

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DEPARTAMENTO ACADÊMICO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
CURSO DE AGRONOMIA**

LUANA PASA HOFFMANN

**ENTRAVES E PERSPECTIVAS EM AGROINDÚSTRIAS
OLERÍCOLAS: UM ESTUDO DE CASO COM FAMÍLIAS
AGRICULTORAS DO SUDOESTE DO PARANÁ**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

PATO BRANCO

2018

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DEPARTAMENTO ACADÊMICO DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS
CURSO DE AGRONOMIA**

LUANA PASA HOFFMANN

**ENTRAVES E PERSPECTIVAS EM
AGROINDÚSTRIAS OLERÍCOLAS:
UM ESTUDO DE CASO COM FAMÍLIAS
AGRICULTORAS DO SUDOESTE DO PARANÁ**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

**PATO BRANCO
2018**

LUANA PASA HOFFMANN

**ENTRAVES E PERSPECTIVAS EM
AGROINDÚSTRIAS OLERÍCOLAS:
UM ESTUDO DE CASO COM FAMÍLIAS
AGRICULTORAS DO SUDOESTE DO PARANÁ**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Agronomia da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Câmpus Pato Branco, como requisito parcial à obtenção do título de Engenheiro Agrônomo.

Orientador: Prof. Dr. Thiago de Oliveira Vargas

PATO BRANCO

2018

Hoffmann, Luana Pasa
Entraves e Perspectivas em Agroindústrias Olerícolas: um estudo de caso com famílias agricultoras do sudoeste do Paraná/ Luana Pasa Hoffmann
Pato Branco. UTFPR, 2018
61 f. : il. ; 30 cm

Orientador: Prof. Dr. Thiago de Oliveira Vargas
Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curso de Agronomia. Pato Branco, 2018.
Bibliografia: f. 52 – 54

1. Agronomia. 2. Agroindústria Familiar Rural 3. Olericultura I. Vargas, Thiago de Oliveira. orient. II. Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curso de Agronomia. III. Título.

CDD: 630



Ministério da Educação
Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Câmpus Pato Branco
Departamento Acadêmico de Ciências Agrárias
Curso de Agronomia



TERMO DE APROVAÇÃO
Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

**ENTRAVES E PERSPECTIVAS EM AGROINDÚSTRIAS OLERÍCOLAS: UM
ESTUDO DE CASO COM FAMÍLIAS AGRICULTORAS DO SUDOESTE DO
PARANÁ**

por

LUANA PASA HOFFMANN

Monografia apresentada às 10 horas 30 min. do dia 15 de Junho de 2018 como requisito parcial para obtenção do título de ENGENHEIRO AGRÔNOMO, Curso de Agronomia da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Câmpus Pato Branco. O candidato foi arguido pela Banca Examinadora composta pelos professores abaixo-assinados. Após deliberação, a Banca Examinadora considerou o trabalho APROVADO.

Banca examinadora:

Prof. Dr. Márcio Gazzola
UTFPR

Dra. Norma Kiyota
IAPAR

Prof. Dr. Thiago de Oliveira Vargas
UTFPR
Orientador

Prof. Dr. Jorge Jamhour
Coordenador do TCC

A "Ata de Defesa" e o decorrente "Termo de Aprovação" encontram-se assinados e devidamente depositados na Coordenação do Curso de Agronomia da UTFPR Câmpus Pato Branco-PR, conforme Norma aprovada pelo Colegiado de Curso.

Dedico este trabalho a senhora Josefina Lúcia Pasa (*in memorian*) que se desdobrou em avó, avô, mãe, pai e melhor amiga para que esta graduação fosse possível, esse sonho também era dela.

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer às instituições, atores sociais e pessoas que de uma forma ou outra contribuíram no processo desta pesquisa ou de outras que a antecederam, tanto na sua elaboração, reflexão e até a aprovação desta obra.

Em primeiro lugar à Deus, pela vida, trabalho, família, saúde, por me permitir vivenciar esta experiência e abençoar minhas escolhas sempre.

Em segundo lugar, a minha mãe Solange Maria Pasa por sempre me amparar em todas as decisões tomadas, sem a senhora este sonho não seria possível, e ao meu irmão Leonardo Pasa Hoffmann companheiro de graduação, por caminhar comigo nesta jornada, compartilhar momentos de estudos, dividir e multiplicar conhecimento além de acreditar no meu trabalho.

Aos agricultores familiares e donos de agroindústrias que nos escutaram e contribuíram com os dados ora aqui apresentados.

À UTFPR pelo apoio institucional e de estrutura na realização da pesquisa.

À Fundação Araucária, ao CNPq e ao IAPAR pelas bolsas concedidas durante a graduação, que me introduziram no universo da pesquisa e me permitiram realizar este trabalho.

Aos pesquisadores Prof. Dr. Miguel Angêlo Perondi e a Dra. Norma Kiyota, por serem meus maiores exemplos, acreditarem em mim, me incentivarem e me mostrarem o quanto a pesquisa Qualitativa é importante.

Ao meu orientador Prof. Dr. Thiago de Oliveira Vargas por acreditar na minha ideia, apoiar o meu projeto e me permitir realizar este trabalho, seus conselhos, auxílio técnico e exemplo profissional foram indispensáveis para a conclusão da minha graduação, além de mentor é uma grande inspiração.

Aos colegas de faculdade que dividiram comigo essa experiência inexplicável do ensino superior, em especial à Izabella Crispin Colognese a quem tenho profunda estima e me apoiou em momentos cruciais no decorrer deste projeto.

Por fim, à banca e coorientadores deste trabalho por todas as correções realizadas, críticas construtivas e auxílio durante o processo de escrita. Lhes tenho profunda estima e admiração, são exemplos pessoais e profissionais, com quem desejo voltar a trabalhar.

“Para entender é preciso fé cega e pé atrás, uma canção da banda preferida, uma descida ao porão, seis cordas pra guitarra, seis sentidos na mesma direção, 600 anos de estudo ou seis segundos de atenção.”
(HUMBERTO GESSINGER, 1988).

RESUMO

Hoffmann, Luana Pasa. Entraves e Perspectivas em Agroindústrias Olerícolas: um estudo de caso com famílias agricultoras do sudoeste do Paraná 61 f. TCC (Curso de Agronomia), Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Pato Branco, 2018.

Os hábitos alimentares dos consumidores vem mudando ao longo do tempo, cada vez mais, vemos a busca por alimentos denominados saudáveis, como frutas e hortaliças, *in natura* ou processadas. Atentos a esta alteração no consumo, alguns agricultores passaram a investir em olerícolas dentro das propriedades, como forma de diversificar a produção e complementar a renda das famílias. A atividade por si só é altamente lucrativa, contudo o processamento mínimo destes alimentos, eleva o lucro das famílias, através da agregação de valor dos produtos finais, surgem então as Agroindústrias Familiares Rurais dentro das unidades de produção, quebrando a lógica pensante de que o meio rural é exclusivamente produtor de matéria-prima, e mostrando que este pode ser detentor de todo o processo produtivo. Pensando neste setor de produção, é que surgiu este trabalho, pois a agroindustrialização dos alimentos, requer atenção e estudos, que auxiliem os agricultores a cada vez mais expandirem os seus empreendimentos. Os objetivos deste trabalho são portanto, Realizar um levantamento de entraves e perspectivas, de três agroindústrias familiares rurais, formalizadas para comercialização de alimentos processados à base de hortaliças no Sudoeste do Paraná. Caracterizar estas agroindústrias, e identificar as principais dificuldades com a produção, assistência técnica e comercialização. Para realizar a pesquisa, adotou-se o método de estudo de caso, com a realização de entrevistas semiestruturadas, com três agroindústrias localizadas no Sudoeste do estado do Paraná, e posterior, análise de conteúdo dos relatos. Os maiores entraves observados nas três unidades de produção foram a falta de assistência técnica particular; falta de mão de obra para o processo produtivo e administrativo; produção insuficiente; falta de carros adaptados; longo tempo entre a embalagem e entrega dos produtos; a necessidade de um comércio direcionado para insumos do setor hortícola na região; tecnologias simplificadas, como software e aplicativos, que permitam melhorar a gestão financeira das Agroindústrias, além de ferramentas que possibilitem aumentar o faturamento com os recursos que se têm disponíveis nas unidades de produção.

Palavras-chave: Agricultura Familiar; Agroindústria Familiar Rural; Diversificação; Olericultura.

ABSTRACT

Hoffmann, LuanaPasa. Obstacles and Perspectives in Oleraceous Agro-industry: a study of case with agricultural families from the southwest of Paraná 63 f. TCC (Course of Agronomy) - Federal University of Technology - Paraná. Pato Branco, 2018.

The eating habits of the consumers have been changing over time, more and more, we see the search for food called healthy, such as fruits and vegetables, in natura or processed. Aware of this consumption change, some farmers started to invest in oleraceous inside the property, as a way to diversify the production and complement the family income. The activity its own is highly profitable, however the minimum processing of these food, raises the family's profits, through the aggregation of the value over the final products, arise then the Familiar Rural Agro-Industry, inside the production units, breaking the thinking logic that rural area is exclusively producer of raw material, and showing that this can be holder of the whole productive process. Thinking about this production niche, that came this work, because the agro-industrialization of food requires attention and studies, that support the farmers getting more and more their enterprises expanded. The goals of this labor consequently are to do a survey obstacles and demands of three familiar agro-industry, formalized to marketing of processed products foundation of greenery in southwest of Paraná. Characterize these agro-industries, and identify the main difficulties about the production, specialized technical support and marketing. To realize the research, it was used the method of the study of case, with the realization of semi-strictures interviews, with three agro-industries located in the southwest of Paraná and subsequent analysis of the content of the reports. The greatest obstacles seen in three productions units were the lack of private technical support, lack of workforce to the production and administrative processes; insufficient production, not compatible with the existing demand; and difficulties with logistics such as lack of adapted cars and a long time between the packaging and the delivery of the products; the need of a marketing directed to supplies to the regional fruits and vegetables sector; simplified technologies, such as software and applications, that allow to improve the financial management of Agro-industries, in addition to tools that enable to increase the billing with the resources that we have available in production units.

Keywords: Familiar Agriculture; Familiar Rural Agro-Industry; Diversification; Olericulture.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Representação esquemática de venda direta e outros circuitos curtos de comercialização. Fonte: Adaptação de Darolt, 2012.....	24
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Vantagens e Desvantagens de circuitos de comercialização. UTFPR, Pato Branco, PR – 2018.....	25
Tabela 2 – Principais dificuldades enfrentadas pelas Agroindústrias A, B e C relacionadas à produção. UTFPR, Pato Branco, PR – 2018.....	38

LISTA DE SIGLAS E ACRÔNIMOS

CAPA	Centro de Apoio e Promoção da Agroecologia
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
EMATER	Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural
IAPAR	Instituto Agrônomo do Paraná
IFPA	International Fresh Cut Producers Association
MEI	Micromprendedor Individual
PAA	Programa de Aquisição de Alimentos
PNAE	Programa Nacional de Alimentação Escolar
PR	Unidade da Federação – Paraná
PRONAF	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
REDE ECOVIDA	Rede de Agroecologia Ecovida
SEI	Sistema Eletrônico de Informações
UTFPR	Universidade Tecnológica Federal do Paraná.

LISTA DE SÍMBOLOS

R\$	Cifrão utilizado para representar a moeda Real
L	Litro
ha	hectares
ml	Mililitro
m ²	Metros quadrados
%	porcentagem

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	14
2 OBJETIVO.....	16
2.1 GERAL.....	16
3 REFERENCIAL TEÓRICO.....	17
4 MATERIAL E MÉTODOS.....	26
5 RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	28
5.1 A identificação das famílias e das agroindústrias.....	28
5.2. Matéria-prima, produção e renda.....	36
5.3 COMERCIALIZAÇÃO.....	40
5.4. o processo de GESTÃO das agroindústrias e panorama geral.....	44
6 CONCLUSÕES.....	48
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	50
REFERÊNCIAS.....	52
APÊNDICES.....	56

1 INTRODUÇÃO

O território do Sudoeste do estado do Paraná é tipicamente um local de colonização por imigrantes europeus, composto de famílias italianas, alemães, ucranianas, polonesas, dentre outras etnias. O desenvolvimento da região é relativamente novo, tendo em média cidades com aproximadamente 80 anos de existência, cidades estas com a produção voltada para o setor agrário, com sua paisagem composta basicamente por lavouras, pastagens e matas naturais em áreas de preservação permanente. Predomina na região a produção de *commodities* como soja, milho, trigo, feijão e leite (sendo o Sudoeste considerado a maior bacia leiteira do estado do Paraná). A maioria das propriedades rurais aqui existentes são unidades de produção da agricultura familiar, onde os trabalhos e a gestão das unidades ficam a cargo da família, que muitas vezes optam por diversificarem a produção para composição da renda. A região está em constante evolução, com implantação de indústrias e rápido avanço tecnológico, com a presença de universidades e faculdades, além de centros hospitalares e de lazer, o que gera bastante visibilidade e constante crescimento.

