

O Mercado Convencional da Banana Sujeição da Agricultura Familiar no Vale do Ribeira-SP¹

<http://dx.doi.org/10.21527/2237-6453.2020.50.146-165>

Recebido em: 27/7/2019

Aceito em: 8/10/2019

Rafael Eduardo Chiodi², Gustavo Fonseca de Almeida³,
Luiz Henrique Bambini de Assis⁴

RESUMO

Os municípios do Vale do Ribeira apresentam os menores índices de desenvolvimento humano do Estado de São Paulo. A principal atividade produtiva do território – a bananicultura – tem efeito significativo no indicador que avalia a geração de renda nesses municípios. Nesse contexto, o artigo visa a dar ênfase ao entendimento do chamado “mercado convencional da banana”, procurando demonstrar como a atuação de agentes intermediários neste mercado impõe limites à geração de renda na agricultura familiar. Para tanto, foram entrevistados 6 gestores de organizações de produtores e 38 produtores de bananas dos municípios de Miracatu e Sete Barras. Identificou-se a presença de agentes intermediários individuais locais e de empresas atacadistas. As empresas atacadistas possuem poder econômico de influenciar e determinar os preços pagos ao produtor, que, de um modo geral, é considerado baixo por restringir significativamente a rentabilidade dos agricultores entrevistados. Ainda, os intermediários locais estabeleciam formas de relação com os produtores que criavam outras desvantagens, destacadamente o calote. Conclui-se que a comercialização de bananas no mercado convencional, por meio de agentes intermediários, inibe possibilidades de desenvolvimento econômico destes agricultores e, por consequência, de todo o território do Vale do Ribeira, dependente da comercialização dessa fruta.

Palavras-chave: Desenvolvimento rural. Agricultura familiar. Mercado.

THE BANANA'S TRADING CONVENTIONAL MARKET: FAMILY FARMERS SUBJECTION IN VALE DO RIBEIRA-SP

ABSTRACT

The municipalities of Vale do Ribeira have the lowest rates of human development in the state of São Paulo. The main productive activity of the territory, banana farming, has a significant effect on the indicator that evaluates the generation of income in these municipalities. In this context, the article aims to emphasize the understanding of the so-called “conventional banana market”, trying to demonstrate how as the performance of intermediary agents in this market imposes limits on the generation of income in family agriculture. For this, six managers of producer organizations and 38 banana producers from the municipalities of Miracatu and Sete Barras. The presence of local individual intermediaries and large wholesale companies was identified. It was found that wholesale companies have the economic power to influence and determine the prices paid to the producer, which in general is considered low because it significantly restricts the profitability of the farmers interviewed. In addition, it should be noted that local intermediaries established relationships with producers that created other disadvantages, notably default. It is concluded that the commercialization of bananas in the conventional market by means of intermediaries inhibits possibilities of economic development of these farmers and, consequently, of the whole territory of the Vale do Ribeira dependent on the commercialization of these fruits.

Keywords: Rural development. Family farming. Marketplace.

¹ Agradecimento ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico pelo apoio financeiro.

² Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo (USP). Professor da Universidade Federal de Lavras (Ufla). rafaelchiodi@gmail.com

³ Doutor em Agroecologia pela Aarhus University, Dinamarca. Professor da Universidade Federal de São Carlos (UFScar). gufoal@gmail.com

⁴ Aluno de Mestrado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ). Servidor público da Prefeitura de São Paulo. luizbambini@gmail.com

O Vale do Ribeira, no Estado de São Paulo, passou por diferentes ciclos econômicos até a chegada da banana em meados do século 20 (DIEGUES, 2007). Desde então, a bananicultura tornou-se uma de suas atividades econômicas mais importantes, passando a representar a base geradora de emprego e renda para grande parte dos seus municípios.

Em 2017, a participação da produção de bananas dos municípios do Vale do Ribeira aproximou-se de 22% da produção nacional e de 89% da produção paulista, que foi a maior do país (IBGE, 2017). Ressalta-se, contudo, que quase a totalidade desta produção se concentrou em nove municípios do médio Vale do Ribeira (IBGE, 2017), estes reconhecidos como municípios do “miolo do Vale” ou do “Vale bananeiro” (GONÇALVES; SOUZA, 2001).

Nesse contexto, a produção de bananas acontece de forma expressiva por intermédio de relações sociais de produção do tipo familiar. Dados de 2017 permitiram identificar a predominância dos estabelecimentos agropecuários familiares nos nove municípios que mais produziram bananas no Vale do Ribeira, que, em média, foi de 80% do total de estabelecimentos (IBGE, 2017). A produção de bananas em estabelecimentos familiares, além de contribuir para a produção regional, representa a atividade econômica central para muitos produtores familiares.

Ao lado da relevância produtiva da bananicultura, os municípios do Vale do Ribeira têm em comum os mais baixos índices de desenvolvimento humano (IDH) do Estado de São Paulo. Em 2010, Registro tinha o maior IDH municipal do território e encontrava-se na posição 199º (0,754) no Estado. Miracatu estava na posição 590º (0,697) e Sete Barras na posição 633º (0,673), de um total de 645 municípios (MDA, 2015). Ainda, outros municípios produtores de bananas possuem IDH no estrato médio, como Pedro de Toledo (0,696), Eldorado (0,691) e Itariri (0,677). O IDH é um índice que agrega dados de renda, longevidade e educação, que posicionam a região entre as mais pobres deste Estado (GALVANENSE; FAVARETO, 2014), ressaltando que o indicador de renda contribui sobremaneira para tal condição (GONÇALVES; SOUZA, 2001). No contexto rural a situação é acentuada, fato que motivou a criação do Território da Cidadania do Vale do Ribeira, que definiu o Vale do Ribeira como um território prioritário para receber políticas públicas de caráter socioeconômico com vistas ao desenvolvimento regional (MDA, 2015).

Diante deste cenário, entende-se que refletir sobre o desenvolvimento especialmente do médio Vale do Ribeira, leva invariavelmente a considerar a cadeia de geração e distribuição de valor em torno da bananicultura. Neste sentido, ganha centralidade aspectos relacionados à inserção da produção familiar no chamado “mercado convencional da banana”, principalmente no que se refere ao valor gerado e retido pelos produtores, que é expresso no preço recebido pelo produto e que será determinante para a remuneração do trabalho familiar e para a rentabilidade da atividade.

Partindo desta interpretação, este artigo visa a dar ênfase ao entendimento do “mercado convencional da banana” no Vale do Ribeira, procurando demonstrar como a atuação de agentes intermediários neste mercado impõe limites à geração de renda na agricultura familiar. Para tanto, o artigo estabelece o campo teórico capaz de explicar o processo geral que determina a posição/inserção dos agricultores familiares na sociedade capitalista brasileira. Segue e apresenta as dimensões socioeconômicas dos muni-

cípios de Miracatu e de Sete Barras, que formam o *locus* da pesquisa. Posteriormente, constrói o entendimento sobre aspectos relacionados ao funcionamento do “mercado convencional da banana”, enfocando o papel dos agentes intermediários e mecanismos de formação de preço. Por fim, apresenta as percepções dos produtores familiares que comercializam via agentes intermediários, discutindo as visões que apontam para a falta de profissionalização da gestão de empreendimentos familiares como fator que determina condições socioeconômicas desfavoráveis da agricultura familiar.

