

O PERFIL DOS FEIRANTES ECOLÓGICOS DE PELOTAS-RS.

Wilson Itamar Godoy¹; Flávio Sacco dos Anjos².

Palavras-chave: *feiras livres, sistemas agroalimentares, abastecimento urbano.*

INTRODUÇÃO

No contexto globalizado onde as grandes superfícies de varejo imperam no comércio de mercadorias, inclusive no setor de FLV³, as feiras livres tem resistido ao tempo, tornando-se uma paisagem constante tanto nos pequenos como nos grandes centros urbanos, apresentando-se como uma alternativa ao sistema mercadológico excludente e inibidor do desenvolvimento da economia local (SILVA, 1996). As feiras livres representam um fenômeno social que assegura a possibilidade de construção de uma sociedade diferenciada, baseada na democracia autêntica, com ênfase na autonomia de seus membros (RICOTTO, 2002). Muito embora o elevado número de pessoas envolvidas neste sistema de comercialização e a importância que este setor possui, do ponto de vista das articulações com os sistemas de produção e com os produtores, é muito raro o desenvolvimento de pesquisas nesta área. No entanto, a maioria das pesquisas, quando existem, orientam-se num sentido exclusivamente mercadológico, relegando aspectos econômicos, sociais e culturais que envolvem os feirantes e o público consumidor. O objetivo principal deste artigo é o de realizar uma abordagem sobre aspectos relacionados ao feirante como pessoa, seu perfil, suas aspirações, sua satisfação com a atividade de feirante e a sua realização econômica. Este artigo vincula-se também a um projeto de tese de doutoramento que está sendo desenvolvido junto ao Programa de Pós-Graduação em Agronomia da Universidade Federal de Pelotas.

MATERIAL E MÉTODOS

Este trabalho foi realizado com os feirantes que participam na feira livre ecológica da ARPA-SUL⁴, que funciona na avenida Dom Joaquim aos sábados de manhã no município de Pelotas-RS. A metodologia constou da aplicação de um questionário estruturado para 10

¹ CEFET/PR, Unidade de Pato Branco/PR. Eng. Agr., Mestre em Fitotecnia pela UFRGS, professor do Curso de Agronomia. Doutorando do Programa de Pós-graduação em Agronomia da UFPel. Endereço: Via do Conhecimento, km 01, CEP 85.503-390. Pato Branco-PR. godoy@pb.cefetpr.br

² FAEM-UFPel Eng. Agr., Doutor em Sociologia pela Universidade de Córdoba(Espanha), professor do Depto de Ciências Sociais Agrárias da FAEM, Vinculado ao PPGA da UFPel. flaviosa@ufpel.edu.br.

³ FLV- Frutas, legumes e verduras.

⁴ ARPA-SUL : Associação Regional de Produtores Ecológicos da Região Sul,

feirantes e entrevista semi-estruturada com cinco feirantes, escolhidos aleatoriamente. O questionário e as entrevistas foram realizados durante os meses de maio-julho/2004. Os dados coletados foram processados através dos programas EXCELL for Windows e SPSS 8.0 for Windows e as entrevistas transcritas.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A feira livre se caracteriza por ser uma atividade de comercialização direta, onde o consumidor realiza o diálogo através da mercadoria, no caso da feira ecológica diretamente com a própria unidade familiar, uma vez que as atividades de troca normalmente são realizadas por algum componente da família. A fundação da feira livre ecológica da ARPA-SUL veio a beneficiar sobremaneira os agricultores que moravam no interior dos municípios vizinhos, carentes de canais de comercialização, conforme a declaração do feirante Onésio. *Eu me tornei um feirante por que nesse meio tempo aonde a gente vivia lá, estava muito difícil a comercialização, nós plantávamos e quase não tinha para quem vender* (ONÉSIO – Grupo Amegril-Canguçu).

No início do funcionamento da feira foi difícil para alguns produtores assimilarem a questão da comercialização e do trato direto com o público, pois a maioria dos produtores tinha contato comercial apenas com os intermediários, sendo também um fator dificultador a baixa escolaridade (Fig. 1) da maioria dos feirantes, conforme depoimento do feirante Nilo,

Outro problema que se teve foi de trazer essas pessoas pra trabalhar no mercado. Que, geralmente, eles estavam acostumados a produzir e vender para o intermediário sem sair de casa. E foi um problema sério trazer esse pessoal pra cá. [...] porque a maioria do pessoal que trabalha aqui é pessoal que não teve muito estudo. Então se teve uma deficiência de comunicação, né, com o pessoal (Nilo – presidente da ARPA-SUL).

O fato de instalar uma feira ecológica em Pelotas, inicialmente foi bem aceita pelo público consumidor, apresentando uma afluência grande de público, mas a partir do ano 2000, segundo os feirantes tem ocorrido uma diminuição no volume do público, conforme declara o feirante Onésio,

Logo que começou a feira era coisa muita boa, evoluiu, era um horror de freguês que nós tínhamos, agora decaiu. [...] De 1995 até 2000 foi um período bom, daí para cá isso aí começou a decair, decair. [...] Eu não sei se é a crise, a falta de dinheiro ou o pessoal trabalha meio apertado, é que nós podíamos ter muito mais coisas aqui, nós reduzimos a produção até (ONÉSIO – Grupo Amegril).