Com uma economia voltada para o setor agropecuário, é relativamente fácil encontrar produtos de qualidade com preços acessíveis, além de profissionais capacitados e cooperativas que auxiliam na produção, compra e venda dos produtos. As famílias rurais, como dito anteriormente de descendência europeia, ainda trazem enraizado na cultura, a produção para o autoconsumo, nas quais é comum as mulheres das famílias produzirem queijo, panificados, geleias, bebidas, hortaliças, frutas, compotas, dentre outros tantos produtos. Esta produção, em alguns casos, com o tempo passa a ser comercializada entre os familiares, vizinhos e se expande para fora da unidade de produção, fazendo com que esta atividade que é denominada na literatura como agroindústria rural, passe a fazer parte da composição da renda da família, ganhando destaque dentro da unidade de produção.

Pensando neste setor de produção, denominado agroindústria é que surge este trabalho, pois por mais que a produção regional seja voltada para *commodities*, é imprescindível se estudar as outras atividades, presentes nas unidades de produção, a sua importância na composição da renda e a influência da atividade para a permanência destas famílias no meio rural. Quando vamos ao

supermercado e fazemos compras para o dia a dia, compramos estes alimentos oriundos de unidades de produção local e muitas vezes não nos damos conta da sua origem e da representatividade na caracterização regional, como é o caso dos derivados de leite e embutidos de carne, e também dos produtos hortícolas, onde alimentos minimamente processados como as frutas descascadas e picadas, saladas de frutas, saladas de folhosas prontas para o consumo, couve picada, mandioca descascada, batata doce cozida, minicenouras, compotas, doces artesanais, conservas, dentre tantos outros produtos são muitas vezes oriundos de agroindústrias familiares rurais regionais.

É notório que os hábitos dos consumidores estão em constante alteração, a busca por alimentos mais saudáveis, com metodologias de produção mais sustentáveis tem aumentado significativamente, e isso acaba influenciando positivamente a sua produção dentro das unidades de produção, pois os agricultores perceberam este mercado e se aproveitam deste, visto que se pode ter uma boa renda, em uma pequena área, e não é necessário suspender a produção de *commodities*, são atividades que podem andar concomitantes, diversificando a produção da família, aumentando a renda e a qualidade de vida.

Diante disso, se faz necessário estudos e acompanhamentos por parte dos agrônomos neste setor de produção, para estimular os agricultores a investirem na atividade, executá-la com qualidade e comercializá-la da forma mais rentável possível. Para isto é importante conhecer os processos, os entraves e as demandas da produção, saber o que está correto e o que pode ser melhorado e é este o foco desta pesquisa. Espera-se com este estudo conseguir demonstrar que o meio rural vai além da produção de matéria-prima, que há a possibilidade de produção e comercialização do produto final e que este processo é altamente lucrativo, além, é claro, de evidenciar os pontos positivos das unidades, para que sirvam de exemplos àqueles agricultores que ainda estão em dúvida sobre diversificar a produção.

Por fim, desejo que este trabalho seja útil a todos os colegas que de uma forma ou outra se relacionam e desenvolvem trabalhos com o setor da agroindústria familiar.

2 OBJETIVO

2.1 GERAL

Realizar um levantamento de entraves e perspectivas, de três agroindústrias familiares rurais, formalizadas para comercialização de alimentos processados à base de hortaliças no Sudoeste do Paraná. Caracterizar estas agroindústrias, e identificar as principais dificuldades com a produção, assistência técnica e comercialização.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

A partir da década de 1970 a agricultura brasileira entrou em um processo de (re)definições de suas bases organizacionais e produtivas. Isto se deve ao fato de que a agricultura entrou num novo ciclo dito “moderno” baseado na concentração, especialização e internacionalização das cadeias produtivas. Este modelo, ao mesmo tempo em que gerou a modernização de diversos setores da agricultura brasileira, acabou, por outro lado, apresentando a exclusão de parcelas significativas dos atores presentes no meio rural, principalmente os agricultores familiares com estabelecimentos menores. Esta exclusão foi fruto da não adequação destes às exigências do novo modelo, dentre elas estão: produção em grande escala e padronizada, incorporação e uso intensivo de insumos e tecnologias, integração aos sistemas agroindustriais tradicionais de *commodities*, especialização em cadeias produtivas, acesso às fontes de subsídios financeiros, disponibilidade de recursos naturais, entre outros (GNOATTO, 2004).

Frente a este cenário, segmentos sociais, que estavam fadados ao desaparecimento, buscam novas formas de reprodução, alterando principalmente as suas bases de organização do trabalho e os sistemas de produção. Dentre essas alterações, uma das mais notórias é a quebra da lógica pensante de que o meio rural é exclusivamente produtor de matéria-prima, este, pode ser também fabricante do produto final, agregando valor à sua produção, tornando-se pluriativo.

Essa pluriatividade, presente no “novo rural”¹ brasileiro, é segundo Schneider (2009 p. 4) “a interação entre atividades agrícolas, para-agrícolas e não-agrícolas, que tende a ser mais intensa à medida que mais complexas e diversificadas forem as relações entre os agricultores e o ambiente social e econômico em que estiverem inseridos”. São exemplos dessas atividades o assalariamento em outras propriedades, o processamento de alimentos (agroindústrias) e outras atividades não-agrícolas realizadas na propriedade, como o turismo rural e as atividades fora da fazenda, referentes ao mercado de trabalho urbano, formal ou informal que é fortemente encontrada em unidades de produção de Agricultura Familiar. É portanto, uma estratégia de sobrevivência das famílias,

1 O “Novo Rural”, conforme cita Del Grossi e Silva (2002 p.170), é tido a partir de três grandes grupos: “a agropecuária moderna, baseada nas *commodities*; as atividades não-agrícolas, ligadas à moradia, ao lazer e a várias atividades industriais e de prestação de serviços e; um conjunto de novas atividades agropecuárias, localizadas em nichos especiais de mercados”.

que diversificam a produção para permanecerem no campo. Consideremos aqui a agricultura familiar, segundo Wanderley (1996, p. 2) “como aquela em que a família, ao mesmo tempo em que é proprietária dos meios de produção, assume o trabalho no estabelecimento produtivo”.

Quadros, Stropasolas e Rebollar (2011) apontam que a reprodução social da agricultura familiar está sendo colocada em risco pelo fenômeno da migração associado à descapitalização das unidades de produção e a problemas estruturais, como a concentração de terras, baixa escolaridade, conflito de gerações e submissão à figura paterna. Entretanto, é válido ressaltar que o futuro da agricultura familiar “passa pela visão que os jovens têm sobre seu próprio futuro, a partir das avaliações e representações que eles elaboram sobre o universo rural e urbano e sobre o trabalho agrícola e não-agrícola” (CORADINI, 2011). Assim, é importante estudar cenários diferenciados, com atividades diversificadas que tenham o potencial de aproximar os projetos dos jovens com a unidade de produção além de melhorar a renda das famílias, para que estas visualizem que mesmo em propriedades de pequeno porte é possível ter alta lucratividade.

Uma estratégia de diversificação muito utilizada pelas unidades de produção familiar no sul do Brasil são as agroindústrias, sejam elas laticínios, de produção vegetal (ex: olerícolas), de panificação, de embutidos, mel, bebidas, dentre tantas outras existentes, é algo que está enraizado na cultura regional, seja para o autoconsumo familiar ou fonte de renda. Na maioria dos casos as agricultoras começam a fabricar para a própria família, com o tempo passam a vender para os familiares e vizinhos e percebendo a possibilidade de renda, iniciam então um processo mais industrial de fabricação, intensificam a produção, regularizam a atividade e passam a vender para consumidores finais utilizando os diversos canais de comercialização existentes, diretos, de porta em porta, e em feiras, ou indiretos, para a merenda escolar, mercados locais, refeitórios, dentre outros.

Para compreendermos melhor a importância dessa estratégia de ter uma Agroindústria Familiar Rural dentro de uma unidade de produção é necessário, primeiramente definir o que ela significa e a sua origem como estratégia de renda.

Mior (2005), destaca a agroindústria familiar rural como uma atividade totalmente distinta da produção para o auto-consumo, pois esta, processa e/ou transforma parte da sua produção agrícola e/ou pecuária, visando à comercialização da mesma. O autor, cita alguns elementos que melhor definem o que entende-se por

agroindústria familiar rural e elenca os seguintes aspectos como característicos dessa forma de produção e trabalho: i) a localização no meio rural; ii) a utilização de máquinas, equipamentos e escalas menores; iii) procedência própria da maior parte das matérias primas processadas ou utilização da produzida por vizinhos; iv) processos artesanais próprios de fabricação de alimentos; v) utilização de mão de obra familiar; vi) existência de empreendimentos associativos entre famílias com grau de parentesco ou individuais; vii) a internalização crescente dos aspectos regulativos e fiscais nos empreendimentos.

Com estes elementos, Mior (2005, p. 191) define o que entende como conceito específico de agroindústria familiar rural:

“A agroindústria familiar rural é uma forma de organização em que a família rural produz, processa e/ou transforma parte de sua produção agrícola e/ou pecuária, visando, sobretudo, à produção de valor de troca que se realiza na comercialização. Enquanto o processamento e a transformação de alimentos ocorrem geralmente na cozinha das agricultoras, a agroindústria familiar rural constitui um novo espaço e um novo empreendimento social e econômico..

Complementando a fala de Mior, Pelegrini e Gazolla (2008 p. 15) definem a agroindústria familiar “como uma atividade de produção de produtos agropecuários com conseqüente transformação destes em derivados alimentares de diversos tipos, ocorrendo nesse processo, a agregação de valor ao produto final”. Os autores ressaltam ainda a relevância do trabalho e da gestão pelo próprio núcleo familiar que é quem empresta sentidos, significados e as estratégias que serão adotadas na atividade.

É importante ressaltar, que a atividade agroindustrial não representa a solução de todos os problemas, mas deve ser vista como uma alternativa, um conjunto de ações articuladas entre os atores sociais, organizações públicas e privadas e o território na busca da pluriatividade (AMORIM; STADUTO, 2008), pois ela não é uma atividade somente de caráter primário, envolve atividades não ligadas diretamente à agricultura como é o caso do processamento, da comercialização e distribuição de produtos e alimentos agroindustriais, sendo considerada portanto uma estratégia de reprodução social da agricultura familiar existente no sul do país (PELEGRINI; GAZOLLA, 2008).

Pelegrini e Gazolla (2008) dizem ainda, que é importante frisar que a agroindustrialização dos produtos agrícolas é um processo histórico, não pode ser entendida ou estudada como um fato em si, deve ser considerada um processo que

relaciona à reprodução e sobrevivência do grupo que a pratica, pois, cito aqui os autores, “com o decorrer do tempo os métodos foram sendo aperfeiçoados e adaptados às condições materiais disponíveis naquele determinado período e está intimamente relacionada a história humana e a reprodução social dos indivíduos”, neste contexto, agricultores familiares.

Estudos sobre os mecanismos de produção e comercialização dos produtos da agroindústria familiar rural merecem mais atenção pelos pesquisadores das áreas econômica, social e tecnológica, pois é necessário identificar e corrigir os problemas oriundos da produção familiar para aumentar a eficiência da produção e conseqüentemente da sua comercialização. Ainda mais quando levamos em conta que esses produtos vêm enfrentando a concorrência das grandes agroindústrias nacionais, que se utilizam de profissionais capacitados e inovações tecnológicas em toda a cadeia produtiva (SILOCHI, 2009).

Sabendo de tudo isso, constatou-se portanto a relevância de desenvolver um estudo com agroindústrias familiares rurais situadas na região Sudoeste do Paraná onde está implantado o curso de Agronomia da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Câmpus Pato Branco. Dentre os muitos segmentos da cadeia de agroindústrias familiares rurais, optamos por trabalhar com o segmento de origem vegetal (olerícola), pois como já dito por Filgueira (2007) é através da produção hortícola que se estabelece a relação do agricultor com a terra, sustentação familiar e da cultura alimentar, fatores importantes para o desenvolvimento econômico e social das famílias. Além disso, é um produto que apresenta alta demanda de consumo, pois está enraizada na cultura alimentar dos habitantes das diferentes regiões brasileiras e possui espécies oriundas de diferentes origens como América, Europa, África e Ásia.

O ramo da agronomia que gera matéria-prima para as agroindústrias familiares rurais de origem vegetal é a Olericultura que define-se “como um termo agrônômico empregado para designar o cultivo das plantas conhecidas vulgarmente como hortaliças” (ANDRIOLO, 2002). Neste conjunto, encontram-se os mais variados produtos vegetais comestíveis, como folhas (alface, agrião, etc.), caules (asparago), tubérculos (batata, batata-doce, inhame, etc.), flores (couve-flor, brócolis), raízes (cenoura, beterraba), sementes (feijão vagem, fava, ervilha) e frutos (tomate, melão, pepino), que podem ser consumidos *in natura* como industrializados. Não há portanto uma classificação estrita das espécies quanto ao seu caráter *hortaliça*, pois

“em muitas vezes uma mesma espécie pode ser classificada em uma ou mais categorias, como o caso do morangueiro que pode ser considerado hortaliça ou frutífera de clima temperado, e a batata que mesmo sendo hortaliça tem seu manejo muito semelhante as grandes culturas de *commodities*” (ANDRIOLO, 2002).

