</b> é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Uso de materiais e ativos <b>próprios</b> para vender pêssego à agroindústria é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor

Por quê?

---



---



---

#### 7.4 RENDAS

Renda bruta proveniente do pêssego é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Renda bruta proveniente de outras culturas <b>dentro da propriedade</b> é: (especificar de quais cultivos)	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Renda bruta proveniente à execução de produtos e/ou serviços com valor econômico <b>dentro da propriedade</b> é: (especificar quais)	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Renda bruta proveniente de atividades econômicas <b>não-agrícolas</b> temporais e/ou permanentes <b>fora da propriedade</b> é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Renda <b>líquida</b> total anual proveniente do pêssego	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor

Por quê?

---



---



---

#### 7.5 ASSOCIAÇÃO/COOPERAÇÃO

A participação na Associação Gaúcha de Produtores de Pêssego é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
A participação no Sindicato de Trabalhadores Rurais é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
A participação em outra associação é: _____	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
A cooperação com seus da colônia é?	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor

Por quê?

---



---



---

## 7.6 INVESTIMENTOS/FINANCIAMENTO

Investimento na produção e comercialização de pêssego é: <i>Na produção:</i>	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
<i>Na comercialização:</i>	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Aquisição de empréstimos destinados à melhoria da produção e comercialização do pêssego é: <i>Na produção:</i>	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
<i>Na comercialização</i>	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Depósito de dinheiro ao banco é:	( ) Maior ( ) Igual ( ) Menor
Dívidas são:	( ) Maiores ( ) Iguais ( ) Menores

Por quê?

---



---



---



---

**7.8** Indique os últimos três “eventos inesperados” que afetaram negativamente a sua produção e comercialização de pêssego nos últimos 15 anos? Como o senhor(a) agiu?

---



---



---



---

## 8. PERSPECTIVAS

8.1 Quais são as “oportunidades” e “ameaças” do **setor** nos últimos 15 anos?

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

8.2 Quais são as suas preocupações e dificuldades no trabalho relacionadas com a produção e comercialização do pêssego hoje?

---

---

---

---

8.3 Essas preocupações são as mesmas que há 15 anos atrás?

---

---

---

---

8.4 Na comparação com produtores de outros produtos agrícolas da sua localidade, o senhor(a) acha que os produtores de pêssego:

( ) estão em melhor situação

( ) estão em situação igual

( ) estão em pior situação

Por quê?

---

---

---

---

8.5 Entre os produtores de pêssego, o senhor(a) diria que alguns deles estão em melhor ou pior situação? Quais seriam as características de cada um deles?

Os que estão melhor:

---

---

---

---

Os que estão pior:

---

---

---

---

8.6 O senhor(a) acha que a **competição com produtos do exterior** afeta a sua produção e comercialização de pêssego? De que forma?

---

---

---

---

8.7 De que maneira os Planos Econômicos (Plano Real, outros) influíram na sua produção e comercialização de pêssego?

---

---

---

---

8.8 O pêssego deixou de ser o principal produto com valor econômico?

( ) Sim. Há quanto tempo? \_\_\_\_\_ (Passe para a pergunta 8.7)

( ) Não.

( ) Nunca foi.

8.9 Qual é a atividade que está substituindo o pêssego?

---

---

---

---

8.10 Sua principal motivação de produzir pêssego **hoje** é: (Pode marcar mais de uma por ordem de importância, sendo "1" a razão principal)

( ) Tradição familiar.

( ) Herdou as terras da família e os pomares já estavam instalados.

( ) Permite sustento da família,

( ) Permite ocupação dos membros da família,

( ) É a única alternativa possível/viável na sua propriedade ou parte dela.

( ) Satisfação pessoal.