AGRICULTURA FAMILIAR E A RENDA DA TERRA

A relação social de produção do tipo familiar na agricultura caracteriza-se pelo fato de a família ser a proprietária ou ter a posse dos meios de produção (terra, insumos, máquinas e equipamentos) e também trabalhar para produzir. Neste caso, a propriedade/posse e o controle sobre o processo produtivo dá ao trabalhador familiar maior autonomia quanto ao que ocorre na relação social de produção capitalista, quando o trabalhador assalariado se sujeita completamente ao controle dentro do processo produtivo industrial (MARTINS, 1990 ; OLIVEIRA, 1996). Sobre a condição do trabalhador familiar, Martins (1990) escreveu:

Nós não estamos de fato diante da separação do trabalhador dos seus meios de produção. O produtor familiar, como é o caso dos pequenos agricultores do Sul do País, continua proprietário da terra e dos instrumentos que utiliza no seu trabalho. Ele não é assalariado de ninguém [...]. Nem há sujeição formal nem há sujeição real do trabalho ao capital nesse caso (p. 174).

Por outro lado, o agricultor familiar diferencia-se do capitalista da agricultura, uma vez que não explora o trabalho assalariado de modo permanente e não visa exclusivamente o lucro como via para a reprodução do capital. O agricultor familiar é um produtor simples de mercadorias, ou seja, a produção excedente que destina à venda para obter dinheiro permite a compra de outras mercadorias, as quais a família necessita para sua reprodução biológica e social (MARTINS, 1990 ; OLIVEIRA, 1996).

Por estabelecer uma relação social de produção não capitalista no seio de sociedades que se organizam pelo modo de produção capitalista, e pelo processo contínuo de expansão da relação social típica desse modo de produção, a agricultura camponesa foi percebida como estando em vias de desaparecimento (MARTINS, 1990 ; OLIVEIRA, 2007).

No Brasil, entretanto, o desenvolvimento da relação social de produção capitalista na agricultura engendrou formas de inserção do produtor familiar que permitiu a sua permanência (MARTINS, 1990 ; OLIVEIRA, 2007). Desse modo, conforme Oliveira (1996), o desenvolvimento do capitalismo no campo brasileiro promoveu simultânea e contraditoriamente a expansão da produção do tipo familiar camponês.

A agricultura do tipo familiar não está fora das estruturas da sociedade capitalista; pelo contrário, sua persistência é possível justamente por estar inserida nas dinâmicas de expansão dessa sociedade e por contribuir para os processos de reprodução ampliada do capital e seu acúmulo (MARTINS, 1990 ; OLIVEIRA, 1996). Para Martins (1990),

em setores como o de alimentos de consumo interno, em que a renda obtida a partir do investimento é baixa, o capital não se torna proprietário da terra, mas cria as condições para extrair o excedente econômico.

Oliveira (1996) contribui para entender o fenômeno com a noção de “monopolização do território pelo capital monopolista”, que ocorre quando o capitalista industrial e/ou o capitalista comercial está separado do produtor agrícola, que pode ser um camponês. Neste caso, o modo de produção capitalista estabelece uma hegemonia parcial, pois, como a produção pode ficar a cargo dos produtores familiares, abre-se possibilidades para a criação e recriação das relações não capitalistas de produção no campo, o que pode ser percebido nas diferentes formas de integração que ocorrem entre produtores familiares e a indústria beneficiadora de produtos agrícolas (OLIVEIRA, 1996).

O que está por de trás dessa relação é o interesse do capital na sujeição da renda da terra, que é condição para que ele possa sujeitar o trabalho que se dá na terra (MARTINS, 1990). Nesse sentido, a renda da terra se refere a:

[...] um lucro extraordinário, suplementar, permanente, que ocorre tanto no campo como na cidade. O lucro extraordinário é a fração apropriada pelo capitalista acima do lucro médio. Na indústria ele é eventual, devido ao avanço tecnológico, entretanto na agricultura ele é permanente, pois, por exemplo, existem diferenças entre a fertilidade natural dos vários tipos de solos. Como ela é um lucro extraordinário permanente, ela é, portanto, produto do trabalho excedente. Esclarecendo melhor, o trabalho excedente é a parcela do processo de trabalho que o trabalhador dá ao capitalista, além do trabalho necessário para adquirir os meios necessários à sua subsistência (OLIVEIRA, 2007, p. 43).

A renda da terra tem sua forma pré-capitalista, que é o produto excedente, como é a parte da produção entregue pelo parceiro ao proprietário da terra como pagamento pelo cultivo desta. Na sua forma capitalista, ela é sempre sobra acima do lucro médio. Desse modo, é a sobra acima da fração do valor das mercadorias, que nada mais é do que mais-valia, ou seja, trabalho excedente (OLIVEIRA, 2007).

Assim, a renda da terra é o trabalho familiar excedente que está embutido no produto produzido e que, ao ser convertido em dinheiro, vai parar nas mãos de agentes estranhos à família (MARTINS, 1990; OLIVEIRA, 2007). Conforme Martins (1990, p. 177), “a riqueza que cria realiza-se em mãos estranhas às suas, como renda que flui disfarçadamente para os lucros bancários, como alimento de custo reduzido que barateia a reprodução da força de trabalho industrial e incrementa a taxa de lucro das grandes empresas urbanas”.

Da necessidade constante de se promover a apropriação da renda da terra deriva a busca pela inserção do agricultor familiar nos “mercados”. Ser um agricultor familiar “consolidado”, aquele que é integrado aos mercados, que acessa políticas públicas e inovações tecnológicas (GUANZIROLI, 1995), nada mais é do que ser um produtor familiar que troca, com poucas e grandes corporações que controlam o sistema financeiro, a produção e a distribuição de insumos e os processos de transporte, beneficiamento e comercialização de produtos agrícolas (BOMBARDI, 2011; DOWBOR, 2017).

Conforme Oliveira (1996), está-se diante de um mecanismo específico de monopólio do capital em relação à produção no campo, o monopólio na circulação, subordinando a produção à circulação. Para Martins (1990),

Onde o capital não pode tornar-se proprietário real da terra para extrair juntos o lucro e a renda, ele se assegura o direito de extrair a renda. Ele não opera no sentido de separar o proprietário e o capitalista, mas no sentido de juntá-los. Por isso, começa estabelecendo a dependência do produtor em relação ao crédito bancário, em relação aos intermediários, etc. É um fato claro que toda renda diferencial tem sido sistematicamente apropriada pelo capital no momento da circulação da mercadoria de origem agrícola (p. 176).

O monopólio industrial preferiu instalar-se na circulação, ao invés de transformar todos os trabalhadores familiares em assalariados. Por isso, o desenvolvimento do capitalismo no campo brasileiro subordinou os agricultores familiares para se apropriarem da renda da terra (MARTINS, 1990 ; OLIVEIRA, 2007).

Na medida em que o produtor preserva a propriedade da terra e nela trabalha sem o recurso do trabalho assalariado, utilizando unicamente o seu trabalho e o da sua família, ao mesmo tempo que cresce a sua dependência em relação ao capital, o que temos não é a sujeição formal do trabalho ao capital. O que essa relação nos indica é outra coisa, bem distinta: estamos diante da sujeição da renda da terra ao capital (MARTINS, 1990 , p. 175).

Ainda para Oliveira (2007), o processo geral da sujeição da renda da terra ao capital monopolista engendra a concentração/especialização desse agricultor familiar. Como dito, visa a promover sempre a inserção dos produtores familiares em um modelo dependente de insumos de origem industrial, do sistema financeiro e de agentes intermediários para a comercialização. Para tanto, está à visão que entende o agricultor familiar como sendo um empresário rural. O agricultor familiar, agindo dentro dos pressupostos da racionalidade econômica, a partir do planejamento, da gestão e do controle dos seus fatores de produção, estará apto a ter sucesso no relacionamento com os agentes econômicos e com as tecnologias produtivas e, desse modo, poderá prosperar economicamente.