No Brasil, as hortas comerciais especializadas, caracterizadas pelo cultivo de apenas uma ou poucas espécies e alto volume de entradas no agrossistema se deu somente após a segunda metade no século XX, em decorrência da concentração urbana da população e sofreu as consequências da natureza caótica desse processo social (ANDRIOLO, 2002). O mercado hoje em 2018, ainda enfrenta sérios desafios, pois se defronta atualmente com um consumidor cada vez mais exigente, e para atender a essa demanda e exigência é necessário que o agricultor esteja em constante atualização.

Uma das coisas que está se difundindo no consumidor atual é a mudança nos hábitos de consumo, especialmente na demanda por alimentos saudáveis aliada a necessidade da praticidade, do alimento pronto para ser consumido, são exemplos disso as frutas já descascadas, cortadas e embaladas, as saladas prontas nas gôndulas de supermercados, os chips de mandioca, de batata doce, as geléias artesanais, os molhos de tomate “caseiros”, os sucos de frutas frescas, etc. Essa demanda não é restrita ao consumidor final, é também visualizada em redes de *fast food*, restaurantes, lanchonetes, bistrôs, dentre tantas outras empresas que buscam atender à exigência do consumidor incluindo em seus cardápios alimentos mais saudáveis. Esta busca não vem sozinha, vem acompanhada do rastreamento, o consumidor de hoje, deseja saber como o alimento que ele está consumindo foi fabricado, querem saber quem é o agricultor, qual o método de cultivo utilizado, o processo de fabricação, o consumidor de hoje passou a observar o rótulo, querem ter consciência do que estão consumindo. Observa-se que hoje o consumidor não compra mais a marca, compra a suposta sustentabilidade, se o agricultor não atende ao que o consumidor acredita ser sustentável, a marca deixa de ser consumida por este indivíduo.

Mas como atender a essa demanda por alimentos saudáveis e já prontos para o consumo? Com a adoção da tecnologia do processamento mínimo, agregar valor a algo que por si só já é lucrativo,

“de acordo com a International Fresh Cut Producers Association (IFPA) produtos minimamente processados são frutas ou hortaliças modificadas fisicamente, mas que mantém o seu estado fresco. Portanto, o produto

minimamente processado é qualquer fruta ou hortaliça, ou combinação destas, que tenha sido fisiologicamente alterado, mas que permanece no estado fresco” (CENCI, 2011).

Estes produtos, minimamente processados têm como agravante uma menor vida de prateleira, visto que por passarem por descascamento e/ou cortes, os tecidos são danificados e deterioram-se mais rápido.

Além do fator vida útil, estão entre as maiores preocupações enfrentadas pelos processadores de frutas e hortaliças minimamente processadas, à necessidade de controle rígido de temperatura e de embalagem, à higiene e sanitização eficientes dos produtos, bem como a manutenção da qualidade do produto em relação ao sabor, ao aroma e a qualidade nutricional, pois estes entraves, acabam por dificultar a expansão da comercialização dos produtos, trazendo prejuízos ao processador e gerando desconfiança e insatisfação ao consumidor (CENCI, 2011).

Outro ponto relevante no processamento de frutas e hortaliças é com a qualidade da matéria-prima utilizada e o seu bom manuseio, pois o processo não corrige os defeitos da matéria-prima, ou seja, produtos processados mediante o uso de frutas e hortaliças de má qualidade, não apresentarão as mesmas características sensoriais e nutricionais de um produto elaborado com matéria-prima de qualidade superior (OLIVEIRA e SANTOS, 2015).

Complementando esse pensamento, Maluf (2004) destaca, que o grande sentido das agroindústrias é produzir sua própria matéria prima agrícola e agregar valor a mesma processando-a, seja de forma individual ou associativa, pois isso possibilita a diferenciação social e econômica destes agricultores.

Além da qualidade da matéria-prima utilizada e da importância da produção da mesma dentro da porteira como explicado por Maluf, Oliveira e Santos dizem que a qualidade final dos alimentos entregues é também influenciada

“pelos tratamentos realizados durante o beneficiamento propriamente dito, visto que as frutas e hortaliças que chegam do campo vêm acompanhadas de matérias estranhas como terra, folhas, entre outras, que devem ser eliminadas. As operações básicas de pré-processamento, são um conjunto de etapas que têm o objetivo de garantir a boa qualidade do material, independente do tipo de produto a ser elaborado(frutas em calda, frutas desidratadas, geléias. Molhos, temperos, dentre outros” (OLIVEIRA E SANTOS, 2015 p. 13).

Todos os fatores citados anteriormente devem trabalhar em conjunto para um bom produto final, tendo como base sempre as Boas Práticas Agrícolas de

Fabricação, pois isolados ou em conjunto, todos ditam o ritmo da deterioração dos produtos durante o seu processamento, armazenamento e comercialização. Portanto, as empresas de processamento mínimo devem realizar o gerenciamento da cadeia produtiva, enfatizando entregas mais rápidas, maior gerenciamento das câmaras de frio e tecnologias de embalagens melhoradas, tendo todos estes pontos baseados em uma melhor demanda de informação e qualidade do produto final (CENCI, 2011).

Para além do processo produtivo, outro ponto relevante, é a comercialização do produto final, feita pelos próprios agricultores, ou seja, a finalização do gerenciamento da cadeia produtiva. Maluf (2004), diz que a comercialização dos alimentos produzidos pelas agroindústrias, é desenvolvida principalmente em mercados locais ou de proximidade, devido a fatores como a informalidade, fidelidade dos consumidores devido as relações pessoais desenvolvidas historicamente, e a existência de um contexto institucional que por vezes lhes é hostil.

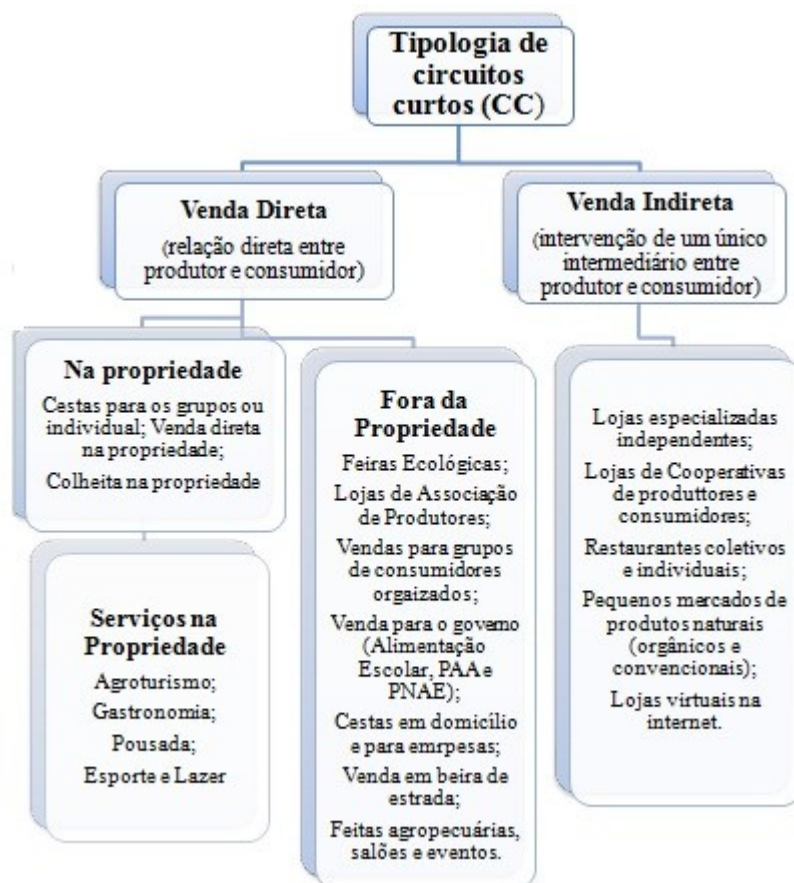
Essa forma de comercializar, é entendido como sendo um circuito curto de comercialização dos produtos, ou a chamada cadeia curta de comercialização, que na França é caracterizado como “os circuitos de distribuição que mobilizam até um intermediário entre o produtor e o consumidor” (CHAFFOTTE e CHIFFOLEAU, 2007 apud DAROLT, 2012) permitem melhor remuneração do agricultor, preços justos ao consumidor, aproveitamento da produção local, assim como geração de empregos e dinamização da economia local.

A forma de comercialização mais adequada ao agricultor e ao consumidor pode variar em função da organização do sistema de produção, da disponibilidade de tempo, mão de obra e da infraestrutura disponível (DAROLT, 2012 p. 89). Podemos observar na Figura 1 (foto retirada do livro), as tipologias de circuitos curtos e citar que das três agroindústrias entrevistadas, todas utilizam pelo menos dois canais de comercialização presentes na imagem.

Podemos dizer portanto, que as unidades de produção não diversificam apenas no momento de produzir, mas no de comercializar também, buscando sempre alternativas que permitam escoar a produção em sua totalidade, de maneira eficiente, fidelizando os clientes e buscando sempre evoluir. Darolt destaca em seu texto que a maioria dos agricultores de base ecológica bem sucedidos utilizam pelo

menos três canais de vendas (feiras, programas do governo e cestas) mas que há outras alternativas que se desenvolvem junto com o crescimento da demanda.

Figura 1 – Representação esquemática de venda direta e outros circuitos curtos de comercialização.
Fonte: Adaptação de Darolt, 2012.



Os circuitos curtos de comercialização, conforme podemos ver na Tabela 1 trazem algumas vantagens e desvantagens para os agricultores, a relevância de cada uma dentro da unidade de produção está relacionada as decisões tomadas pelos gestores, que ao final são quem realmente determinam a forma como os processos serão realizados.

Interligado com os fatores matéria-prima de qualidade, adequado processamento e correta escolha do canal de comercialização dos produtos, temos o fator gestão da unidade de produção, pois só poderá entregar um alimento superior aos demais, aquela agroindústria bem gerenciada, com foco, disciplina e

trabalho organizado. Assim, entramos em outro viés, dentro das agroindústrias familiares rurais, a gestão de todo o trabalho e como esta é organizada.

Tabela 1 – Vantagens e Desvantagens de circuitos de comercialização. UTFPR, Pato Branco, PR – 2018.

Ator	Vantagens	Desvantagens
produtor	<p>Maior Margem de lucro e recebimento do dinheiro no ato da entrega; Contato direto com os clientes; Diversificação de produtos, o que diminui riscos; No caso de cestas e grupos organizados, há garantia de venda de toda a mercadoria; Autonomia de trabalho e maior independência financeira (por receber a maior parte do dinheiro no curto prazo e formar uma carteira de consumidores fiéis); Redução do risco de comercialização pela possibilidade de diversificar e combinar canais de venda.</p>	<p>Planejamento de produção complexo, pela grande diversidade; Falta de tempo para a produção; Necessidade de múltiplas competências para a gestão da produção, transformação e comercialização; Necessidade de treinar pessoal para venda direta; Maior investimento em logística(transporte refrigerado, equipamentos para vendas em feiras, etc)</p>

Fonte: Adaptado de DAROLT, 2012.

Podemos observar no decorrer de todo o texto, que muitos são os fatores que interferem no processo produtivo e que definem o produto final ofertado, estes fatores vão desde a escolha da implantação da agroindústria na unidade de produção como forma de diversificar e agregar valor, a escolha da matéria-prima, o cultivo, o processamento, a comercialização e a gestão do empreendimento. Todos estes fatores, isolados ou em conjunto, determinam o sucesso da atividade e não devem ser ignorados. Pensando nisso, eu como acadêmica, após realizar uma pesquisa para um artigo de iniciação científica sobre Sucessão Geracional, fiquei me questionando se o agricultor tem lucidez sobre isso, se ele realmente sabe a devida importância de compreender quais são os entraves e as demandas do seu empreendimento. Por isso surge este trabalho, para encontrar agroindústrias que façam o processamento mínimo de frutas e hortaliças, que entreguem os seus produtos por diferentes canais de comercialização e que possam me dizer quais são os entraves e demandas existentes nas suas unidades de produção, pois a dificuldade encontrada em uma, pode ser a mesma dificuldade encontra em outra e elas podem aprender juntas, enquanto que uma pode ter uma boa experiência que sirva de exemplo para a outra progredir. É necessário detalhar, perguntar e expor estas demandas e entraves para estes possam ser estudados pela academia, debatidos em sala de aula e solucionados por nós futuros profissionais sempre que estiver ao nosso alcance.

4 MATERIAL E MÉTODOS

A investigação dos sistemas de produção olerícola comercial foi iniciada em janeiro de 2016 através de levantamento de dados atualizados sobre o número de estabelecimentos de produção olerícola no município de Pato Branco para um trabalho de iniciação científica, posterior a isso, buscou-se agroindústrias olerícolas que tivessem representatividade regional nos diferentes canais de comercialização dos produtos, venda direta ao consumidor, comercialização por cooperativas e venda em supermercados, o que resultou nas três escolhidas para o presente trabalho.