## APÊNDICE B - PROCESSO PRODUTIVO DO CULTIVO DE PÊSSEGO

### *PODA: MAIO A AGOSTO*



Fonte: Pesquisa de campo 2005



Fonte: Pesquisa de campo 2005



Fonte: Pesquisa de campo 2005



***RALEIO: SETEMBRO / OUTUBRO***



Fonte: Pesquisa de campo 2005

***COLHEITA: NOVEMBRO – JANEIRO (CHEGA ATÉ FEVEREIRO SE É IN NATURA)***



Fonte: Pesquisa de campo 2005

## APÊNDICE C - DESTINO DO PÊSSEGO EM PELOTAS



Fonte: Pesquisa de campo 2005



Fonte: Pesquisa de campo 2005

*PÊSSEGO IN NATURA*



Fonte: Pesquisa de campo 2005

## APÊNDICE D - NOMES DE INDÚSTRIAS DE CONSERVAS DE PÊSSEGO

### *Empresas associadas a Sindocopel:*

**1) ALBINO NEUMANN & CIA LTDA**

**Representante: Sr. Albino Neumann**

**Morro Redondo**

**2) ANGELO AURICCHIO & CIA LTDA**

**Representante: Sr. Gilto F. Medeiros V. da Cunha**

**Pelotas**

**3) GERALDO BERTOLDI INDÚSTRIA DE CONSERVAS LTDA**

**Representante: Rudinei Geraldo Bertoldi**

**Morro Redondo**

**4) ICALDA – INDÚSTRIA DE CONSERVAS ALIMENTÍCIAS LEON LTDA**

**Representante: Sr. Joaquim da Silveira Costa**

**Pelotas**

**5) INDÚSTRIA DE CONSERVAS MINUANO S. A.**

**Representante: Sr. Martin Simon**

**Morro Redondo**

**6) INDÚSTRIA DE CONSERVAS PATZLAFF LTDA**

**Representante: Sr. Marcelo Patzlaff**

**Morro Redondo**

**7) INDÚSTRIA DE CONSERVAS SCHRAMM LTDA.**

**Representante: Sr. Carlos Otto Schramm/Paulo Silva**

**Pelotas**

**8) SHELBY INDÚSTRIA DE CONSERVAS LTDA**

**Representante: Sr. Amílcar Zanotta**

**Pelotas**

### *Empresas não associadas ao Sindocopel:*

**9) ODERISH IRMÃOS DE ALIMENTOS S.A.**

**Representante: Sr. Marcos Oderich/Cláudio Oderish**

**Pelotas**

Nota: Todas essas indústrias, com exceção da indústria de conservas Patzlaff, foram mercados de pêssego da amostra.

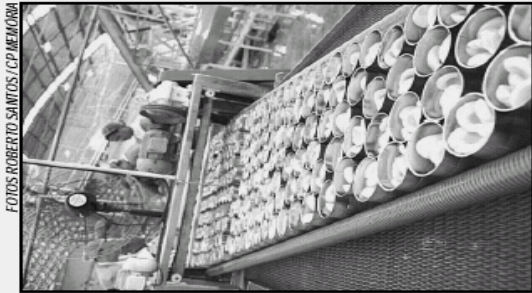


# Safra do pêssego anima o setor conserveiro

Apesar de apenas 30% dos pomares terem sido colhidos, previsão para o volume de negócios até o final da safra é de R\$ 50 milhões



Sobretaxa à fruta grega fortaleceu a indústria pelotense



Festas de final de ano avançam setor

**D**e depois de um ano de expectativas negativas e muita incerteza causadas, principalmente, pela entrada maciça do pêssego grego no mercado brasileiro, o setor conserveiro de Pelotas começa a ver com otimismo a safra que está começando. De acordo com o presidente do Sindicato das Indústrias de Conservas de Pelotas (Sindicopel), Luiz Ariosto Ehrardt, a sobretaxa de 55% imposta ao pêssego vindo da Grécia faz com que o produto estrangeiro chegue aos comerciantes brasileiros por R\$ 1,50 a lata. "Esse preço cria condições para a operacionalização da safra e já está dentro das possibilidades da indústria nacional." Aproveitando o gancho das festas de final de ano, os empresários do setor esperam comercializar entre 25% e 28% da safra até esta segunda-feira. "Estamos entrando com os estoques remanescentes da safra anterior para atender à demanda, uma vez que só colhemos 30% dos pomares até agora. Mesmo assim, não há riscos de faltar pêssego nas gôndolas"