Tal concepção esteve centralmente localizada na ideia de modernização da agricultura, materializada por meio de políticas públicas de crédito rural, de extensão rural e de pesquisa agropecuária nas décadas de 60 e 70 do século 20 (MARTINS, 1975). Martins (1975) interpretou esse processo no início da década de 70, escrevendo:

Assim sendo, a difusão de inovações, que constitui o requisito de adoção de práticas agrícolas, quando teoricamente trasladada para o plano da modernização, isto é, quando pensada como técnica de instauração e reinstauração do “equilíbrio” do sistema, de supressão de suas anomalias, pretende ser, na verdade, uma técnica de difusão da vocação empresarial. Pois a inovação só adquire sentido pela mediação do atendimento dos requisitos de multiplicação do capital (p. 81).

Os preceitos da modernização da agricultura, apesar de esta ter promovido efeitos sociais e ambientais negativos e, por isso, sofrido sérias críticas no âmbito político e social, ainda predominam em políticas públicas e em interesses privados no campo do crédito agrícola, da pesquisa agropecuária e da assistência técnica e extensão rural. Por trás dos mecanismos de desenvolvimento agrícola está a ampliação da extração da renda da terra.

Os esforços para a adesão do produtor familiar ao modelo tecnológico criado para a agricultura capitalista justificam-se pela ideia de prosperidade econômica. Sustentando tal ideia está a possibilidade do produtor familiar se transformar em um empresário rural. A utilidade disso, conforme Oliveira (1996), está no fato de que:

[...] o capital não expande de forma absoluta o trabalho assalariado, sua relação de trabalho típica, por todo canto e lugar, destruindo de forma total e absoluta o trabalho familiar camponês. Ao contrário, ele, o capital, o cria e recria para que sua produção seja possível, e com ela possa haver a criação de novos capitalistas (p. 20).

Ao mesmo tempo em que se cria a ideia da possibilidade de transformação social do produtor familiar em capitalista, conduz-se os agricultores familiares à adoção de tecnologias e processos que aumentam a sua dependência diante do capital industrial e financeiro e, portanto, garantem a ampliação da sujeição da renda da terra e o acúmulo de capital por vias não especificamente capitalistas (OLIVEIRA, 1996, 2007).

METODOLOGIA

A pesquisa foi realizada em Miracatu e Sete Barras, municípios do Médio Vale do Ribeira no Estado de São Paulo (Figura 1). Estes municípios estão entre os maiores produtores de banana da região e possuem expressiva presença de produtores familiares. Nestes municípios encontram-se organizações de produtores com experiência na comercialização de banana via diferentes canais de distribuição.

A pesquisa considerou quatro organizações de produtores de banana. No município de Miracatu foram pesquisadas a Associação dos Bananicultores de Miracatu (Abam) e a Cooperativa dos Bananicultores de Miracatu (Coobam), e em Sete Barras a Cooperativa Agropecuária de Produtos Sustentáveis do Guapiruvu (Cooperagua) e a Cooperativa da Agricultura Familiar de Sete Barras (COOPAFSB).

A escolha destas organizações deve-se ao fato de elas vivenciarem um processo de organização de produtores familiares em busca de alternativas de comercialização. As cooperativas estão possibilitando que os produtores familiares, antes totalmente dependentes do mercado convencional da banana, acessem outros mercados, especialmente os institucionais, via políticas públicas de alimentação escolar.

A pesquisa foi estruturada pela documentação indireta, composta pelo uso de dados secundários e pela documentação direta, composta pela pesquisa de campo (LAKATOS; MARCONI, 1991). A documentação indireta consistiu do acesso e uso de dados quantitativos relacionados ao contexto regional e aos preços de mercado da banana. A pesquisa de campo ocorreu por meio de entrevistas com seis gestores das organizações de produtores de banana e com produtores familiares da base das organizações.

A pesquisa com os principais gestores das organizações visou à compreensão do funcionamento de diferentes canais de distribuição de banana no âmbito regional, posto que, para esse artigo, houve o recorte para a análise do que chamam de “mercado convencional da banana”. As entrevistas aconteceram em agosto de 2017. A coleta de dados foi realizada por meio de roteiro de entrevista composto por perguntas abertas (RICHARDSON, 2010).

A pesquisa junto aos produtores visou a obter a percepção dos mesmos sobre a comercialização de banana via mercado convencional. Adotou-se a amostragem não probabilística por julgamento. Essa amostragem parte de critérios predefinidos para a escolha dos sujeitos a serem pesquisados. Isso, de acordo com os objetivos do estudo, não sabendo qual a probabilidade de determinado elemento ser selecionado para a amostra (REA; PARKER, 2000). Assim, foram selecionados 38 produtores que apresentavam condições distintas em relação aos seguintes critérios: tamanho da propriedade e da família, capacidade produtiva, montante comercializado e tecnologia produtiva.

Conforme Carneiro e Maluf (2003), buscou-se estabelecer um número mínimo de entrevistas de modo a obter uma amostra da representatividade do universo de referência. Neste sentido, foram entrevistados aproximadamente 10% do total de cooperados/associados, a saber: 11 produtores da base da Abam (98 associados), 6 da Coobam (62 cooperados), 10 da Cooperagua (76 cooperados) e 11 da Coopafasb (103 cooperados). As entrevistas ocorreram entre os dias 21 e 23 de maio de 2018. Foi utilizado roteiro de entrevista semiestruturado para o registro das respostas (RICHARDSON, 2010).

O CONTEXTO DO ESTUDO E A BANANICULTURA

O Vale do Ribeira está localizado no sul do Estado de São Paulo. O seu território engloba 25 municípios e uma área de 18.075,27 km² (Figura 1).¹ Em 2010, o seu território possuía uma população de 443.231 habitantes, quando 328.410 foram considerados urbanos e 114.821 rurais (MDA, 2015).

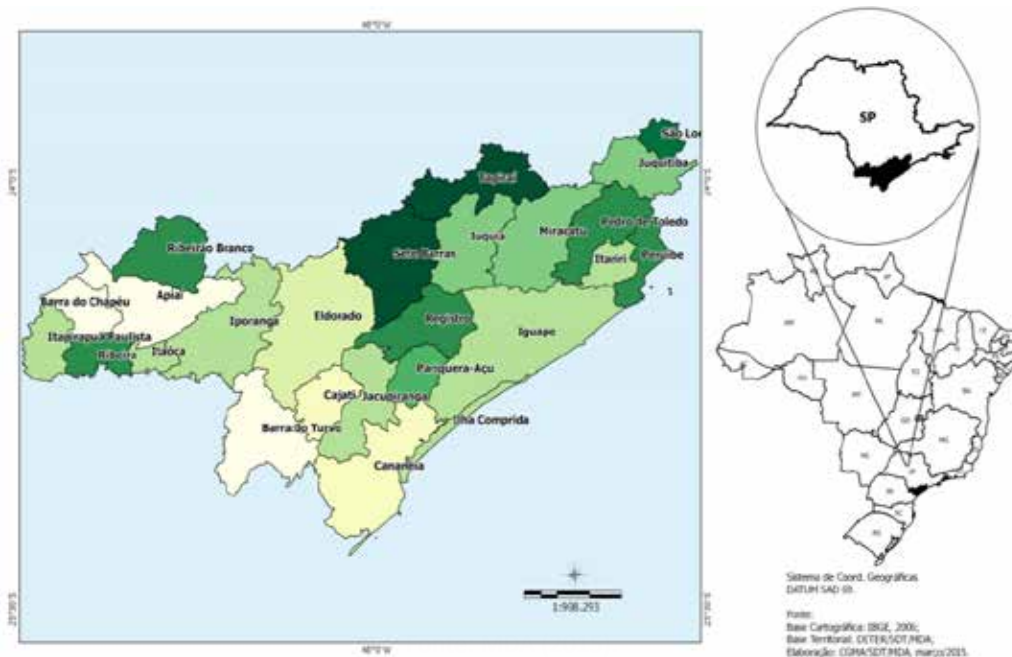
O município de Registro é referência regional por sua posição geográfica e por seu desenvolvimento econômico. Registro fica centralmente localizado no território e às margens da BR 116 (Rodovia Regis Bittencourt), principal via de ligação entre os municípios do Vale do Ribeira, e está a 190 quilômetros da cidade de São Paulo-SP e a 225 quilômetros de Curitiba-PR.