Para realizar a pesquisa, adotou-se o método de estudo de caso “como tentativa de reconstrução sociológica da realidade, cujo desafio está em perceber a realidade social como totalidade ao ter presente a multiplicidade de suas dimensões num horizonte histórico amplo” (NORONHA, 1986). Significando, portanto, que o objeto também se constrói quando o real passa pelo crivo da análise (TEDESCO, 1999).

Para responder as questões levantadas neste trabalho, elaborou-se um questionário semiestruturado (roteiro de entrevista – Apêndice 1), baseado em elementos retirados dos questionários utilizados por Pelegrini e Gazolla (2008) e Hoffmann e Kiyota (2016) visando obter informações sobre os aspectos social, econômico, espacial, cultural e ambiental (origem, sistema produtivo, atividades econômicas desenvolvidas, comercialização dos alimentos e gestão da propriedade). Este, foi aplicado aos gestores das duas Unidades de Produção, localizadas no município de Coronel Vivida e ao atual Presidente da Cooperativa, localizada no município do Verê, ambos no Sudoeste do estado do Paraná, na forma de entrevistas com gravação do áudio e posterior transcrição do mesmo.

Por se tratar de uma pesquisa qualitativa, optou-se pelo método de Análise de Conteúdo para fazer o diagnóstico das entrevistas semi-estruturadas. O método designa-se sob um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter, “por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção / recepção (variáveis inferidas) destas mensagens” (BARDIN, 1979 p. 42).

De acordo com Trivinos (1987), essa definição de Bardin volta-se ao estudo das comunicações entre os indivíduos, enfatizando o conteúdo das mensagens e os aspectos quantitativos do método.

O método da análise de conteúdo aparece como uma ferramenta para a compreensão da construção de significado que os atores sociais exteriorizam no discurso. O que permite ao pesquisador o entendimento das representações que o indivíduo apresenta em relação a sua realidade e a interpretação que faz dos significados a sua volta (SILVA *et al.*, 2005).

A análise do conteúdo das entrevistas realizadas é feita em três etapas: a pré-análise, a exploração do material e o tratamento dos resultados, conforme descrito por Bardin (1979) e explicado por Godoy (1995) que descreve as três etapas da seguinte maneira: na primeira fase é estabelecido um esquema de trabalho que deve ser preciso, com procedimentos bem definidos, embora flexíveis; na segunda fase consiste-se o cumprimento das decisões tomadas anteriormente; e finalmente na terceira etapa, o pesquisador apoiado nos resultados brutos procura torná-los significativos e válidos, ou seja, é a análise propriamente dita.

Diante disso o presente trabalho teve como primeira etapa a elaboração do questionário e a aplicação do mesmo em forma de entrevistas, na segunda etapa a transcrição dos áudios das entrevistas realizadas e na terceira etapa a análise do conteúdo dos discursos das entrevistas.

É válido ressaltar que na análise de conteúdo do discurso há a necessidade do autor decompor o discurso para a análise e posteriormente reconstruir o significado, aprofundando a visão e interpretação que os entrevistados têm da realidade estudada e as representações estabelecidas para certos conceitos e fenômenos, isto enriquece o trabalho e permite atentar aos sentimentos contidos nos discursos, seja nas expressões, contradições, pausas ou repetições, além do próprio conceito que exteriorizam (SILVA *et al.*, 2005).

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados e as discussões aqui apresentadas, seguiram subdivididas conforme os setores presentes no roteiro da entrevista semi-estruturada (APÊNDICE 1) aplicada aos membros das unidades de produção. Importante ressaltar neste momento que a ordem do texto pode não seguir fielmente as questões presentes no questionário, visto que na conversa os assuntos se mesclavam para explicar sobre o que se estava falando, portanto, o questionário segue uma ordem, mas o texto muitas vezes responde automático a questão, sem mencionar a mesma.

5.1 A IDENTIFICAÇÃO DAS FAMÍLIAS E DAS AGROINDÚSTRIAS

5.1.1 Agroindústria A: Produção Orgânica com Venda Direta ao Consumidor.

A Família 1, responsável pela Agroindústria A, reside na comunidade Anita Garibaldi no município de Coronel Vivida no estado do Paraná, possui um estabelecimento com área de 12,9 ha. Desta área, 3,0 ha estão destinadas à agroindústria e benfeitorias, 4,5 ha de pastagem perene, 2,4 ha de matas e 3,0 ha de lavoura de grãos. Residem na unidade de produção o senhor J. (51 anos), a sua esposa senhora C. (46 anos), a filha F. (26 anos), o genro L. (27 anos), e a sogra senhora E. (91 anos). Todos com exceção da senhora E. que é aposentada, trabalham em período integral na unidade de produção, sendo esta a maior fonte de renda da família. O senhor J. e a senhora C. possuem ensino fundamental completo e incompleto, respectivamente. A filha F. possui graduação em Desenvolvimento Sustentável e Agroecologia, o genro L. possui ensino técnico de nível médio e a senhora E. não foi a escola. Em uma pesquisa no ano de 2016, Perufo, Kiyota ; Perondi (2016) ao entrevistar o agricultor J. obteve a seguinte resposta em relação a propriedade:

“Água tem a vontade, [...] a chácara é bastante de declividade, é ruim de trabalhar, se for ver, é bem complicada de trabalhar, mas a gente tá dando um jeito. Têm uns terraços, uns murunduns, o que ajudou também foi o silvipastoril, que foi plantado eucalipto, [...] Quando tem árvore que morre, eu aproveito e agora tendo eucalipto está sobrando madeira, [...] a gente vende a lenha de eucalipto” (J., 49 anos).

Na entrevista de Perufo, em 2016, a unidade de produção estava dividida entre a produção de grãos, leite, e hortaliças, no entanto a família estava em um processo de transição, encerrando a produção leiteira e iniciando a intensificação dos trabalhos na produção de hortaliças, passando a investir na agroindústria recém instalada oficialmente na unidade de produção. Nesta época, a dois anos apenas, a filha e o genro do senhor J. estavam ainda definindo se voltariam ou não a residir na unidade e trabalhar unicamente com a agroindústria, fato que se concretizou entre o final de 2016 e início de 2017. O processo de transição do leite para as hortaliças foi relatado pelo senhor J. na entrevista de Perufo (2016) com a seguinte fala

“Assim, ou eu vendia as novilhas ou vendia as vacas, como nós resolvemos dar um tempo, nós conversamos e resolvemos vender as vacas [...] Vendemos as vacas e ficamos com as novilhas, que nós pensamos assim: 'o que vamos fazer depois?' [...] se vendermos as vacas vamos ficar com um plantel novo, aí ficamos com as novilhas [...] Se quisermos hoje voltar com a atividade de leite, temos dez novilhas. Agora vamos inseminando estas e a medida que vamos produzindo verdura, vamos vendendo e diminuindo a quantidade de novilhas” (J., 49 anos).

F. em 2017 nos contou que como a avó está com idade avançada e debilitada de saúde, necessita do auxílio da senhora C., com isso o senhor J. precisava cuidar da produção de leite muitas vezes sozinho, o que dificultava o trabalho e o tornava extremamente penoso. A solução que havia na época e que foi a escolhida, foi vender as vacas de leite e passar a se dedicar a produção das hortaliças, atividade esta que havia se iniciado em 2015 por mera casualidade, conforme relatado por ela

“como a gente sempre teve acompanhamento do IAPAR, a gente sempre teve apar dos custos de produção, ele sabia quanto que o leite dele tava custando e por quanto ele tava vendendo, e nos últimos tempos ele chegou a conclusão que ele tava pagando pra produzir, o custo tava muito alto e a venda tava muito baixa, então ai foi isso que desestimulou ele a produzir, ai ele viu que a verdura ele teria uma lucratividade maior, em torno de 50% é lucro e com isso ele foi parando, e também a mão de obra, que dai eu casei e sai de casa, ele ficou sozinho com as vaca, minha mãe fez cirurgia e não pode mais trabalhar, ai ficou só ele e ele desestimulou [...] Ele ficou sozinho com a verdura por um ano, depois eu e o meu esposo já retornamos” (F, 26 anos).

Ela continuou a história relatando que em 2012 quando estava na graduação, iniciou trabalhos com morangos orgânicos, construindo uma estufa na unidade, produzindo e comercializando os mesmos, em 2015 quando casou, saiu da propriedade, deixando os morangos aos cuidados dos seus pais, o senhor J. e a senhora C. Estes, continuaram a atividade e viram que nas ponteiros das mesas de produção havia espaço ocioso, e decidiram então plantar hortaliças para o consumo. Como havia todo um cuidado com o substrato e o ambiente para os morangos, as hortaliças se desenvolveram bem e começaram aos poucos a serem comercializadas aos familiares, vizinhos, feiras e estabelecimentos no centro da cidade, na época, por intermédio do irmão do senhor J., este, ao ver que a atividade estava sendo rentável passou a comercializar a produção por conta própria, não dependendo mais do irmão, aos poucos foram incluindo produtos novos na produção, que se expandiu e continua crescendo ainda nos dias de hoje. A filha F. e o esposo L. optaram por retornar a unidade de produção em 2016 pois concluíram que os pais necessitavam de ajuda e que a atividade era suficiente financeiramente para ambas as famílias.

O processo de formalização da agroindústria com criação do CNPJ, do rótulo e da marca se deu em dezembro de 2015. Optaram por abrir a empresa enquadrando-a como MEI – Microempreendedor individual, aonde o pequeno empresário se enquadra em alguns critérios, como ser uma empresa aonde o faturamento não ultrapassa R\$ 81.000,00 ano; o empresário não pode participar como sócio, administrador ou titular de outra empresa e é permitido contratar no máximo um funcionário. Esta decisão pela formalização, se deu em função da demanda na época por “facilitar” o processo de compra de insumos e produtos relacionados a produção, bem como a comercialização dos produtos ofertados pela agroindústria.

A produção é caracterizada como orgânica, no entanto, a unidade ainda não possui a certificação oficial de agricultor orgânico, pois há algumas coisas que impedem a certificação, como a construção de barreiras naturais entre o pasto e as estufas, dentre outros fatores que são exigidas pela legislação. Mas isso não é algo alarmante para os agricultores, conforme podemos observar a seguir:

“nossos clientes compram pela confiança, eles sabem como é a nossa produção[...] que somos orgânicos, o selo será apenas a formalização de

algo que já acontece desde o início, desde o morango[...] que continuou com o alface e é feito até hoje em toda a produção” (L, 27 anos).

Esta é uma breve contextualização da Família 1, que nos permite identificar traços de produção, organização e gestão e serão discutidos mais adiante no texto, contraponto com as demais unidades entrevistadas. Para finalizar, destaco que o fato de a família ter realizado uma transição do leite para o setor hortícola, corrobora com o que Wanderley (2003) relata, que mesmo integrado ao mercado, o agricultor familiar toma sua decisão conforme o contexto em que está inserido.

5.1.2 Agroindústria B: Produção Orgânica, Organizada como Cooperativa com Venda para os Mercados Institucionais PAA e PNAE.

A cooperativa entrevistada, denominada aqui como Agroindústria B. possui a sua sede na cidade do Verê, Sudoeste do Paraná, têm hoje uma unidade de processamento de 60 m² localizada no Parque Industrial da cidade – em um terreno cedido pela prefeitura em Comodato² – que está passando por uma reforma com a finalidade de ampliação, construção de uma nova unidade de processamento, que visa possibilitar alcançar novas metas, estipuladas pela demanda existente no mercado local. Para contar um pouco da trajetória da cooperativa, conversei com o senhor M. que além de agricultor é o atual presidente.

Ele relatou que a cooperativa existe a três anos e surgiu a partir da formalização jurídica da associação de agricultores orgânicos que havia no município já a 20 anos. Ela foi fundada pois em 2015 existia um entrave na legislação no que se refere a comercialização dos produtos nos mercados institucionais como Programa de Aquisição de Alimentos – PAA e Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE, que ainda hoje são os principais canais de comercialização da cooperativa.

O Programa Nacional de Alimentação Escolar - PNAE é um programa do governo federal que tem por objetivo oferecer alimentação saudável aos milhões de estudantes das escolas públicas de todo Brasil. Tem como principal objetivo a

2 Segundo o artigo 579, do Código Civil, "comodato é o empréstimo gratuito de coisas não fungíveis". É um contrato unilateral por meio do qual uma pessoa empresta a outrem coisa infungível, a título gratuito, para que esta use o bem e depois o restitua. É classificado como empréstimo de uso, enquanto o mútuo é considerado empréstimo de consumo. Tal restituição deve ser procedida no tempo acordado pelas partes (GONÇALVES, 2004).

melhoria das condições de aprendizagem, ensinar práticas alimentares saudáveis aos alunos por meio de ações de educação alimentar e de alimentos que supram as necessidades nutricionais. Já o Programa de Aquisição de Alimentos - PAA tem por objetivo a aquisição de produtos da agricultura familiar, com a finalidade de atender a demanda de alimentos de populações em condição de insegurança alimentar. Os participantes, agricultores enquadrados no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF devem preferencialmente estar organizados através de grupos formais (cooperativas e associações). Os principais benefícios gerados pelo PNAE e PAA aos agricultores são a criação de mercado para os seus produtos, a valorização da produção de alimentos locais e regionais, o incentivo à organização, cooperação e/ou formalização dos agricultores, o incentivo ao empreendedorismo local, a valorização dos aspectos sociais, culturais e ambientais e novas oportunidades de negócio e geração de emprego e renda.