esclarece. A previsão é de que, no final da safra, o volume total de negócios fique em R\$ 50 milhões. Se por um lado a quebra de 30% dos pomares, causada pelas geadas do inverno, faz cair os números da safra atual, a perspectiva é de que a de janeiro de 2002 conseguirá bater o recorde de 99/2000, quando foram produzidas 40 mil toneladas e gerado um volume total de negócios de R\$ 80 milhões. Isso anima os produtores e empresários. "As melhorias técnicas, tanto nas indústrias como nos pomares, aliadas ao florescimento dos novos pomares, plantados há dois anos, nos fazem vislumbrar a perspectiva de que a próxima safra baterá todos os nossos records" comenta Ariosto Ehrardt. A partir de agora, os empresários poderão avaliar o acréscimo ou o decréscimo do número de postos de trabalho temporários gerados pelo pêssego. Em 99, o pêssego gerou 5,3 mil postos de trabalho temporários. A previsão é de que neste ano o número não ultrapasse os 4,3 mil.

## Indústria do pêssego teme crise

A decisão do Tribunal Regional Federal (TRF) de manter as importações do pêssego grego, divulgada na quinta-feira, agravou a crise da cadeia produtiva da zona sul fazendo com que os empresários e produtores do setor fiquem apreensivos e já falem em fechamento de fábricas e desativação de pomares. Caso o temor dos empresários se confirme, 15 mil postos de trabalho na indústria e nas lavouras deverão ser extintos, agravando ainda mais a crise econômica na região de Pelotas.

O maior problema dos produtores e industriais da região é com os preços praticados pelos europeus que chegam a ser 40% mais baixos. Enquanto a produção local é comer-

cializada a R\$ 1,50 a lata, o produto grego chega ao comércio brasileiro custando até R\$ 0,92, inviabilizando a concorrência. Em 99, o setor obteve junto ao governo federal uma sobretaxa de US\$ 1,00 por quilo de produto importado, o que garantiu uma redução significativa das importações. Porém, graças aos incentivos concedidos pela União Europeia, os produtores gregos conseguiram baixar ainda mais seus preços, escapando da sobretaxa brasileira. Para contornar a crise, os representantes da cadeia produtiva do pêssego preparam um processo antidumping que deverá ser protocolado na Organização Internacional do Comércio (OIC) contra os gregos.

Fonte: Indústria do pêssego teme crise. **Correio do Povo**, Porto Alegre, 19 agosto 2000. Rural, p.12.

## Setor do pêssego define preços

Representantes da indústria e dos produtores da região Sul do Estado já definiram o preço do quilo do pêssego para a próxima safra: R\$ 0,380 para o tipo 1 e R\$ 0,285 pelo produto tipo 2. Eles estão preocupados com a previsão de estiagem, nos meses de outubro e novembro, além da demora do governo federal em sobretaxar o pêssego vindo da Grécia.

Segundo o presidente do Sindicato das Indústrias de Conservas de pelotas (Sindicopel), Luiz Erhart, a instituição deve ingressar com um processo, junto à Organização Mun-

dial do Comércio, acusando o governo grego de praticar *dumping*. O sindicato possui informações que 60% dos 20 milhões de latas de pêssego, que entraram no país em 1998, foram importadas da Grécia. O produto chega ao mercado nacional cotado em R\$ 1,19, enquanto o preço médio cobrado pelas indústrias brasileiras é de R\$ 1,60.

Os empresários prevêm que a produção chegue a 40 milhões de latas, quase 150% a mais do que em 98, quando o El Niño causou a quebra de 50% nas lavouras.

Fonte: Setor do pêssego define preços. **Correio do Povo**, Porto Alegre, 15 setembro 1999. Rural, p.15.