Considerando os municípios *locus* da pesquisa, Miracatu e Sete Barras estão no médio Vale do Ribeira, ao longo do eixo Cajati-Registro-Itariri,² reconhecido como o “miolo do Vale” ou “Vale bananeiro” (GONÇALVEZ; SOUZA, 2001). Miracatu, em 2010, possuía 20.592 habitantes, sendo 10.586 urbanos e 10.006 rurais, e Sete Barras 13.006 habitantes, sendo 7.191 urbanos e 5.814 rurais (MDA, 2015). Estes municípios localizam-se, respectivamente, a 75 quilômetros e a 20 quilômetros da cidade de Registro.

¹ Foi considerada a delimitação do território estabelecida pelo Programa Territórios da Cidadania do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA, 2015), em razão da disponibilidade de dados e informações de interesse.

² Cajati, Eldorado, Itariri, Jacupiranga, Juquiá, Miracatu, Pedro de Toledo, Registro e Sete Barras.

Figura 1 – Território do Vale do Ribeira no Estado de São Paulo



O Vale do Ribeira comporta os municípios que possuem os menores índices de desenvolvimento humano (IDH-M) do Estado de São Paulo. Conseqüentemente, tem sua imagem vinculada a uma das regiões mais pobres economicamente deste Estado. A Tabela 1 apresenta indicadores socioeconômicos dos municípios de Miracatu e Sete Barras.

Tabela 1 – Indicadores socioeconômicos dos municípios de Miracatu e de Sete Barras, em 2010

Município	Renda per capita (R\$)	População em extrema pobreza (%)	População vulnerável à pobreza (%)	Beneficiários do Programa Bolsa Família (Nº de famílias)
Miracatu	700,24	5,15	27,39	2.138
Sete Barras	953,23	4,12	22,34	1.313

Fonte: MDA (2015).

Mesmo considerando que os indicadores socioeconômicos devam ser explicados por uma multiplicidade de processos históricos e serem relativizados dentro do território (ANDRIETTA, 2002), entende-se que direcionar o olhar em torno da bananicultura seja fundamental. Logo, é oportuno apontar o trabalho de Gonçalves e Souza (2001), que demonstraram que o indicador de renda constitui no peso que puxa para baixo o IDH dos municípios do Vale do Ribeira, fato que coloca a cadeia de geração de valor em torno desta atividade em posição central para se compreender aspectos relacionados à formação da renda nos municípios do médio Vale do Ribeira.

Em 2017, o Estado de São Paulo foi o maior produtor de bananas do país, com produção de 1.208.321,10 toneladas. A participação da produção dos nove municípios do chamado “Vale bananeiro” contribuiu com cerca de 86% desse total (IBGE, 2017). Neste mesmo ano, aproximadamente 52% dos estabelecimentos agropecuários de tais municípios produziram bananas, ou seja, 2.490, considerando que parcela significativa destes eram familiares (IBGE, 2017).

O município de Miracatu foi o maior produtor de bananas do Estado, com uma produção de aproximadamente 378 mil toneladas, e também comportou o maior número de unidades produtivas, 522 estabelecimentos (77% do total). Sete Barras foi o quarto maior produtor, com produção de aproximadamente 110 mil toneladas, abrigando 356 estabelecimentos (44% do total), sendo o terceiro município em número de estabelecimentos produtores (IBGE, 2017). Juntos foram responsáveis por aproximadamente 40% de toda a produção de bananas e abrigaram 14% de todos os estabelecimentos produtores do Estado de São Paulo (IBGE, 2017).

Nestes municípios, a produção de bananas ocorre sob relações sociais tanto familiares quanto não familiares. Aqui destaca-se a produção familiar devido à sua presença expressiva e, portanto, ao seu poder de gerar emprego e renda. Em 2010 estavam ocupadas na agricultura familiar³ 1.187 pessoas em Miracatu e 981 pessoas em Sete Barras (MDA, 2015). Em 2017, Miracatu tinha aproximadamente 80% dos seus estabelecimentos agropecuários caracterizados como familiares e Sete Barras 85% (IBGE, 2017), o que significa que a produção de bananas tem presença expressiva dentro dos estabelecimentos familiares.

As diferentes relações sociais de produção, contudo, passam despercebidas para quem observa a paisagem homogênea dos bananais do Vale do Ribeira, que, em certa medida, seguem um modelo padrão. De um modo geral, este modelo assenta-se na produção em monocultura, com o plantio marcante da variedade nanica e com o uso de insumos de origem industrial (adubos, agrotóxicos e equipamentos). A predominância deste modelo permite perceber os agricultores familiares de bananas da região como sendo especializados.

OS AGENTES INTERMEDIÁRIOS E OS PREÇOS NO “MERCADO CONVENCIONAL DA BANANA”

O “mercado convencional da banana” é o termo usado pelos produtores entrevistados para se referirem à produção destinada a supermercados, varejões, sacolões, feiras, cozinhas industriais, etc. em grandes e médias cidades, especialmente aquelas localizadas na Região Metropolitana de São Paulo. Um componente tradicional deste mercado é o agente intermediário, uma vez que os locais de consumo estão distantes dos locais de produção.

Os agentes intermediários da comercialização de bananas podem executar papéis distintos. Alguns são agentes individuais locais (de municípios vizinhos, do município ou bairro rural do produtor) que possuem contatos ou trabalham para compradores, comerciantes ou atacadistas. Estes intermediários fazem apenas a ligação entre o produtor e o comprador. Outros são agentes individuais locais que, além de fazer a ligação entre o produtor e o comprador, também realizam o transporte das frutas. Há ainda empresas atacadistas de médio e de grande porte que compram, climatizam e revendem a produção diretamente a varejistas ou a usuários finais de empresas.

³ A Lei n. 11.326, de 24 de julho de 2006, define como agricultor familiar aquele que: a) não possua estabelecimento rural maior que quatro módulos fiscais; b) utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; c) tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento; d) dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família (BRASIL, 2006, p. 1).

Conforme opinião majoritária dos produtores entrevistados, a relação com estes intermediários já foi, num passado recente, totalmente imprescindível à comercialização das bananas. Ressalta-se que antes de os produtores terem acesso via cooperativas às políticas públicas de compra institucional (Programa de Aquisição de Alimentos e Programa Nacional de Alimentação Escolar), praticamente todos eles comercializavam 100% da produção mediante intermediários. Mesmo com o surgimento das alternativas criadas pelas compras institucionais, o elo entre agricultores e agentes intermediários ainda é relevante para a comercialização da produção. De um modo geral, no Vale do Ribeira a produção familiar de banana é escoada principalmente por meio de intermediários.

O papel dos agentes intermediários de comercialização agrícola é tema de interesse de pesquisadores das áreas de administração rural e da produção. Machado e Lago da Silva (2005) destacaram a função dos atacadistas na capacidade de melhorar a coordenação entre produção e consumo, tentando reduzir irregularidades de oferta e demanda, e de fazer com que diversos produtos e quantidades sejam comprados com menor número de operações e contratos.

No contexto estudado, um produtor entrevistado ressalta o papel fundamental do intermediário na comercialização das bananas.

O produtor sempre se preocupou em produzir e não em vender, e sempre tinha uma ou duas figuras no meio do processo que ligava a produção com o vendedor. Alguém que tinha uma rede de mercado não tinha quem produzia, e nós tínhamos produção e não sabíamos quem era o comprador (Entrevista realizada dia 21 de agosto de 2017).