Atualmente a cooperativa conta com 40 cooperados que residem na cidade do Verê e nas cidades próximas como Coronel Vivida, Itapejara D'Oeste, Francisco Beltrão, Dois Vizinhos, São João, dentre outras. Destes 40, 30 já possuem e certificação de agricultor orgânico emitida pela Rede ECOVIDA³ que trabalha com o sistema de certificação participativa⁴, os demais agricultores estão em processo de adequação para conseguir a certificação de agricultor orgânico, fundamental para a comercialização, pois por determinação da cooperativa é permitido fazer parte do grupo e receber os auxílios necessários para a certificação, contudo, para incluir os produtos na comercialização pelos mercados institucionais por intermédio da cooperativa, é necessário estar com o selo de agricultor orgânico.

- 3 O funcionamento da Rede é horizontal e descentralizado e está baseado na organização das famílias produtoras em grupos informais, associações ou cooperativas. Estas organizações se articulam com associações ou cooperativas de consumidores, ONGs e outras instituições e formam um Núcleo Regional, circunscrito a determinada área geográfica. Cada Núcleo tem uma coordenação com uma tarefa de animação e gestão. A soma dos diferentes núcleos (nos estados do RS, SC e PR) formam a Rede Ecovida de Agroecologia. A Rede também possui uma coordenação composta por representantes dos estados que além da função animadora, também possui uma função deliberativa (REDE ECOVIDA, <http://ecovida.org.br/sobre/>).
- 4 A Rede denomina de Certificação Participativa o processo de geração de credibilidade que pressupõe a participação solidária de todos os segmentos interessados em assegurar a qualidade do produto final e do processo de produção. Este processo resulta de uma dinâmica social que surge a partir da integração entre os envolvidos com a produção, consumo e divulgação dos produtos a serem certificados. No caso da REDE ECOVIDA de Agroecologia a Certificação Participativa se dá em torno do Produto Orgânico e a credibilidade é gerada a partir da seriedade conferida à todo o processo, partindo da palavra da família agricultora e se legitimando socialmente, de forma acumulativa, nas distintas instâncias organizativas que esta família integra.

Quando questionado sobre o processo produtivo, M. me informou que os produtos panificados são feitos nas casas dos agricultores e fornecidos à cooperativa, os demais alimentos como compotas, doces, geléias, molhos de tomate, dentre outros, são processados na unidade de processamento da cooperativa pelas agricultoras cooperadas e alguns funcionários contratados temporariamente, uma vez que não há produção durante todo o ano, estas são sazonais, feitas com os produtos disponíveis na época. A matéria-prima utilizada pela unidade de produção é provinda dos cooperados.

Referente a comercialização dos produtos que é feita em toda a região, M. (relatou que “cada local tem as suas peculiaridades [...] o lugar mais rígido é Pato Branco, talvez por serem mais avançados em termos sanitários, tecnológicos, não sei dizer”. A função da cooperativa segundo ele é auxiliar na comercialização dos produtos, porque o pequeno agricultor as vezes não tem veículo, produção suficiente, documentação, etc., então ele vem para a cooperativa e consegue através dela atingir mercados que sozinho não seria possível.

O que mais mudou em relação a quando a cooperativa era organizada em forma de associação foi a adaptação a rastreabilidade, embalagem, etc., além da parte contábil e jurídica,

“na época o controle era feito pelos próprios membros, mas juridicamente não era suficiente, por isso foi implementada a cooperativa... Funciona praticamente a mesma coisa de antes, mas juridicamente é diferente. Hoje tem-se um escritório contábil, etc, este tipo de formalização que era solicitado pelos mercados institucionais”(M. 2017).

Brevemente este é o histórico da cooperativa, ao decorrer do texto serão pontuadas as demais características, entraves e demandas enfrentados pelo grupo.

5.1.3 Agroindústria C: Produção Convencional com Venda em Supermercados

A agroindústria C, encontra-se na Linha Lima, número 265 na cidade de Coronel Vivida, Sudoeste do Paraná, reside na unidade de produção o senhor N. de 65 anos e a senhora I. idade não informada. A area total da propriedade que já é considerada área urbana e não mais perímetro rural, é de 2 alqueires, 4,8 hectares dividindo-se em benfeitorias e a produção de hortaliças, que é feita diretamente no

solo, em canteiros. Para saber um pouco mais sobre a história da agroindústria e todo o seu processo produtivo não pude conversar com o senhor N. mas falei com o genro dele responsável pela administração da Agroindústria chamado aqui de H. e com uma das filhas, também responsável pela administração da agroindústria e do restaurante, aqui denominada D.

Começamos a conversa com eles me relatando que a agroindústria esta legalizada há 14 anos, desde 2003, no entanto o casal trabalha com hortaliças têm 30 anos, e que o processo de legalização foi normal e tranquilo. Antes da formalização o senhor N. trabalhava com o SEI – Sistema Eletrônico de Informações, mas como queriam comercializar para mercados, algo faltava, decidiram portanto oficializar a agroindústria e torná-la empresa, com CNPJ, Inscrição Estadual, contabilidade, etc., também é claro, para formalizar a questão de aposentadoria, dele e da senhora I.

Olhando pela janela do escritório em que estávamos conversando, os mesmos me pediram que visualize toda a área e desse foco em uma casinha de madeira que havia bem ao fundo, relataram então que na área que eu estava vendo, a 15 anos, haviam 27 estufas cobertas com plástico, destinada a produção de hortaliças que eram vendidas ali mesmo na unidade de produção, as pessoas vinham do centro para comprar diretamente deles. Aos finais de semana, o pessoal vinha e colhia o pé de alface, o brócolis, diretamente da estufa, iam até o escritório que era naquela primeira casinha que me pediram que observasse, pesavam, pagavam e iam para casa. Contudo, como a área era muito grande, essa metodologia não era suficiente para escoar a produção, iniciou-se então, com o excedente, a fazer conservas, para não perder os produtos, conservas de pepinos, geleias com as frutas que não eram vendidas, potes de mel, verduras processadas, etc. Mas era muito penoso para o casal, pois era muito serviço para pouca mão-de-obra. Com isso, surgiu a ideia de se fazer a par da estrada em 2003, a construção de uma cozinha industrial para processar os alimentos e uma pequena área para comercializar os alimentos processados e *in natura*, ou seja, a agroindústria.

Pegou-se então um empréstimo com a Cooperativa de Crédito Cressol e entre os anos de 2003 a 2007 se legalizou a agroindústria. Na época, investiu-se nos produtos mais procurados, que eram as conservas e geleias, continuando é claro com as estufas e a venda de hortaliças, no entanto agora os clientes não mais caminhavam entre as estufas, compravam diretamente na sede comercial que havia

sido construída, havia uma equipe de 10 a 15 pessoas que faziam todo os processos. Mas como tudo era manual, exigia muita mão-de-obra e um estoque muito grande para ficar parado, H. nos contou que chegou um momento aonde se tinha 20 mil vidros de pepino estocados, a um custo de produção elevado, com isso, veio outro problema, a falta de escoar a produção, visto que não se tinha como competir com as grandes indústrias, pois os preços destas eram muito inferiores nos supermercados.

Em 2007 então, surgiu a ideia de construir uma varanda na frente do estabelecimento, para que o consumidor ficasse mais tempo na agroindústria, consumisse um suco, uma porção de batata frita, polenta, dentre outros, mas ficassem conversando, contudo, isso nunca aconteceu de fato, uma semana antes de abrir, a ideia já se transformou em restaurante e este perdura até hoje. A agroindústria ganhou então outro papel, passou-se a investir mais nas verduras *in natura* ou minimamente processadas para entregar em restaurantes e supermercados, e as conservas e as geleias tiveram sua produção reduzida e sua comercialização passou a ser apenas na loja física anexa ao restaurante.

H. nos relata que no momento em que se criou o restaurante, perdeu-se os clientes que tinham por hábito ir até a unidade efetuar a compra das verduras, pois eles diziam que o local está muito sofisticado, por outro lado, se ganhou clientes nos supermercados, pois involuntariamente, a existência do restaurante ajudou na divulgação das verduras, deu visibilidade maior para a marca.

Em 2015 houve a separação das empresas, hoje a agroindústria conta com 4 funcionários apenas e funciona independente do restaurante. O produto, tem um valor agregado maior que a média, segundo os agricultores, no entanto com a competitividade com outras agroindústrias não se consegue alterar o valor das verduras a pelo menos 2 anos,

“pois a concorrência ora vendem embalagens com maior quantidade, ora diminuem os preços e mesmo que sejam de menor qualidade quando comparados aos “nossos” produtos, isso interfere diretamente na escolha do consumidor quando busca um alimento nas prateleiras dos supermercados” (H, 2018).

D. nos relatou que toda a produção é vendida, nada é jogado fora, no entanto pela qualidade do produto sabe-se que poderia cobrar mais, mas não se consegue. Hoje, a matéria prima utilizada na produção das verduras é própria, mas para os alimentos processados como geleias e conservas tudo é comprado de

agricultores parceiros em cidades da região, ou empresas nacionais, como é o caso do mirtilo, fruta que não é produzida na região em função do clima.

Diante de tudo mencionado, concluo o tópico de caracterização das agroindústrias relatando um pouco da trajetória da Agroindústria C., no próximo tópico abordarei as questões das matérias-primas, das produções e das rendas das agroindústrias.

5.2. MATÉRIA-PRIMA, PRODUÇÃO E RENDA

A procedência dos insumos utilizados nas agroindústrias é um indicador importante, Pelegrini e Gazolla (2008) contemplam isto, dizendo que a sua importância se dá, por fornecer o grau de externalização (que define o quanto as atividades que inicialmente são organizadas pelo agricultor passam a sofrer coordenação mediante o intercâmbio mercantil), que os agricultores estão possuindo no empreendimento familiar.

Com base nos relatos já citados nas histórias anteriormente, das três Agroindústrias aqui estudadas, apenas a Agroindústria C tem a sua origem de insumos dividida, os produtos vendidos *in natura* ou minimamente processados a base de folhosas ou verduras são de origem própria, enquanto que para a produção de geleias é feita a aquisição da matéria-prima em vizinhos ou agricultores de cidades próximas, o que estabelece o incentivo da produção local. As agroindústrias A e B declararam produzir todo o insumo necessário no empreendimento, demonstrando autonomia em relação ao seu processo produtivo e na fabricação dos alimentos. Ressalto que a Agroindústria B é uma Cooperativa, e todos os seus cooperados fornecem a matéria-prima necessária para que a agroindústria processe e entregue o produto final, nenhum cooperado compra a matéria prima para fornecer à cooperativa, por isso diz-se que os mesmos são agricultores e não fornecedores. Cito novamente Pelegrini e Gazolla (2008) pois relatam em seu texto que nestes casos podemos observar uma agroindústria mais artesanal, aonde é notório o caráter de inventividade possuído por alguns agricultores, seja na produção da matéria-prima, dos equipamentos e maquinários, até os prédios da agroindústria, fatos observados por mim neste estudo.

Como as agroindústrias produzem as matérias-primas utilizadas no processamento, o fator produção deve ser ordenado, bem assistido, com alta eficácia e baixo prejuízo, para que os agricultores consigam extrair a maior rentabilidade possível dentro do espaço destinado à agroindústria dentro da Unidade de Produção.

Quando questionei aos gestores sobre as dificuldades na produção as respostas foram semelhantes nas três agroindústrias conforme pode ser visto na Tabela 1. Um fato curioso é que as agroindústrias A e B que trabalham a produção como orgânica não possuem problemas com assistência técnica, pois são assistidas por entidades públicas, como a Universidade Tecnológica Federal do Paraná e o IAPAR e Organizações Não Governamental como o CAPA, que são responsáveis pelo auxílio na produção e desenvolvimento de projetos que visem aumentar a produção, facilitar o processo produtivo e desenvolver a unidade de produção, enquanto que a Agroindústria C que trabalha com cultivo convencional, realizando aplicações de defensivos somente quando necessário relatou não possuir assistência técnica e que esta, é difícil de ser encontrada quando há a necessidade.