Esta diminuição de público tem certamente causado uma diminuição no volume das vendas, provocando em certos casos a inviabilidade e desistência de alguns feirantes, devido

à baixa receita, incapaz de cobrir os custos, principalmente com o transporte da mercadoria. No entanto, apesar das dificuldades apresentadas verifica-se pela Fig. 2, que a maioria dos feirantes não pensam em abandonar a feira, só o fazem no momento que seja definitivamente inviável cobrir os custos, ou que encontrem outra alternativa mais rentável.

A busca de novas estratégias para aumentar a renda

Alguns dos feirantes tem desenvolvido estratégias para aumentar a sua receita, não sendo a feira livre sua única fonte de renda, entre estas constam a diversificação de atividades na propriedade, como a pecuária leiteira e outras lavouras (Fig. 3). Outra estratégia adotada pelos feirantes é a agregação de valor ao produto, através da utilização da mão de obra familiar disponível, para o beneficiamento dos produtos, tais como descascar a mandioca e debulhar a ervilha, atendendo uma necessidade daqueles consumidores que ocupam seu tempo fora do lar. O feirante Onésio, assim descreveu esta estratégia:

Nós somos acostumados a descascar a mandioca, é trabalhoso, mas o freguês leva ela pronta, nós não nos importamos de ir até a meia noite, uma hora descascando [...]. Nós somos acostumados a debulhar 12, 15 kg de ervilha. [...] daí tem o serviço da gente que é recompensado, se eu for vender 1 kg de ervilha com casca vendo a R\$ 1,80; 2,00. Se for vender descascada, vendo por R\$ 5,00. E o pessoal quer assim já pronto, às vezes as pessoas trabalham e precisam ter aquilo meio no ato (ONÉSIO – Grupo Amegril).

No entanto nem todos os feirantes têm conseguido um suporte econômico adequado as necessidades da família, uma vez que a grande maioria declarou possuir renda média mensal entre 1 e 2 salários mínimos conforme mostra a Fig. 4.

O baixo suporte econômico está relacionado aos fatores escassos de produção: pequena capacidade operacional de produção devido à mão-de-obra ser quase exclusivamente familiar, falta de capital para realizar os investimentos necessários e a pequena área da maioria das propriedades, o que conseqüentemente torna pequena a área destinada à produção ecológica e a diminuição do público consumidor. Deve-se também atentar para o fato de que a exploração ecológica não possui a mesma densidade de ocupação do espaço e conseqüentemente os mesmos índices de produtividade que a exploração convencional (Fig. 5).

Quando os feirantes foram questionados sobre qual o motivo que faz com que os consumidores ainda prefiram comprar na feira em detrimento do supermercado, estes ressaltaram dois motivos: 1º) a pessoalidade – caracterizada aqui pelo relacionamento direto entre consumidor e produtor, criando-se vínculos de diversas intensidades entre os atores. 2º) A consciência dos benefícios que o consumo dos produtos ecológicos trazem para a saúde do consumidor.

Resumos do II Congresso Brasileiro de Agroecologia

Eles vem aqui por causa da mercadoria, o freguês que vem aqui, a sua maioria, é por que tem consciência dos perigos do veneno, no produto químico que faz mal e eles querem um produto limpo né, de agrotóxicos e de defensivos que venha a causar algum problema de saúde, alguma coisa. (...) Eu em nove anos de feira, estava desde o início, eu arrumei muita amizade. A minha relação, aqui com o freguês é muito boa (MÁRCIO – Grupo Terra Viva).

CONCLUSÕES

A feira livre ecológica mostra ser um eficiente canal de comercialização e instrumento muito útil na viabilização dos pequenos agricultores familiares. A maioria dos feirantes possui área inferior a 15 há e baixa escolaridade, apenas o primeiro grau incompleto. Em função da mão de obra ser essencialmente familiar, possuem pouca terra e conseqüentemente pequena produção, sua renda advinda da feira gira em torno de 1 a 2 salários mínimos mensais, mas apesar do baixo retorno possuem a firme intenção de continuarem na atividade de feirante. Devido às características diferenciais das feiras livres ecológicas, verifica-se a existência de um relacionamento bastante forte com o consumidor, sendo que o produtor aproveita-se desta relação para agregar algumas das necessidades sentidas pelos consumidores ao seu processo produtivo, obtendo conseqüentemente maior margem de renda e maior satisfação do consumidor. Para o consumidor a feira representa um espaço onde impera a honestidade e a qualidade, sobretudo biológica, dos alimentos. Percebe-se, no entanto que o público consumidor tem diminuído sistematicamente nos últimos anos, cabe neste aspecto ações no sentido de promover o esclarecimento da população, bem como o incentivo ao consumo dos produtos orgânicos, estratégia esta que é desenvolvida com muita intensidade e eficiência pelas grandes superfícies de varejo locais.

REFERÊNCIAS

- RICOTTO, A. J. **Uma rede de produção e comercialização alternativa para a agricultura familiar**: O caso das feiras livres de Misiones, Argentina. Porto Alegre:UFRGS, 2002. 152p. Dissertação (mestrado em Desenvolvimento Rural). Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.
- SANTOS, M. A **O espaço dividido**: os dois circuitos da economia urbana nos países sub-desenvolvidos. Rio de Janeiro, Francisco Alves, 1977.
- SILVA, W. G. da. O abastecimento de produtos hortifrutícolas no município de Dourados-MS. **Revista de Geografia**. N. 2, p. 47-53. jan/fev/mar/1996.

AGRADECIMENTO

A Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela concessão de bolsa de estudo ao primeiro autor.