# Governo sobretaxa pêssego grego

## Produto importado terá taxa adicional de 1 dólar por quilo. O objetivo é proteger a indústria nacional

Depois de quase seis meses de espera e articulações, o Sindicato das Indústrias de Conservas de Pelotas (Sinducopel) recebeu ontem a confirmação de que o Ministério da Indústria e Comércio adotou uma sobretaxa para o pêssego da Grécia. Segundo a secretária de Comércio Exterior do ministério, Lita Spíndola, a taxa será de 1 dólar por quilo, equivalente a R\$ 0,85 por lata. O objetivo é proteger a indústria nacional.

O presidente do Sinducopel, Luiz Ariosto Erhardt, explica que a medida prevê a aplicação da sobretaxa sobre o preço FOB, ou seja, sem a inclusão dos valores do frete e das taxas normais

de importação, elevando ainda mais o preço do produto europeu que, sem os 28% de importação e o frete, ficará em R\$ 19,80. Assim, as empresas nacionais terão condições de competir, já que o pêssego brasileiro está cotado em R\$ 19,90 a caixa com 24 latas. Com as outras taxas e o frete, o preço final do produto europeu ficará cerca de 60% acima do nacional. Até a adoção da sobretaxa, a caixa com 24 latas importada da Grécia custava R\$ 12,00, inviabilizando a concorrência.

No final de agosto, os governos da Argentina e do Chile já haviam tomado decisões semelhantes, para resguardarem suas produções da concor-

rência europeia. Erhardt salienta que a decisão do governo brasileiro nada tem a ver com o processo anti-dumping que o setor começa a montar contra os exportadores da Grécia. "Continuaremos os estudos para um processo consistente que, caso aprovado pela OMC, nos dará segurança permanente contra o produto estrangeiro."

A medida, segundo Erhardt, está valendo desde o início da semana e já foi incluída nos sistemas do Ministério da Indústria e Comércio. A nova taxa chega na hora em que os produtores da região preparam a colheita, que começa em novembro e deve chegar a 35 milhões de toneladas.

## ANEXO B - NOTÍCIAS SOBRE AS INFLUÊNCIAS DO CLIMA SOBRE O PREÇO DE PÊSSEGO

### *Pomar de pêssego quebra 80%*

As condições climáticas deste ano provocaram quebra na safra de algumas das principais frutas cultivadas em Encruzilhada do Sul. A fruticultura está entre as atividades que apresentam maior crescimento no município na última década. A colheita de pêssego já teve início nas variedades precoces, mas deve se intensificar a partir dos próximos dias. A produção será suficiente apenas para a comercialização *in natura* na região.



CP MEMÓRIA

A queda na produção deve chegar a 80%, diz o técnico agrícola da prefeitura, Marco Antônio dos Santos.

*Fruta é uma das mais atingidas em Encruzilhada*

veis. Ele estima que a safra de 2005 não chegue a 150 toneladas – em 2004 a colheita ficou perto de mil toneladas. O técnico afirma que este ano faltará produto para abastecer o mercado, o que vai elevar o preço. Segundo ele, os produtores deverão comercializar toda a safra *in natura*, sem sobras para abastecer as indústrias. Santos explica que a queda na produção ocorreu em função da estiagem no início do ano e do clima muito irregular no inverno. “As plantas floresceram, mas não houve a fecundação”, disse.

O pomar com pêssegos em produção, em Encruzilhada, é de 105 hectares. Conforme Santos, em 2004 os produtores erradicaram cerca de 60 hectares, por serem muito antigos e economicamente inviáveis.



## *Pêssego registra safra recorde*

Foi confirmada a expectativa de produção recorde de pêssego na Metade Sul, onde se concentra a maioria dos pomares com finalidade industrial no RS. Com a safra concluída, a região de Pelotas, numa área de 4,5 mil hectares, produziu 45 toneladas, 10% a mais que em 2003, com uma produtividade de 10 t/ha. Segundo o técnico da Emater em Pelotas, Geraldo Torschelsen, motivos para comemorar não faltam. Mesmo com a quebra de 20% a 30%, em função das geadas, o clima ajudou na colheita. "Os frutos são de excelente qualidade e de um aproveitamento industrial ímpar." Os preços ficaram em R\$ 0,60 para o quilo da fruta de qualidade secundária e R\$ 0,80 para o pêssego de primeira.