Fato este, que também foi observado em uma pesquisa feita por Hoffmann e Kiyota (2016) aonde um agricultor denominado senhor K. que possuía na mesma unidade de produção um laticínio e uma agroindústria olerícola, relatou que o mesmo agrônomo que vinha até a unidade recomendar algo para o pasto das vacas, recomendada produtos e manejos para a horta, mas era visível que não tinha domínio sobre o assunto. K. relatou ainda, complementando o que o senhor H. nos disse este ano, que há muita dificuldade na aquisição de produtos especializados para a produção, que muitas vezes é necessário sair da cidade para encontrar, e que quando se encontra, estes ainda não são os recomendados, são apenas produtos que podem ser utilizados, que substituem os produtos corretos. O mesmo ocorreu com as Agroindústrias A e B, que possuem assistência, os gestores relataram que na região há muita dificuldade para encontrar produtos que podem ser utilizados por agricultores orgânicos, muitas vezes a compra tem que ser feita em outras cidades ou pela internet, demorando para chegar, atrasando a aplicação no caso, além de se ter gasto extra com o frete. O senhor H. me relatou que realmente a presença de um agrônomo auxiliando na produção faz falta, pois ele sabe que o engenheiro agrônomo estudou durante a faculdade, teve acesso as culturas e nos eventos que ele vai certamente ele ouve falar sobre as hortaliças, então teria muito

para ensinar, ele me disse ainda, que em qualquer unidade de produção que eu como pesquisadora perguntar sobre a assistência técnica, todas irão me dizer que não há agrônomo especializado, segundo ele pela questão financeira “porque é de menor valor, não podemos ser idiotas de acreditar que não, infelizmente é assim[...] enquanto ele vende 100 L para o agricultor de soja, por exemplo, ele vende 100 ml para nós, então não compensa pra ele trabalhar com esse mercado[...] mas se houvesse, teria cliente” (H. 2018).

Tabela 2 – Principais dificuldades enfrentadas pelas Agroindústrias A, B e C relacionadas à produção. UTFPR, Pato Branco, PR – 2018.

Dificuldades	Agroindústria A	Agroindústria B	Agroindústria C
Custo Elevado de Produção	Sim	Não	Sim
Estrutura da agroindústria inadequada	Sim	Não	Não
Falta de força de trabalho	Sim	Sim	Sim
Produção de matéria-prima insuficiente	Não	Sim	Sim
Falta de Tecnologia adequada	Sim	Sim	Não
Problemas na etapa do processamento	Não	Não	Sim
Falta de acompanhamento especializado	Não	Não	Sim
Pouca qualidade dos produtos elaborados	Não	Não	Não

Legenda: Entende-se por sim, os problemas que são enfrentados diariamente nas unidades, e por não os problemas que os gestores relataram não existir nas unidades de produção.

Fonte: Pesquisa TCC (2017 e 2018).

Ambas as três agroindústrias relataram que a força de trabalho é escassa, tanto no sentido de encontrar mão de obra quando se tem necessidade, como mão de obra que saiba trabalhar com hortaliças e processamento dos materiais. A Falta de tecnologias adequadas que aparece como problemas nas agroindústrias A e B se refere-se tanto a tecnologias para o processamento do material, como máquinas e equipamentos mais atualizados, que permitam processar os alimentos de forma a se ter menos desperdícios, bem como tecnologias computacionais, para gestão do empreendimento e comercialização dos mesmos. A agroindústria B nos relatou que por ser uma cooperativa a compra de máquinas e equipamentos normalmente é feita principalmente com dinheiro público, pois como a organização não possui muitos recursos, encaminham projetos solicitando auxílio de entidades públicas, estas nem sempre os atendem, por isso a dificuldade com a atualização das tecnologias. Já na Agroindústria C, o investimento em maquinário e tecnologias para o processamento da matéria-prima é constante, sempre que podem

atualizam os recursos para terem maior aproveitamento do material processado, em função disto este fator não aparece como um entrave na produção.

Contudo, ao perguntar sobre problemas na etapa de processamento esta foi a única unidade que me disse haver problemas, relataram que estes estão mais relacionados a falta de mão de obra capacitada para o trabalho do que com os produtos ou maquinários, uma vez que a rotatividade de funcionários para a função é alta e quando um colaborador entende realmente o que deve ser feito este deixa a unidade de produção, alegando que o trabalho é deveras penoso.

Os custos para a produção aparecem como entraves para as Agroindústrias A e C, unidades que fazem todo o processo produtivo, desde o plantio até a comercialização, este fator pouco interfere na Agroindústria C, pois por esta se tratar de uma Cooperativa os custos iniciais com as matérias-primas são dispersados no processo e ficam a cargo das unidades de produção individualmente conforme for o seu potencial produtivo e o investimento. Já a matéria-prima insuficiente foi um fator que apareceu como problemática para as Agroindústrias B e C, ambas as agroindústrias possuem um canal de comercialização maior que a Agroindústria A e me relataram que não conseguem aumentar a produção mesmo com a demanda existente, seja por falta de mão-de-obra na primeira etapa do processo produtivo, falta de estrutura adequada na unidade de produção ou de tecnologias no processamento que acelerassem o processo produtivo.

Dentre os produtos produzidos pelas agroindústrias quase todos são os mesmos, entregam folhosas (alface, rúcula, almeirão couve, agrião, acelga, dentre outros), cenoura, beterraba, couve-flor, brócolis, morango, abóbora, mandioca,, tomate, dentre outros. Cada agroindústria no entanto tem os seus produtos específicos, por exemplo a Cooperativa do Verê entrega também panificados, doces, geleias, molho de tomate e conservas; a Agroindústria A vende chips de mandioca, doce de mandioca com coco e geleias; e a Cooperativa C vende geleias de frutas finas como mirtilo, geleia de hibiscus com uva, além de melado, mel, e conservas; cada uma utiliza um canal diferente de comercialização, mas todas vendem os seus produtos direto ao consumidor, com estratégias distintas que serão descritas mais adiante no texto.

Em relação a influência da renda da agroindústria na renda total da unidade de produção, podemos dizer que a mesma é significativa nas três Agroindústrias, pois para a Agroindústria A a renda provém 55% pela agroindústria,

sendo complementada pela lavoura de grãos, na cooperativa a renda com a venda dos produtos vem para complementar a renda total das famílias visto que nenhuma unidade de produção trabalha exclusivamente com a produção de hortaliças, girando em torno de 20 a 40% a sua representatividade e para a Agroindústria C a renda que provém da Agroindústria representa 50% da renda total para todas as famílias que trabalham com a atividade, ficando o restaurante com os outros 50%.

5.3 COMERCIALIZAÇÃO

Entrando agora no viés comercialização da produção, pude verificar na entrevista que este é um ponto chave em todas as Agroindústrias, pois há entraves que não são facilmente resolvidos, ou seja, são identificados muitos fatores que interferem no ganho ou perda de dinheiro, mas nem sempre são fatores que podem ser resolvidos imediatamente, dependem muitas vezes de questões ligadas à produção que são negligenciadas e ao final se acumulam.

A análise dos canais de comercialização acessados pelas agroindústrias familiares é essencial para se ter uma ideia de quais os locais em que os produtos produzidos e processados pelos empreendimentos familiares são comercializados e quais os principais pontos de venda dos mesmos (PELEGRINI e GAZOLIA, 2008). Os canais de comercialização utilizados pelas agroindústrias são: Mercados institucionais PAA e PNAE e Feiras Municipais pelas Agroindústrias A e B; Supermercados, restaurantes e refeitórios de empresas privadas pela Agroindústria C. Ambas as três efetuam venda direta ao consumidor nas suas sedes. Podemos visualizar com esses dados, que ambas as três, utilizam-se de canais curtos de comercialização como forma de escoar a produção.

A Agroindústria A possui dois diferenciais, ela participa de feiras de agricultores orgânicos nas universidades de Pato Branco, UTFPR e FADEP todas as quintas-feiras, além de vender os seus produtos através de redes sociais, eles divulgam quais produtos possuem todas as sextas-feiras para serem entregues no sábado, os consumidores lhes informam qual produtos querem, as cestas então são montadas e entregues diretamente nas casas dos consumidores todos os sábados pela manhã, uma venda com caráter intimista, que cria um vínculo entre o agricultor e o consumidor.

Quando indaguei os gestores das Agroindústrias A e B sobre entrarem em Supermercados o presidente da Cooperativa do Verê me informou que não sentem necessidade, visto que muitas vezes não conseguem nem atingir a própria demanda dos mercados institucionais, e o L. genro do senhor J. na agroindústria A, nos informou que há a procura pelos logistas, no entanto existe o entrave da produção e regularidade na entrega, permanecendo portanto com a venda de forma mais direta

“bate no nosso maior entrave, os mercados querem, mas eles querem quantidade e frequência[...] e nós não temos nem como ter uma quantidade muito grande, pois não temos como fazer o processamento dela, higienização e tudo[...] também não conseguimos ter a mesma frequência, porque por ser uma propriedade orgânica, manejo orgânico, tem épocas que a gente consegue lidar com uma praga e tem épocas que abandona o cultivo e deixa que o solo se estabeleça por conta[...] a gente não consegue ter isso, é uma máquina só pra passar produto, não consegue passar em tudo ao mesmo tempo (risos)[...]” (L. 2017).

Comercializar através das cadeias curtas, tem as suas vantagens e desvantagens, conforme comentado na Tabela 2. no item Referencial Teórico, no entanto, para as unidades de produção entrevistadas podemos ver plena satisfação dos gestores, nenhum deles possui vontade imediata de alterar a forma como vem conduzindo o escoamento da produção, como dito anteriormente, cada unidade sabe a sua forma de comercialização mais adequada. Podemos concluir portanto, que no momento as vantagens têm se sobressaído as desvantagens.

Para a comercialização dos produtos, em todas as três agroindústrias a responsabilidade da atividade não fica a cargo dos chefes da unidade de produção. Para os mercados institucionais estes que definem quais produtos são necessários e as cooperativas se organizam de forma a entregar os produtos solicitados, passando nas propriedades apenas recolhendo os produtos já preestabelecidos para cada agricultor. Para a venda direta aos consumidores a Agroindústria A oferece o que possui em melhor estado e qualidade para venda naquele dia. Para a comercialização em supermercados no entanto, a Agroindústria C relatou que os produtos entregues são uma mescla dos produtos que se tem para oferecer com os produtos solicitados pela empresa, geralmente há produtos que precisam ter entrega periódica, ou seja, que são exigidos pelos Supermercados e caso estes não sejam entregues ou sofram alguma deterioração na prateleira, a agroindústria é obrigada a repor sem ganhar algo a mais por isso, existe uma margem de reposição de

produtos semelhante ao que existe nas frutíferas, ou seja, se o agricultor da Agroindústria C, entrega 10 caixas de alface, é preciso de mais 2 caixas para repor as prateleiras, por exemplo.

Para definir o preço de comercialização, cada agroindústria possui uma estratégia distinta, que sofre influência direta da produção e do consumidor final. A Agroindústria A faz uma análise do custo, conforme observamos na fala a seguir

“para o preço é feito uma análise de custo, custo e a porcentagem de lucro daí é lançado em cima... é feito o cálculo do custo, mão de obra, quanto de hora foi gasta, semente, quanto de produto foi utilizado, etc.... ” (L. 2016, Agroindústria A).

A Agroindústria B, trabalha com análise de custo, para os produtos vendidos na sede da cooperativa e com preços tabelados quando a produção é comercializada para os mercados PAA e PNAE, e a Agroindústria C, procura fazer análise de custo, no entanto já têm dois anos que não conseguem alterar o valor cobrado pelos produtos revendidos nos supermercados, alegam ser pela competitividade, pois eles buscam fornecer qualidade como característica principal do alimento, enquanto que outros agricultores priorizam a quantidade, e com isso se ele eleva os valores, perde clientes para o concorrente. Deixo a fala do agricultor para expor melhor o ponto de visão deles

“Um pouco a gente atende ao mercado, um pouco a gente olha nossos custos, mas não tem nada preestabelecido sabe... A gente estabeleceu a dois anos que era dois reais e deste então não teve alteração, tentamos aumentar pra R\$ 2,25 mas não teve jeito, tivemos que retornar para R\$ 2,00... sabe quanto que eles ganham num pacote desse? R\$ 2,99 e outro pacote de outro cliente eles vendem a R\$ 1,99... e eles enchem os pacotes, e eu vendo 200 gramas, colocam bastante pro cliente comprar, a questão é que o cliente chega em casa e joga metade fora... mas isso aí é que nem eu te falo, você não consegue mudar de uma hora pra outra, os clientes vão adquirindo consciência que não adianta pagar R\$ 1,99, mas bom eu não quero pagar R\$ 2,99... daí eu não posso fazer nada” (H. 2018, Agroindústria C).

Ainda com foco na comercialização dos produtos, perguntei para os entrevistados, qual era o diferencial da agroindústria deles em relação as outras, o que fazia eles se sobressaírem e os consumidores escolherem os produtos deles. As respostas foram as seguintes

“é uma agroindústria, alguns não são uma agroindústria, são produtores rurais que trabalham com a família, produzindo conforme eles conseguem e entregam nos mercados do município...” (H. 2018, Agroindústria C).

“diferencial é a questão do orgânico, a gente preza por isso e não abre mão”(M., 2017 Agroindústria B).

“capricho, acho que esse é o maior né, porque embora a gente tenha...possa ter o problema da pessoa encontrar algum inseto, alguma sujeira é uma coisa natural, isso pode acontecer, mas a gente zela muito para que isso não aconteça, o nosso processo de higienização o nosso cuidado, o objetivo dele é que a nossa alface ela seja limpa, os nossos produtos sejam limpos... ” (L., 2017 Agroindústria A).