O relato reflete a dimensão da importância do intermediário para a venda das bananas, vinculada à falta de preocupação dos produtores em comercializar a produção e em obter informação sobre compradores e consumidores. No Brasil, este cenário é comum aos agricultores familiares que inserem seus produtos em mercados consumidores regionais, nacionais e internacionais (SOUZA FILHO; BATALHA, 2005).

Destaca-se, entretanto, que na relação entre produtores e intermediários existem outras dimensões que devem ser consideradas. Nesse sentido, segue a fala do entrevistado, afirmando que "... essa pessoa que ligava os pontos apenas com um telefonema tinha mais rentabilidade que a pessoa que demorou um ano produzindo". Desta fala, extrai-se que o entrevistado se refere a uma desigualdade no que diz respeito à distribuição da rentabilidade da atividade produtiva.

O fato de os intermediários locais obterem rendimento maior que o dos produtores por realizarem uma tarefa simples e de baixo custo, gera um sentimento de injustiça perante os produtores. Esse sentimento emerge da percepção de que o trabalho e todos os custos e riscos de se produzir estão sob a responsabilidade do produtor, enquanto o intermediário local apenas faz telefonemas para encontrar um comprador para a fruta. Mesmo não tendo sido dimensionada a margem que é retida pelos agentes intermediários locais, os agricultores enxergam claramente a prosperidade econômica dos indivíduos que se dedicam à intermediação – muitos deles são vizinhos ou parentes que já foram produtores de bananas –, enquanto a sua condição econômica não muda ou piora.

Apesar desta realidade observável, são determinações menos visíveis que impõem condições difíceis de serem superadas pelos produtores para alcançarem a prosperidade econômica por meio do trabalho familiar. Com efeito, a forma mais perceptível destas determinações expressa-se no preço da banana. A centralidade do preço encontra-se no fato de que a terra é entendida como equivalente de capital, portanto tem o seu uso vinculado à rentabilidade, o que, por sua vez, depende dos preços agrícolas (MARTINS, 1975).

Apesar de o intermediário local apropriar-se de parte do valor da produção familiar, não é este agente quem detém o poder de influenciar o preço da fruta pago ao produtor. A definição deste preço, mesmo reconhecendo a existência de mecanismos de oferta e demanda, sofre determinante influência de agentes que têm poder dentro da cadeia de produção e distribuição.

No território do Vale do Ribeira, negociar com grandes empresas atacadistas é uma imposição aos produtores de banana que produzem em pequenas áreas. Algumas destas empresas também são grandes produtoras. As empresas que atuam neste negócio possuem estruturas de logística e equipes de profissionais especializados na comercialização da fruta, especialmente na geração e obtenção de informações sobre produção, demanda e preço. São empresas que conseguem influenciar diretamente o preço a ser pago ao produtor pelas bananas. A explicação de um entrevistado contribui sobremaneira para entender como se forma o preço que será pago ao agricultor.

O intermediário [local] não tem esse poder; vou citar [...] como exemplo: ele está no topo da cadeia comprando, aí ele tem um cara lá em Minas Gerais que é o intermediário dele, aí ele fala para o intermediário um preço baseado na oferta que ele está tendo, e ele sugere para o intermediário para abrir o preço lá por R\$ 20,00, por exemplo. Se os caras lá da região estiverem precisando vender, senão irão perder; aí começa uma negociação, mas a partir da manipulação do comprador, que é esse aqui, porque ele está ligado e tem contato em todo o Brasil, e ele tem um poder de escolha, então se o produtor lá não fizer por R\$ 20,00 ele sabe que tem outro que fará. Esse cara no topo está numa visão panorâmica enxergando todo mundo, porque ele tem gente no Brasil inteiro e com uma hora de ligações no dia dele, ele já define o preço da banana e já escolhe em qual região ele vai usar para derrubar o preço, ele sabe primeiro. Com isso, o produtor endoida porque esse comprador fala que compra a R\$ 20,00, mas ele recusa porque semana passada foi R\$ 30,00. Daí como o comprador conseguiu comprar a R\$ 20,00 de outro produtor, se aquele produtor que não quis vender da primeira vez for querer vender de novo, o comprador só vai querer pagar R\$ 15,00. E aí o produtor que se ferra. Esse exemplo que eu te dei é o domínio que essas empresas grandes têm, pois enxergam toda a movimentação da cadeia de banana no Brasil inteiro, e usam o atravessador como mensageiro, mas esse mensageiro não tem o poder de ditar preço. Em geral, esse é só um atravessador que faz esse elo e geralmente é alguém que mora no local, às vezes tem o caminhão (Entrevista realizada dia 23 de agosto de 2017).

Em síntese, o gestor entrevistado diz: “Então a sistemática é essa, os caras ficam lá no mirante, tem uma visão muito ampla e clara do mercado de bananas no Brasil e ficam com o controle na mão, e são os que ditam o preço”. O entrevistado, que possui experiência na área de comercialização de banana, reforça sua análise afirmando que a

flutuação quase que semanal do preço da banana não se justifica pela variação entre a oferta e a demanda do produto, uma vez que entende que estes fatores são, em certa medida, estáveis ao longo do tempo.

Corroboram-se os dados da amplitude de variação da produção nacional de banana entre os anos de 2005 e 2018, a qual variou do extremo inferior de 6.703.000 toneladas em 2005 ao extremo superior de 7.204.359 toneladas em 2007 (OLIVEIRA *et al.*, 2018). Ou seja, uma variação de aproximadamente 7,5%. Por outro lado, é comum encontrar no varejo variações acentuadas, como a de 460% no preço do quilo da fruta, como divulgou uma pesquisa de preços em supermercados de Campina Grande-PB (PROCON, 2018).

No contexto estudado, o “mercado convencional da banana” apresenta estrutura de oligopsônio, quando há poucos compradores que dominam o mercado. A estrutura de oligopólio também foi identificada no mercado internacional da fruta (CRUZ, 1997) e em outros setores da economia, como no das *commodities* (DOWBOR, 2017). Para as *commodities*, Dowbor (2017) explicou que:

A oligopolização significa que poucas corporações têm como definir os preços e manipular a oferta de maneira organizada das *commodities*. Chamam isto de “mercado” na imprensa, mas não se trata de mercado no sentido econômico, de livre jogo de oferta e procura. Na ausência de concorrência efetiva, os mecanismos de manipulação tornam-se prática corrente (p. 102).

Dowbor (2017) chegou ao mesmo ponto da interpretação do nosso entrevistado. Com foco no caso do petróleo, o autor afirma:

A visão que temos, em grande parte fruto dos comentários desinformados ou interessados da imprensa econômica, é que a flutuação de preços das *commodities* resulta das variações da oferta e da demanda. Ou seja, mecanismos de mercado. Na realidade, não se pode imaginar que uma *commodity* com níveis tão amplos e equilibrados de produção e consumo como o petróleo sofra variação entre 17 e 148 dólares o barril em poucos anos, quando se trata sempre dos mesmos 95-100 milhões barris diários, com variações mínimas. É um comércio que lida com bens vitais para a economia mundial, mas cujos preços e fluxos resultam essencialmente de mecanismos de especulação econômica e de poder político (p. 101).

Para dimensionar a situação no contexto analisado, foram registrados os preços que estavam sendo oferecidos pelos intermediários aos produtores no momento da pesquisa. Posteriormente, comparou-os com o preço médio da fruta vendida no varejo naquele mês (maio de 2018) no Estado de São Paulo.

Em Miracatu, identificou-se que o preço médio oferecido por quilograma de banana nanica pelos intermediários era de R\$ 0,48, e em Sete Barras R\$ 0,41.⁴ Com base no preço médio da banana nanica no varejo de R\$ 4,08 por quilograma (IEA, 2018), têm-se que os produtores de Miracatu que vendessem a sua produção aos intermediários naquele momento receberiam aproximadamente 12% e os de Sete Barras 10% deste preço de varejo.