O secretário-geral da Cooperativa de Fruticultores do Sul (Coopersul), Paulo Gastaud, afirma que toda produção foi vendida para a indústria, com negociação direta entre produtores e fábricas de compota.



O *Indústria processou 52 milhões de latas do fruto* diretor executivo do Sindicato da Indústria de Doces e Conservas de Pelotas, Cláudio Almeida, revela que foram processados 52 milhões de latas de pêssego em conserva. "É o melhor resultado desde 1999. Ano passado, tivemos produção de 38 milhões de latas". Mesmo com a falta de embalagens e de açúcar - de acordo com o técnico da Emater compradas em baixa quantidade e causando prejuízos na produção -, Almeida diz que as frutas foram acondicionadas em câmaras frias. Na pesquisa, a Embrapa Clima Temperado é responsável por parte dos resultados satisfatórios. "Costumamos lançar de um a dois novos cultivares ao ano", explica o pesquisador João Carlos Madail, que credita ao aumento de 20% na área a boa produção.

# Quebra no pêssego atinge indústria

**Os fabricantes de conservas da região de Pelotas já começam a falar em demitir e em reter gastos**

FOTOS DO ARQ POPULAR/ICP



*Clima causou redução de 50% na safra da fruta de indústria*

julho e agosto é essencial para a produção”.

Na indústria, os eleitos da pior safra da década já começaram. Em uma das mais tradicionais empresas de conservas, que no ano passado empregou 180 trabalhadores para a safra do pêssego, não contratará este ano. “Vamos utilizar os mesmos 135 empregados que estão trabalhando no morango para trabalhar no pêssego”, avisa um dos diretores. Além disso, as empresas já começaram a negar pedidos e a cancelar entregas, já que a demanda é maior que a produção. A expectativa dos empresários da região é de que o prejuízo seja maior do que em outros anos, o que apresenta novos problemas para um setor que está em crise desde 1995. “Quem não diversificar a sua produção não vai conseguir continuar no mercado”, afirma um dirigente.

**Alvaro Guimarães**  
A quebra de 50% na safra de pêssego deste ano acertou em cheio a indústria de conservas de Pelotas, que já começa a falar em demitir e reter gastos. Segundo dados da Emater, numa área de 3 mil hectares de pomar, em Pelotas, é esperada uma produtividade média de 1,7 tonelada, o que representa a metade da produção do ano passado.

Em Canguçu, outro pólo de produção da fruta na região, as perdas estão estimadas em 55%. Esta queda elevada, segundo alguns produtores, foi causada pelo excesso de chuvas e várias doenças na época de floração. Já Carlos Firpo, dono de um dos maiores pomares da região, acredita que a frustração na safra ocorreu pela falta de frio no inverno. “Se em setembro o frio é prejudicial, em junho,

## ANEXO C: NOTÍCIAS SOBRE NEGOCIAÇÕES ENTRE PRODUTORES E INDÚSTRIAS

### *Cadeia do pêssego negocia nova safra*

A cadeia produtiva do pêssego de Pelotas vive hoje o dia "D" da safra 2004/2005. A partir das 15h, na sede do Centro das Indústrias de Pelotas (Cipel), produtores e industriais irão discutir preço e compra da safra. Divergências entre produtores e indústria ameaçam rachar o setor que no ano passado movimentou incríveis

PATRICK RODRIGUES / ESPECIAL / CP



R\$ 120 milhões somente no enlatamento de fruta e gerou 8,4 mil empregos.

De um lado, estarão os produtores que querem manter o preço médio de R\$ 0,73 por quilo pago pela fruta em 2003; de outro, a indústria, amparada nas sobras da safra anterior – estimada em 15 milhões de latas –, amedrontada pela tentativa de ver o preço despencar para algo em torno de R\$ 0,47, o que representa uma desvalorização de 35,7% com relação à última safra.