Ao final das perguntas referentes à comercialização da produção, indaguei aos entrevistados sobre o maior problema enfrentado por eles na comercialização dos produtos, o que eles consideravam o maior problema e que eu não tinha talvez mencionado. O senhor H. da Agroindústria C me disse que o maior problema enfrentado por eles é o tempo, pois eles produzem de manhã pra entregar a tarde em 8 mercados em cidades diferentes e muitas vezes em um intervalo de tempo de apenas 2 horas com a produção dividida em dois carros, eles alegam que para se conseguir ter um pouco mais de qualidade nos produtos entregues, o agricultor é penalizado com o tempo.

Já para o senhor M. da cooperativa, o maior entrave enfrentado é o baixo volume da produção, pois com isso eles “se obrigam” a trabalhar com um preço maior, tendo baixa competitividade quando comparados aos demais agricultores, caso houvesse um volume maior de produção, seria possível adentrar em outros mercados e competir de igual para igual para com os demais agricultores/associações/cooperativas. Na logística para entrega dos produtos a cooperativa também sofre, pois não possui veículo próprio, com isso acabam tendo muitas perdas, pois o caminhão não é adequado, não tem câmara fria, e em um dia quente, as folhosas estragam e a cooperativa é obrigada a repor a produção, com isso têm-se menos lucro. Já na sede da cooperativa, alguns entraves também podem ser visualizados, pois as vezes falta produto, e com isso, os consumidores que vem até a sede e não o encontram acabam por não retornarem mais e com isso se perde clientes, além do local que não é considerado o melhor para a comercialização dos produtos, é pequeno, não comporta os equipamentos e está afastado dos centros de vendas.

Por fim, temos a produção do senhor J. (Agroindústria A) aonde L. nos relatou que o único problema enfrentado na comercialização dos produtos é o custo, o alto gasto com combustível, embalagem, etc, são os maiores entraves, pois

acabam encarecendo o produto ou diminuindo a renda do agricultor, caso este não queira repassar sempre o reajuste para os consumidores, como a logística é feita por eles, não enfrentam muitos problemas em questão de danificação de produtos ou perda ou tempo elevado fora de refrigeração.

5.4. O PROCESSO DE GESTÃO DAS AGROINDÚSTRIAS E PANORAMA GERAL

Neste momento do texto, em que me encaminho para encerrar a discussão, trago as falas dos entrevistados referentes aos problemas enfrentados no processo de gestão das unidades de produção, fator este que em muitos casos passa despercebido pela família e não lhe é dado o devido valor. Hoffmann e Kiyota em 2015 ao estudar a sucessão geracional em uma agroindústria voltada para a produção de queijo, constataram que o maior problema enfrentado pela família na época estava na gestão da unidade, que não permitia avanços por parte das mulheres da famílias que tinham interesse em expandir os negócios mas eram bloqueadas pelo chefe da família e pelos avós que ainda residiam na propriedade.

Dentre as perguntas feitas neste setor do questionário, toquei em assuntos que dizem respeito aos setores com maiores dificuldades das agroindústrias, quem administra a empresa e como a administração é realizada, como está sendo utilizada a capacidade produtiva do empreendimento, quais as expectativas do grupo para com o futuro na atividade, dentre outras questões.

Na Agroindústria C, H. que é hoje o atual contador e administrador da agroindústria e do restaurante, trabalhando em conjunto com D. nos contou que o empreendimento necessita de mais colaboradores, na área administrativa, pois eles não dão mais conta de atender as necessidades demandadas.

A empresa por exemplo possui um programa para gerenciar a parte administrativa, mas este deixou de ser utilizado pois demandava muito tempo, hoje utiliza-se o mesmo somente para o básico. A Capacidade produtiva da agroindústria hoje está em aproximadamente 90%, o que é excelente, pois demonstra que a família se organiza de forma eficiente, para conseguir extrair o máximo do empreendimento e ter o lucro esperado. Quando questionei sobre o fator que seria decisivo para que a capacidade produtiva fosse aumentada e eles pudessem vender mais produtos, os mesmos me reforçaram o que já haviam dito, que para aumentar a

venda precisaria aumentar o número de funcionários na parte de processamento, pois para a produção tudo está devidamente alinhado e ainda se pode extrair muito mais da área com os funcionários que se tem, no entanto o processamento não comporta mais produtos, chegou no limite.

Na cooperativa, a gestão se dá de maneira distinta das outras agroindústrias, ela é feita com base no regimento que rege os atos dos cooperados, documento que foi construído em assembleia geral, sancionado e assinado por todos os membros. A administração da cooperativa é hoje feita por sete pessoas que compõem a diretoria, sendo elas, 1 presidente, 6 diretores e 4 fiscais que atuam monitorando as atividades mas não participam das reuniões e tomadas de decisão. As reuniões são feitas periodicamente entre a diretoria e as decisões são posteriormente repassadas aos cooperados. A empresa, assim como a mencionada anteriormente, possui um programa operacional no computador por exigência da contabilidade, para ter controle de tudo que é feito, não é dos melhores, mas atende as necessidades.

Quanto a utilização da capacidade produtiva da agroindústria hoje, M. me informou que esta gira em torno de 40 a 50%, o que é um valor extremamente abaixo do esperado pela cooperativa, mas ele explica que esse valor se dá em partes, porque o agricultor tem medo de perder o produto, tem medo de produzir e não vender, ou vender e não receber, pois ao comercializar os produtos pelos mercados institucionais, existe o atraso no pagamento, com isso alguns agricultores preferem vender diretamente ao consumidor ou em supermercados. Pela cooperativa, existe uma programação de entrega dos produtos, mas esta não é obrigatória, então nem sempre se recebe o produto dos agricultores destinados à entrega naquele dia, e com isso aquela venda se perde, diminuindo a chance de liberação de verbas em projetos para aquisição de equipamentos e insumos.

Para aumentar a venda dos produtos, M. relatou que seria necessário ter mais produção para que se consiga entrar no mercado do varejo, não depender somente dos institucionais, e ter maior competitividade frente a outros agricultores.

A expectativa do grupo para a agroindústria é sempre melhorar, tem-se muita burocracia, depende-se muito da boa vontade política, mas a meta “é aumentar o número de cooperados pra conseguir aumentar a produção e trabalhar não somente com o institucional, mas abrir para outros mercados” (M., 2017). Para o

município o mercado de hortaliças tem muito o que crescer, pois há demanda, no entanto

“Os produtores não continuam na atividade pois muitas vezes a renda não é o que esperavam, e o trabalho é muito, além da assistência que é falha, não importa aonde você for procurar você não vai achar, somente nas instituições mesmo como CAPA, EMATER, então muitas vezes você não consegue fazer um bom trabalho e daí acabam desistindo... A atividade tem um futuro não muito promissor, mas a gente tá na luta (risos), conscientização pelos orgânicos é o futuro, passo de formiguinha, um pouco de cada vez” (M., 2017).

Já no empreendimento do senhor J., na gestão o maior entrave é o investimento, pois se vê muita coisa para investir mas sabe-se que o retorno irá demorar, então a família prefere investir primeiro nas coisas que retornam mais rápido e vai adequando o que fica a longo prazo, no entanto isso gera alguns debates na família, pois L. diz que “não fazer um investimento já é um prejuízo”, e tenta convencer aos demais da sua filosofia, enquanto que o senhor J. e a filha F. preferem fazer as melhorias conforme o financeiro da unidade permite. A base é o raciocínio lógico, fazem os cálculos, cada membro expõe a sua opinião, dialogam e chegam num consenso, mas as atividades são divididas, a filha F., é responsável pelo financeiro da empresa, o J. pela produção, o L. pela produção e comercialização e a dona C. auxilia em todos os setores.

A família não possui um programa pago para a gestão financeira do empreendimento, no entanto utilizam uma planilha fornecida pelo IAPAR em cadernos e na extensão Excel, que torna os dados organizados como se estivessem em um programa. A filha F. relatou que deixou de utilizar o programa que havia na unidade de produção pois este era muito detalhista e demandava muito tempo, nos contou entusiasmada que se houvesse um aplicativo do celular com toda a gestão da empresa ao toque do dedo seria o ideal, até para comercializar os produtos e não depender mais do aplicativo utilizado hoje, no entanto o aplicativo para ser funcional deveria emitir alertas pontuais para os consumidores sempre que houvesse produtos a disposição e que eles pudessem escolher os produtos como se estivessem indo à geladeira de casa, algo dinâmico, diferente do que se tem hoje. Segundo L. a utilização da capacidade produtiva da agroindústria hoje é de 100%, no entanto, da área da propriedade que poderia ser utilizada para a agroindústria hoje é utilizado 25%, ou seja, tem-se espaço para crescimento, mas bate-se no entrave da mão de obra. Para aumentar a instalação, se tem lugar, mas não se consegue aumentar o

volume de vendas por falta de mão de obra. A família mesmo com este entrave espera aumentar a produção e retirar a agroindústria da propriedade, deixar lá apenas a produção, processar e vender os produtos na área urbana, próximo aos centros de comercialização, para facilitar o contato com os consumidores e mercados em potencial.

A expectativa futura para a Agroindústria C não pode ser relatada, pois a gestão não sabe o que espera, relataram que quando o seu N. falar “H., agora é por conta de vocês...” não se sabe se terão a capacidade de dar continuidade à produção, pois segundo eles o conhecimento deste setor está com o seu N., na cabeça dele. Não se sabe também, por quanto tempo a agroindústria tem vontade de continuar “não podemos ter muito sonho, vamos um ano de cada vez. A médio e a longo prazo pensamos em investimento” (H. 2017).

Sobre o futuro da atividade da agroindústria com foco em produção de processados de origem vegetal, mesclo as falas dos gestores das Agroindústrias A e C, que dizem que para agricultor orgânico tem mercado em expansão, já para o convencional está saturado, é muito grande pelo número de agricultores, com isso o preço e o lucro dos produtos é baixo. Uma coisa é importante, a demanda existe, os agricultores que fracassam na atividade segundo L. e H. é porque abandonam a atividade ou por falta de mão de obra, ou pelas exigências da vigilância sanitária, (aonde muitos não estão dispostos a se adaptar) ou e principalmente pela falta de planejamento e controle administrativo, que é imprescindível.

6 CONCLUSÕES

Com este trabalho, pude concluir que as agroindústrias aqui estudadas, possuem entraves e demandas distintos e similares, em sua grande maioria o entrave que é visualizado em uma já foi o é visualizado na outra e os gestores possuem consciência disso, alegando que o ramo é penoso e demanda dedicação.

Os maiores entraves observados nas três unidades de produção foram:

- I. Falta de assistência técnica particular;
- II. Falta de mão de obra para o processo produtivo e administrativo;
- III. Produção insuficiente, impossibilitando a expansão das unidades de produção e por fim,
- IV. Dificuldades na logística, a falta de carros adaptados e o longo período de tempo, entre a embalagem e a entrega dos produtos, em função das longas distâncias, dificultam o transporte dos alimentos de forma adequada, encurtando a sua vida útil.
- V. Necessidade de um comércio direcionado para insumos do setor hortícola na região;
- VI. Necessidade de tecnologias simplificadas, como *software* e aplicativos, que possibilitem melhorar a gestão financeira das agroindústrias, além de ferramentas que possibilitem aumentar o faturamento, com os recursos já disponíveis nas unidades de produção.

Fica claro que alguns entraves são também caracterizados como uma perspectiva da Agroindústria, pois estes fatores são imprescindíveis para a evolução da atividade dentro da unidade de produção, a reprodução social da atividade e a sua expansão, além de estarem correlacionados com todos os outros existentes.

A inexistência de assistência técnica dentro de uma unidade de produção, como podemos visualizar na Agroindústria C, cria uma deficiência nos demais setores, pois como mencionado por um agricultor, o profissional têm o conhecimento que complementa a sabedoria do agricultor e vice-versa, e é essa interação que estimula o crescimento e a melhoria da produtividade a um baixo custo. Sem a correta orientação, a produção não atinge o seu máximo potencial e as áreas são “desperdiçadas”.

Em todas as unidades de produção ouvi-se relatos de falta de mão de obra, que comprometiam a qualidade dos serviços e a rapidez na produção e entrega, no entanto, em alguns casos não falta de mão de obra, falta ordem na produção, ordem esta que pode e deve obtida através do gerenciamento correto das atividades desenvolvidas, de um controle de tudo que entra e sai da unidade, dos espaços utilizados, dos processos, do tempo gasto em cada atividade, dos desperdícios, dos investimentos, etc.

Uma Agroindústria é uma empresa e deve ser gerida como tal, no entanto, muitos agricultores não possuem essa visão, e acabando negligenciando este fato, deixando de fazer coisas simples, por alegar falta de tempo, falta de tecnologias ou até mesmo conhecimento, como pode ser visto aqui no texto. Esses fatores, ao se acumularem, resultam em uma produção ineficiente, que não atinge a demanda existente e abre portas para as agroindústrias concorrentes.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por fim, inicio este capítulo voltando a fala dos agricultores sobre os diferenciais das Agroindústrias, que eram “ser uma agroindústria” para a Agroindústria C; “o Capricho” para a Agroindústria A e o produto orgânico para a Agroindústria B, pois esta foi uma grande surpresa no momento de realização das entrevistas. A consciência dos agricultores sobre o que lhes dá visibilidade no mercado e fideliza os clientes é algo que causa extrema curiosidade, pois nenhum deles citou a qualidade do produto entregue, fator este que na minha visão seria um fator determinante para a escolha do produto pelo cliente.