⁴ O cálculo por quilo foi realizado a partir do preço declarado pelos agricultores por caixa com capacidade média de 20 kg de bananas.

Assumindo ainda um custo de produção declarado para a banana nanica de R\$ 0,33 por quilograma, infere-se que o produtor de Miracatu que vendeu sua fruta ao intermediário obteve uma rentabilidade de R\$ 0,15 e o de Sete Barras de R\$ 0,08 por quilograma de banana comercializada.

Estes resultados trazem uma informação estática dentro de uma dinâmica de mudança de preços. O que se nota, entretanto, é que uma reduzida parcela da renda gerada na produção fica com os produtores. A incapacidade de influenciar na definição do preço da sua produção deixa pouca margem para que o produtor, de forma individual, encontre meios para conseguir aumentar sua rentabilidade com a atividade produtiva. Outro resultado desta estrutura dominada pelo capital comercial, que usa da prática de comprar ao menor preço para obter altas margens nas vendas em centros consumidores, é a drenagem da riqueza produzida na região para outras regiões, como já aponta por Gonçalves e Souza (2001).

Dowbor (2014) utiliza um caso como sendo a tendência geral desse fenômeno, no qual a evolução do preço do café na porta de uma fazenda em Uganda à porta de um bar onde é vendido no Reino Unido, vai de 14 centavos de dólar pagos a quem produziu até o equivalente de 42 dólares pago pelo consumidor final. Para Dowbor (2017), o impacto econômico disso é claro: de um lado, gera uma receita insuficiente para desenvolver, ampliar ou aperfeiçoar a produção, de outro, o preço é muito elevado ao consumidor final, o que faz com que o consumo seja limitado e elitizado. De todo modo, ambos os efeitos são desfavoráveis ao desenvolvimento econômico e social numa perspectiva sustentável.

O que está por de trás dessa realidade é a rentabilidade de grandes empresas a montante e a jusante. Martins (1975) interpretou essa condição quando ela tomou forma com a modernização da agricultura na década de 60, identificando que o preço dos produtos agrícolas era fixado em razão da rentabilidade dos empreendimentos urbanos e não em virtude dos custos da produção agrícola. Conforme o autor, a fixação de preços ocorre de cima para baixo, assegurando a rentabilidade das empresas atacadistas, transportadoras e intermediários. Como já apontando por diversos autores, este processo representa a materialização da sujeição da renda da terra, esta que se transfere para as mãos das empresas capitalistas do agronegócio que dominam as informações de mercado e manipulam o preço de venda da produção (MARTINS, 1975; TAVARES DOS SANTOS, 1979; OLIVEIRA, 1996; DOWBOR, 2017).

São estas determinações que impõem limites à rentabilidade do agricultor familiar produtor de banana no Vale do Ribeira, que, dependente dos preços pagos no mercado convencional, fica impossibilitado de obter um retorno econômico que remunere satisfatoriamente o seu trabalho. Como consequência, não há investimento na produção e na melhoria das condições de vida da família, logo, reflete nos índices socioeconômicos desfavoráveis aos municípios do Vale do Ribeira.

OS AGENTES INTERMEDIÁRIOS LOCAIS NO “MERCADO CONVENCIONAL DA BANANA”

Os entrevistados reconheceram que a venda da fruta mediada pelos intermediários é imprescindível para o escoamento da produção em um horizonte sem alternativas, e que chega a apresentar vantagens quando o preço está bem acima do custo de

produção ou quando deseja vender toda a produção de forma rápida. Os agricultores perceberam, porém, desvantagens na saída da sua produção por meio deste canal de distribuição.

Além do preço baixo que entendem que recebem por sua mercadoria, existem outros aspectos relevantes para compreender como os produtores de banana percebem o mercado convencional mediado pelos intermediários (Tabela 2).

Tabela 2 – Desvantagens apontadas pelos entrevistados em relação à venda para os agentes intermediários, em maio de 2018

Categoria de resposta	Nº de respostas	%
Receber um “preço baixo”	17	44,74
Sofrer um “calote”	15	39,47
Perceber a “manipulação do preço”	3	7,89
Ter “insegurança sobre o preço que vai receber”	3	7,89
Estar vulnerável à “flutuação do preço”	3	7,89
Usar “caixas maiores que o padrão”	2	5,26
Ficar “dependente do atravessador”	2	5,26

Fonte: Pesquisa de campo (2018).

Conforme a Tabela 2, as respostas transitam em torno do preço, com ênfase ao “preço baixo” que é pago pelas bananas. Nota-se outras respostas que representam a insegurança em relação ao recebimento pela venda, o que se configura em uma dimensão desvantajosa aos produtores. Os “calotes” foram citados por aproximadamente 40% dos entrevistados; a “manipulação dos preços”, a “insegurança sobre o preço que vai receber” e a “flutuação dos preços” por 7,89%. Ainda, receber do intermediário caixas maiores que o padrão para o transporte da fruta e a dependência do atravessador aparecem como desvantagens para 5,26% dos entrevistados.

A partir das respostas, infere-se que os produtores manifestaram duas percepções sobre a venda para os intermediários. Primeiro, o reconhecimento de que o que recebem pelo seu produto é, quase sempre, um “preço baixo”. Tal percepção agrava-se em momentos de pico de safra, quando o preço reduz significativamente e o produtor não possui alternativas de comercialização. Em razão de as bananas serem alimentos perecíveis, tendo uma vida de prateleira de poucos dias, o agricultor fica mais vulnerável aos interesses dos agentes intermediários. Como um entrevistado disse, “os atravessadores procuram o agricultor no momento oportuno, quando tem banana perdendo na roça”. Em certos momentos, o preço oferecido pelo comprador não cobrirá os custos de produção e colheita, o que gera a situação extrema de “ou vendo ou perde no pé”. Nestes casos, todos os resultados da atividade são negativos: não haverá a remuneração do trabalho familiar, portanto, prejuízo econômico; poderá haver o abandono da produção, gerando desperdício de recursos e de alimentos; ou poderá até mesmo ocorrer o abandono da atividade, gerando frustração e perda de autoestima pelo fracasso. O que é objetivamente uma irracionalidade – “produzir para jogar fora” –, na economia de mercado aparece como uma racionalidade econômica.

Se os produtores não familiares após um prejuízo financeiro podem abandonar a produção e mudar de atividade econômica, com os produtores familiares é diferente. A agricultura do tipo familiar tem uma ligação com a terra que vai além da dimensão

econômica, ou seja, o camponês permanece na terra até o limite de sua sobrevivência, mesmo obtendo permanentemente resultados negativos da sua atividade econômica (MARTINS, 1975; TAVARES DOS SANTOS, 1978; OLIVEIRA, 1996).

Uma segunda percepção, a que praticamente todas as outras respostas registradas no trabalho remetem, é a desconfiança do agricultor em relação ao agente intermediário. Não receber o pagamento, receber o pagamento atrasado ou receber um valor menor que o combinado pelos produtos, são todos acontecimentos possíveis e comuns na relação com os intermediários locais. Desconfiar do preço que o intermediário oferece e até do tamanho da caixa de transporte da fruta, são preocupações que emergem de relações desonestas as quais os produtores já vivenciaram em algum momento junto aos intermediários. Neste ponto, vale enfatizar que uma ação desonesta do agricultor diante do intermediário é menos provável, pois os intermediários dificilmente pagam adiantado.

Tais condições remetem a uma dimensão de vulnerabilidade. Para Chambers (2006), a vulnerabilidade pode ser compreendida como situações em que as pessoas ficam expostas a contingências e têm dificuldades de lidar com elas, o que culmina em situações de incertezas. Desse modo, a ausência de previsão e de controle sobre o processo de comercialização no mercado convencional gera vulnerabilidades aos produtores familiares.