"A indústria falha na comercialização de parte da produção", alerta o presidente da Associação Gaúcha da Cadeia Agroindustrial de Frutas e Hortaliças, Nelson Finardi. Os produtores reclamam que a redução de 75% do ICMS garantido no ano passado pelo governo do Rio Grande do Sul à indústria conservadora acabou usando

Fonte: Cadeia do pêssego negocia nova safra. **Correio do Povo**, Porto Alegre, 15 outubro 2004. Rural, p. 27.

## Setor e MDA analisam crise

Depois da audiência pública realizada na Câmara Municipal de Pelotas, na segunda-feira, ontem foi a vez de os produtores de pêssego e a indústria conserveira da região serem ouvidos pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). O delegado federal do MDA/RS, Nilton Pinho de Bem, se reuniu primeiro com o setor produtivo, cujos representantes relataram a situação da safra de pêssego. Além da indefinição dos preços, eles enfrentam o risco de não conseguirem comercializar o produto. Já os representantes da



*Entraves na safra de pêssego preocupam produtor*

indústria justificaram a postura atual na mesa de negociação com os produtores citando os altos estoques remanescentes e a dificuldades para aumentar a capacidade de industrialização além das 50 milhões de latas previstas para este ano. Na segunda-feira, haviam sido defendidas propostas como a disponibilidade de financiamentos para estocagem do produto, inclusão do pêssego na merenda escolar e no programa Fome Zero. Além disso, querem investimentos na qualificação da cadeia produtiva, com o desenvolvimento de novos produtos à base da fruta, investimentos em marketing para incentivar o consumo e estabelecimento de uma política de preços mínimos pelo governo federal, a exemplo do que ocorre com outros produtos, como arroz, feijão, milho. O delegado do MDA deve se reunir ainda hoje com o representante do Ministério da Agricultura.



# Produção de compotas tem queda

## Indústrias de doces e conservas de Pelotas reduzem preço mínimo do pêssego. Produtor reclama

O Sindicato das Indústrias de Doces e Conservas de Pelotas (Sindocopel) estima que serão industrializadas 40 milhões de latas de pêssego para a safra 2001/2002. As geadas registradas nos meses de floração, aliadas ao excesso de chuvas e aos fortes ventos ocorridos em outubro frustraram a expectativa de superar a maior safra de pêssego dos últimos anos, observada em 1999, quando foram industrializadas 50 milhões de latas. Apesar da quebra, este ano deve superar 2000, quando foram industrializados 35 milhões de quilos da fruta.

Segundo o presidente do Sindocopel, Carlos Otto Schraumm, 40% da safra já foi comercializada, além das 20 milhões de latas remanescentes da safra passada. "O comércio absorveu outros tipos de compotas como figo, abacaxi e morango, mas 70% do consumo foi de pêssego." Neste ano, a indústria conseguiu também exportar 6 milhões de latas para os países do Mercosul.

O Sindocopel acredita que a safra se encerre oficial-

mente no final de janeiro. A região de Pelotas conta hoje com 12 indústrias, oito no município e as demais em Morro Redondo. Além do pêssego, outra fruta que registrou queda de produção e de qualidade foi o morango. Os dados do Sindocopel apontam uma quebra de 50%.

O preço mínimo ao produtor ficou definido em R\$ 0,42 para o pêssego de primeira e R\$ 0,35 para o de segunda. No início de novembro, quando a indústria anunciou os valores, houve inconformidade por parte de produtores. Em 1998, o preço mínimo foi de R\$ 0,70 para a fruta de primeira. Em 1999 o valor ficou em R\$ 0,45 e em 2000, R\$ 0,40. Já o pêssego grego, altamente subsidiado, continua trazendo temor à cadeia produtiva local. Na primeira semana de dezembro, o Sindocopel recebeu um questionário do Departamento de Comércio relativo ao processo *antidumping*. Apesar da sobretaxa existente, o setor teme danos futuros com a possível entrada do produto. O relatório final deve ser divulgado em abril.

ROBERTO SANTOS / CP MEMÓRIA



Pêssego lidera o segmento da compota