Pude observar durante a realização deste trabalho, a demanda existente nos municípios por produtos hortifrúti, tanto pelos mercados institucionais PAA e PNAE, como em Supermercados, Feiras e Entrega a Domicílio, ouvindo dos gestores que muitos clientes ainda vão até as sedes das unidades em busca dos produtos, por gostarem da intimidade criada através dessa relação. Com a mudança dos hábitos alimentares que estão ocorrendo na sociedade atual, podemos dizer sem dúvidas que o mercado das hortaliças merece mais atenção por parte dos profissionais mesmo e até principalmente em locais aonde este não é tão difundido como renda principal dentro das unidades de produção.

Para a realização desta pesquisa, foi difícil encontrar na região unidades de produção que fizessem pelo menos, o processamento mínimo de olerícolas. A grande maioria das agroindústrias faz apenas a higienização, embalagem e venda dos produtos, não processa a matéria prima com o intuito de agregar valor, o que deixa uma grande abertura para esses produtos nos mercados locais. Diante disto, constato que é preciso que nós profissionais da área de assistência técnica façamos o papel de administradores/empreendedores também, demonstrando aos pequenos agricultores estratégias e métodos que lhes permitam aproveitar melhor os recursos que existem dentro das propriedades, algumas vezes apenas adequando os processos, fazendo-os reduzir os desperdícios e processando matérias-primas que antes seriam descartadas por não atenderem aos requisitos para serem vendidas *in natura*.

A região possui um futuro promissor no ramo das Agroindústrias Familiares em seus diversos ramos de produção, mas acredito que seja maior para o ramo das olerícolas, pois estas estão cada vez mais, tendo maior visibilidade na

sociedade local, um destaque especial para aquelas com produção orgânica, que possuem papel importante na alimentação das pessoas que buscam modificar os hábitos alimentares e consumir produtos mais saudáveis, livres de agroquímicos.

O que mais que chamou a atenção no trabalho foi a constatação de que há demanda por produtos e há produção insuficiente nas unidades de produção, mesmo que estas tenham capacidade de expansão da atividade. Espero com este trabalho, contribuir para que os colegas engenheiros agrônomos, olhem com olhos mais atentos os ramos secundários que existem dentro das unidades de produção, pois estes muitas vezes se destacam e se tornam a principal renda das famílias e nós devemos estar aptos para atender com eficiência essa demanda profissional.

REFERÊNCIAS

AMORIM, Luci Suzana Bedin; STADUTO, Jefferson Andronio Ramundo. **Desenvolvimento territorial rural: a agroindústria familiar no oeste do Paraná.** Revista de Economia Agrícola, São Paulo, v. 55, n. 1, p. 15-29, 2008.

ANDRIOLO, Jerônimo Luiz., **Olericultura Geral: princípios e técnicas.** Santa Maria: Ed. UFSM, 2002. 158 p.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo.** Lisboa: Edições 70, 1979. 226 p.

CENCI, Sergio Agostinho., **Processamento Mínimo de Frutas e Hortaliças: tecnologia, qualidade e sistemas de embalagem.** Rio de Janeiro: EMBRAPA Agroindústria de Alimentos, 2011. 144 p.

CORADINI Lucas; BRUMER, Anita. **Projetos profissionais juvenis e a perspectiva de reprodução social na agricultura familiar.** Dissertação (Mestrado em Sociologia) – Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Dissertação (Mestrado em Sociologia), 2011. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10183/61736>> Acesso em: 12 abr. 2018.

DAROLT, Moacir Roberto., **Conexão ecológica: novas relações entre agricultores e consumidores.** Londrina: IAPAR, 2012. 162 p.

DEL GROSSI, Mauro Eduardo; GRAZIANO DA SILVA, José. **O novo rural: uma abordagem ilustrada.** Instituto Agronômico do Paraná, Brasília, PA (Brasil)., 2002.

FILGUEIRA, Fernando Antonio Reis. **Novo manual de olericultura: agrotecnologia moderna na produção e comercialização de hortaliças.** 3. ed. Viçosa/MG: UFV, 421 p. 2007.

GNOATTO, Almir Antonio et al. Pluriatividade, agroindústria e agricultura: familiar. In: XLII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural. **Anais...** Cuiabá-MT. 2004. Disponível em: <www.sober.org.br/palestra/12/09P445.pdf> Acesso em: 10 abr. 2018.

GODOY, Arilda Schmidt. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 20-29, maio/jun. 1995. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rae/v35n3/a04v35n3.pdf>> Acesso em: 16 mai. 2018.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro - Contratos e Atos Unilaterais.** v. III, São Paulo: Editora Saraiva, 2004.

HOFFMANN, Luana Pasa ; KIYOTA, Norma. Migração da Mulher Rural, O caso de uma jovem e sua unidade de queijo no sudoeste do Paraná. In: 53º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. **Anais...** João Pessoa, 2015.

HOFFMANN, Luana Pasa ; KIYOTA, Norma. A Sucessão Geracional em unidades de produção com agroindústrias familiares rurais no município de Pato Branco -PR. In: XI Congresso da Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, **Anais...** Pelotas, p. 1760-1778, 2016.

MALUF, Renato Sergio Jamil., Mercados agroalimentares e agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Revista Ensaios FEE**. Porto Alegre, v. 25, nº 1, pp. 299-322, 2004.

MIOR, Luis Carlos., **Agricultores familiares, agroindústrias e redes de desenvolvimento rural**. Chapecó: SC, Editora Argos, 338 p., 2005.

NORONHA, Olinda Maria, **De camponesa a madame**: trabalho feminino e relações de saber no meio rural. São Paulo: Loyola, 1986.

OLIVEIRA, Emanuel Neto Alves de; SANTOS, Diego da Costa., **Tecnologia e processamento de frutos e hortaliças**. Natal: IFRN, 2015. 234 p.

PELEGRINI, Gelson; GAZOLLA, Márcio., **A agroindústria Familiar no Rio Grande do Sul**: limites e potencialidades a sua reprodução social. Frederico Westphalen: Ed. da URI, 2008. 187 p.

PERUFO, Alan Kenedy.; KIYOTA, Norma; PERONDI, Miguel Angelo., A diversificação dos meios de vida em três famílias do projeto redes de referência para a agricultura Familiar. In: XI Congresso da Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, **Anais...** Pelotas, 2016.

QUADROS, Clarissa de; STROPASOLAS, Valmir Luiz; REBOLLAR, Paola Beatriz May. A participação dos jovens nas agroindústrias familiares do litoral sul catarinense e as implicações no processo sucessório. **Revista Pedagógica**, v. 13, n. 26, p. 125-160, 2011.

SCHNEIDER, Sergio. A pluriatividade no meio rural brasileiro: características e perspectivas para investigação. GRAMMONT, Hubert Carton de e MARTINEZ VALLE, Luciano (Comp.)(Org.). **La pluriactividad en el campo latinoamericano**. 1ª ed. Quito/Equador: Ed. Flacso-Serie FORO, v. 1, p. 132-161, 2009.

SILOCHI, R.; DE SOUZA LIMA, Romilda. Análise do Perfil dos Consumidores da Cooperativa de Comercialização da Agricultura Familiar Integrada. **V Encontro paranaense de pesquisa e Extensão em Ciências Sociais Aplicadas e VIII**

Seminário do Centro de Ciências Sociais Aplicadas de Cascavel. Cascavel: UNIOESTE–Campus de Cascavel, 2009.

SILVA, Cristiane Rocha; GOBBI, Beatris Christo; SIMÃO, Ana Adalgisa. O uso da análise de conteúdo como uma ferramenta para a pesquisa qualitativa: descrição e aplicação do método. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, v. 7, n. 1, p. 70-81 2005.

TEDESCO, João Carlos. **Terra, trabalho e família:** racionalidade produtiva e ethos camponês. Passo Fundo: UPF Editora, 1999.

TRIVINOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987. 175 p.

WANDERLEY, Maria de Nazareth Baudel. Raízes históricas do campesinato brasileiro. XX Encontro Anual da ANPOCS. Gt 17. **Processos Sociais Agrários.** Caxambu, MG. **Outubro**, v. 21, 1996.

WANDERLEY, Maria de Nazareth Baudel. Agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidades. Rio de Janeiro: **Estudos Sociedade e Agricultura.** p. 42-61, 2003.

ÍNDICE DE APÊNDICES E ANEXOS

APENDICE A – PROPOSTA DE ROTEIRO PARA ENTREVISTA.....	57
--	-----------

APÊNDICES

APENDICE A – PROPOSTA DE ROTEIRO PARA ENTREVISTA

Proposta de roteiro de entrevista para a execução do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado: “ENTRAVES E DEMANDAS EM AGROINDÚSTRIAS OLERÍCOLAS: UM ESTUDO DE CASO COM FAMÍLIAS AGRICULTORAS DO SUDOESTE DO PARANÁ” da acadêmica Luana Pasa Hoffmann do curso de Agronomia da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – Câmpus Pato Branco.

ANO BASE DA PESQUISA: 2017

Nome do Entrevistador: _____ Família: _____

Telefone: _____ Comunidade: _____.

A - IDENTIFICAÇÃO DA FAMÍLIA E DA AGROINDÚSTRIA:

1. Dados de identificação:

1.1 Família:

Nome Completo	Idade	Relação com o Chefe	Tempo de Trabalho na UP	Escolaridade	Estado Civil

1.2 Agroindústria:

Nome da agroindústria _____

Nome da marca dos produtos: _____

Endereço completo: _____

Telefone: _____

2. Como surgiu a Agroindústria? (herança familiar, por cooperativas, incentivos de entidades ou governo). Traçar um histórico da produção da família.

3. Em relação à legalização da agroindústria, ela se encontra em qual situação?

Se legalizada responda:

Razão Social _____

Inscrição Estadual _____ CNPJ _____

Se não está legalizada, quais são os principais problemas para conseguir se legalizar?

4. Qual a área utilizada pela agroindústria? _____.

5. Quanto ao empreendimento familiar:

- Está ligado a uma associação ou cooperativa regional/estadual de agroindústrias em rede.
- Possui vínculos com uma associação ou cooperativa de agroindústrias a nível local.
- Trabalha de forma individual e não associativa (somente o grupo familiar).
- Funciona com base na união de algumas famílias (grupos familiares).
- Outra situação: _____

B - MATÉRIA PRIMA, PRODUÇÃO E RENDA

1. Qual a procedência da matéria prima utilizada na produção?
2. Qual é o sistema de produção? (convencional, orgânico, hidropônico, etc)
 - 10.1 Se orgânico como foi o processo de certificação.
3. Quais as procedências dos insumos utilizados na produção?
4. Como é a mão de obra na produção?(membros da família, empregados, etc).
5. Como é a assistência técnica para a produção?
6. Quanto às dificuldades na produção aponte as 04 principais. Exemplos:
 - Custos elevados de produção Falta de tecnologia adequada
 - Falta de força de trabalho na família Falta de acompanhamento especializado
 - Produção de matéria-prima insuficiente Pouca qualidade dos produtos elaborados
 - Problemas na etapa de processamento Estrutura da agroindústria inadequada.
7. Quais são os principais produtos produzidos e suas quantidades por ano.
8. Como é determinado o que será produzido no período?
9. Como é o mercado de venda desse material na região? (encontra fácil, etc)
10. Qual a renda familiar anual obtida, em reais (R\$), com a agroindústria familiar e como isso influência na renda final da unidade de produção?

C – COMERCIALIZAÇÃO

1. Quais os principais canais de mercado acessados pela agroindústria familiar?
2. Quem realiza a comercialização dos produtos da agroindústria familiar?

3. Há parceria com outros agricultores para a produção e/ou comercialização dos produtos?
4. Como é o processo de embalagem, rotulagem e rastreamento dos produtos?
5. Como é estabelecido o preço de venda dos produtos ofertados?
6. Qual o produto mais procurado pelos compradores?
7. Qual o diferencial que a sua agroindústria possui em relação as outras?
8. Quais os maiores problemas enfrentados no momento da comercialização dos produtos?

D - O PROCESSO DE GESTÃO DAS AGROINDÚSTRIAS

1. Em termos de gestão em qual das áreas a agroindústria apresenta maiores dificuldades?
2. A agroindústria é administrada por quem?
3. Como é realizada a administração da agroindústria (entradas, saídas, custos de produção, ect)?
4. É utilizado programa de informática para a organização: () Sim () Não
5. Qual a utilização da capacidade produtiva da agroindústria?
6. Para aumentar a venda dos seus produtos o que seria necessário?
7. Qual a expectativa da família em relação à agroindústria?

E – PANORAMA GERAL

1. Como você vê o mercado de horticultura no município?
2. Como você observa a demanda por esses produtos no município?
3. Porque na sua opinião, alguns agricultores não conseguem dar continuidade à atividade? Qual a sua expectativa para o futuro da produção no município?