Ainda, mesmo sendo de caráter ideológico, é cabível discutir a concepção que emerge do campo da administração rural e da gestão da produção, que acredita que a prosperidade econômica do agricultor familiar virá da gestão profissional do seu empreendimento. Esta concepção ganhou relevância na modernização da agricultura, propondo que o produtor familiar deveria criar uma mentalidade empresarial para gerir o seu estabelecimento produtivo, assemelhando-se a uma empresa capitalista (MARTINS, 1975). Nesta linha de pensamento, o produtor familiar deve agir como um administrador rural para prosperar economicamente; para tanto, deve lançar-se ao uso de métodos de gestão que favoreçam as condições para a sua inserção nos mercados de forma competitiva (SOUZA FILHO; BATALHA, 2005; MENDES, 2006; LOURENZANI, 2006).

Apesar de ser uma concepção contestada, especialmente pelo caráter distinto da lógica de funcionamento da unidade produtiva familiar em relação à lógica da empresa capitalista (MARTINS, 1975; OLIVEIRA, 1996), esta é comum a especialistas da área de administração da produção rural (SOUZA FILHO; BATALHA, 2005; MENDES, 2006; LOURENZANI, 2006).

A intenção aqui não é discutir as limitações desta concepção apenas no sentido de lógicas distintas, mas também no sentido da crítica direcionada aos agricultores familiares como sendo os responsáveis pelos inexpressivos resultados econômicos de sua atividade, isso por não utilizarem métodos modernos, profissionais e científicos de administração. Lourenzani (2006) expressa tal visão pelo seu viés de mudança, quando afirma que, para o agricultor familiar se desenvolver e acompanhar a evolução do setor rural, é fundamental que sua propriedade seja administrada como uma empresa, adotando técnicas e procedimentos gerenciais adequados à realidade da agricultura familiar.

No modo de entender a produção familiar como um empreendimento empresarial, parte-se do pressuposto de que os agricultores familiares, enquanto gestores de empreendimentos produtivos, estão inseridos no mercado competitivo e, portanto, precisam desenvolver capacidades empresariais para competir e atingir bons resultados econômicos (LORENZANI, 2006). Se em sua frente encontram-se fatores externos incontrolláveis, tais como a definição dos preços dos produtos, o crédito e o clima, o seu foco deve estar no âmbito da gestão do empreendimento, a saber: no planejamento da produção, nos recursos financeiros e humanos e no planejamento de marketing (SANTOS; MARION, 1996, citado por LORENZANI, 2006). A falta de competências gerenciais que promovem a gestão racional do empreendimento produtivo, é o grande limitante para a agricultura familiar prosperar economicamente (LORENZANI, 2006).

Assim, Lorenzani (2006) destaca que:

Tal deficiência provoca impactos negativos no desenvolvimento desse segmento e, conseqüentemente, na sua integração aos mercados mais dinâmicos. Assim, é possível encontrar produtores familiares em áreas bastante desenvolvidas do país, onde existe amplo mercado, disponibilidade de crédito, fornecedores, agroindústrias, mas com projetos produtivos fracassados. Não é raro encontrar projetos de investimento e custeio destinados à agricultura familiar apoiados por organizações governamentais, com crédito e assistência técnica subsidiados, mas com baixo desempenho (p. 314).

O texto da citação mostra que, mesmo os agricultores familiares tendo fatores externos favoráveis, estes não conseguem ter bom desempenho por não usarem métodos de gestão mais profissionais. Mendes (2006), citado por Lima, Megliorini e Carmo (2009), reforça essa crítica incluindo os médios produtores que não usam métodos modernos de gestão da produção:

A condição de preterido em relação aos setores estratégicos do agronegócio brasileiro colabora com a manutenção de um ranço dos pequenos e médios produtores que não se atêm às práticas consideradas por eles como burocráticas, e estimula a falta de contato com técnicas de processo de gestão. Dessa forma, a distância entre o cotidiano desses empreendedores agrícolas e as facilidades e os benefícios advindos do planejamento ordenado por técnicas especializadas tende a ser intransponível (p. 3).

Neste quesito, concorda-se que, de um modo geral, os agricultores familiares não utilizam processos de gestão profissionais. Isso foi identificado junto aos entrevistados, quando apenas 14% dos entrevistados disseram realizar algum controle de despesas e receitas em planilha eletrônica, e 86% disseram não realizar nenhum tipo de controle ou realizar apenas anotações em cadernos. A ausência do uso de procedimentos de gestão profissional pode até se vincular à aversão de alguns produtores às práticas burocráticas, mas, como um processo social, a sua compreensão necessita de análises mais complexas.

Primeiro, a lógica de agricultura familiar é moldada pelo entrelaçamento entre unidade produtiva e unidade social, fato que determina formas particulares de gestão das atividades produtivas dentro do estabelecimento familiar que não necessariamente se referem à racionalidade do lucro. A lógica da unidade familiar é a busca pelo equilíbrio entre trabalho e consumo; é este equilíbrio que determina as decisões da unidade

produtiva camponesa. Com isso, são variáveis como o número de membros da família, a indivisibilidade da renda (trabalho, investimento e renda) gerada pelo trabalho conjunto da família e a subjetividade (desejos de cada membro da família, fatores culturais) que influenciarão nas tomadas de decisão (CHAYANOV, 1974).

Tais variáveis limitam o desenvolvimento e o uso de requisitos essenciais ao empreendedor capitalista e à gestão “racional” do empreendimento, tais como a falta de contabilidade sistemática em termos monetários (SHANIN, 1979) e a ausência de previsão dos acontecimentos (MARTINS, 1975). O desenvolvimento destas competências e capacidades, que Martins (1975) chamou de “mentalidade empresarial”, foi mobilizada para promover a difusão de inovações tecnológicas na modernização da agricultura brasileira, que se mantém ativa até os dias atuais.

De qualquer maneira, o que se pretende indagar é: Quanto economicamente poderiam prosperar os produtores sujeitos desta pesquisa após aderirem aos métodos modernos de gestão empresarial? A resposta a esta questão não está neste estudo, mas o que reforçamos é que um fator externo e incontrolável – o preço da fruta – limita a troca destes produtores no mercado convencional em condições favoráveis. Ou seja, a explicação do limitado desenvolvimento econômico da agricultura familiar não está na gestão da produção. O limitado desenvolvimento econômico da agricultura familiar está na forma como o capitalismo desenvolveu-se no campo brasileiro, o que determinou a posição de sujeição do trabalho camponês ao processo de circulação de mercadorias (MARTINS, 1975; TAVARES DOS SANTOS, 1978; MARTINS, 1990; OLIVEIRA, 1996).

Independentemente dos conhecimentos e dos métodos de gestão que possam ser assimilados pelos produtores, há um conjunto de determinações que impede o poder influenciar o preço que receberá pelo fruto do seu trabalho. Tal poder, alheio aos produtores, os travam economicamente (DOWBOR, 2017).

Por outro lado, quando os produtores familiares recebem mais pelo seu produto os resultados são percebidos. Schwartzman (2015), pesquisando 110 produtores familiares de 16 municípios de São Paulo que venderam ao Programa Nacional de Alimentação Escolar, identificou que 83 deles (76,4%) tiveram aumento de renda após vender ao Programa. Desde 2009 este Programa estabeleceu a prioridade de compra de alimentos de agricultores familiares a preços médios aplicados no mercado varejista regional. Assim, uma política de garantia de preço gera efeitos sobre a renda familiar, que pode se reverter em bem-estar familiar pela possibilidade de acesso a mais e melhores bens e serviços.

Ademais, os efeitos sofridos pelos agricultores, derivados do poder de manipulação dos preços por grandes empresas, da renda retida pelos intermediários locais e das desonestidades promovidas por eles, ocorrem na escala identificada pelo modelo produtivo adotado. A produção especializada em monocultura e a necessidade de obter renda por meio da sua comercialização, colocam os produtores familiares de banana em situação de permanente dependência. Esse modelo produtivo faz com que os produtores regionais, mesmo produzindo em pequenas áreas, de forma agregada, colham grandes quantidades de frutas, o que exige seu escoamento para mercados consumidores maiores e mais distantes.

A especialização produtiva gera a constante necessidade de insumos de origem industrial (equipamentos, máquinas, adubos químicos e agrotóxicos). Estes insumos são imprescindíveis para produzir em monocultura, e têm os seus preços controlados por grandes corporações internacionais (BOMBARDI, 2011), portanto não estão no campo de influência dos agricultores individuais. Martins (1975, p. 66) ilustrou a posição dos produtores familiares fazendo referência à fala de um entrevistado: “quando compramos perguntamos ao comerciante qual é o preço, e quando temos para vender perguntamos quanto paga”. Essa frase expressa a ausência de poder dos produtores familiares diante dos agentes que compram à sua mercadoria e dos que vendem os insumos necessários à sua produção.

Por fim, olhando para o contexto em análise a partir das condições às quais se encontram os produtores de banana, concorda-se com Gonçalves e Souza (2001) de que o papel da produção local quanto à sua inserção em dada cadeia de produção é um elemento básico da consistência do processo de desenvolvimento regional. A presença de certa atividade em si pouco representa se a parcela preponderante do valor agregado no produto final se dá fora da região, tornando-a marginal ao não internalizar mecanismos multiplicadores de renda.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Vale do Ribeira reflete duas dimensões que se relacionam sob o olhar do seu desenvolvimento econômico: o de ser uma região economicamente pobre e ter como atividade econômica predominante a produção de bananas. Procurar entender a primeira dimensão exige considerar a segunda no que respeita à inserção da produção familiar no mercado convencional da fruta.

A produção familiar de banana para entrar no mercado convencional necessita de intermediários, e estes impõem limites estreitos à rentabilidade da atividade produtiva. O poder que os grandes atacadistas têm em influenciar o preço a ser pago ao produtor permite que estes agentes, ao garantirem suas margens de lucro, restrinjam a rentabilidade dos agricultores familiares. Por consequência, os preços baixos recebidos não possibilitam o investimento produtivo e a melhoria das condições de vida dos agricultores.

Ademais, quando os agricultores familiares se relacionam com os agentes intermediários locais, eles ficam sujeitos a outras situações desfavoráveis. Além dos intermediários reterem parte da renda produzida pelo agricultor, estes, muitas vezes, agem no sentido de levar maiores vantagens, prejudicando o produtor. O produtor não receber o pagamento ou receber um pagamento menor do que o combinado, são acontecimentos reais que aumentam as condições desvantajosas neste mercado.

O mercado convencional da banana, do qual os produtores entrevistados neste estudo dependiam em algum grau para comercializar sua produção, restringe as possibilidades de melhoria das condições de vida dos produtores familiares, o que reflete em limitações para a melhoria dos indicadores de desenvolvimento do Vale do Ribeira.

REFERÊNCIAS

ANDRIETTA, A. J. O Vale do Ribeira: realidades locais de seu desenvolvimento. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 32, n. 1, p. 53-64, jan. 2002.

- BOMBARDI, L. M. *Intoxicação e morte por agrotóxicos no Brasil: a nova versão do capitalismo oligopolizado*. 2011. Disponível em: http://docs.fct.unesp.br/grupos/nera/artigodomes/9artigodomes_2011.pdf. Acesso em: 20 dez. 2018.
- BRASIL. *Lei n. 11.326 de 24 de julho de 2006*. Estabelece as diretrizes da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/.../L11326.htm>. Acesso em: 29 mar. 2014.
- CARNEIRO, M. J.; MALUF, R. S. (Org.). *Para além da produção: multifuncionalidade e agricultura familiar*. Rio de Janeiro: Mauad, 2003.
- CHAMBERS, R. Vulnerability, coping and policy. *IDS Bulletin*, Sussex, v. 37, n. 4, p. 33-40, 2006.
- CHAYANOV, A. V. *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Vision, 1974.
- CRUZ, V. L. R. *Caracterização da bananicultura visando sua performance exportadora: um estudo de caso da Divisão Regional Agrícola (Dira) de Registro – SP*. 1997. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Engenharia de Alimentos, Campinas, 1997.
- DIEGUES, A. C. *O Vale do Ribeira e Litoral de São Paulo: meio-ambiente, história e população*. 2007. Disponível em: <http://nupaub.fflch.usp.br/sites/nupaub.fflch.usp.br/files/color/cenpec.pdf>. Acesso em: 14 dez. 2018.
- DOWBOR, L. *A era do capital improdutivo*. São Paulo: Autonomia Literária, 2017.
- DOWBOR, L. Produtores, intermediários e consumidores: o enfoque da cadeia de preços. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, v. 45, n. 3, p. 7-16, jul./set. 2014.
- GALVANESE, C.; FAVARETO, A. Dilemas do planejamento regional e as instituições do desenvolvimento sustentável. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 29, n. 84, p. 73-204, fev. 2014.
- GONÇALVES, J. S.; SOUZA, S. A. M. Agronegócio no Vale do Ribeira: caracterização da realidade e proposta de intervenção numa região carente. *Informações Econômicas*, São Paulo, v. 31, n. 1, p. 39-50, jan. 2001.
- GUANZIROLI, C. E. Diretrizes de política agrária e de desenvolvimento sustentável. *Relatório final do projeto UTF/BRA/036*. Brasília: FAO; Incra, 1995.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Agropecuário*. 2017. Disponível em: www.ibge.gov.br. Acesso em: 2 dez. 2018.
- IEA. Instituto de Economia Agrícola. *Banco de Dados*. Disponível em: <http://www.iea.agricultura.sp.gov.br/out/Bancodedados.php>. Acesso em: 2 abr. 2019.
- LAKATOS, E. V.; MARCONI, M. A. *Fundamentos de metodologia científica*. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1991.
- LIMA, I. G.; MEGLIORINI, E.; CARMO, C. R. S. *Preços na bananicultura: um estudo dos fatores que influenciam o preço da banana da Região do Vale do Ribeira/SP*. 2009. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/1160/1160>. Acesso em: 28 nov. 2018.
- LOURENZANI, W. L. Capacitação gerencial de agricultores familiares: uma proposta metodológica de extensão rural. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, Lavras, v. 8, n. 3, p. 313-322, 2006.
- MACHADO, M. D.; LAGO DA SILVA, A. Canais de distribuição para produtos da agricultura familiar. In: SOUZA FILHO, H. M.; BATALHA, M. O. *Gestão integrada da agricultura familiar*. São Carlos: Edufscar, 2005. p. 95-129.
- MARTINS, J. S. *Os camponeses e a política no Brasil: as lutas políticas no campo e seu lugar no processo político*. 4. ed. Petrópolis: Vozes, 1990.
- MARTINS, J. S. *Capitalismo e tradicionalismo: estudos sobre as contradições da sociedade agrária no Brasil*. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1975.
- MDA. Ministério do Desenvolvimento Agrário. *Cadernos Territorial do Vale do Ribeira*. 2015. Disponível em: http://sit.mda.gov.br/download/caderno/caderno_territorial_100_Vale%20do%20Ribeira%20-%20SP.pdf. Acesso em: 18 dez. 2018.
- MDA. Ministério do Desenvolvimento Agrário. *Territórios da cidadania*. 2008. Disponível em: <http://www.mda.gov.br/sitemda/sites/sitemda/files/ceazinepdf/3638408.pdf>. Acesso em: 22 dez. 2018.
- MENDES, E. N. *Os serviços contábeis e a agricultura de pequeno e médio porte: um estudo exploratório a respeito da percepção de pequenos e médios agricultores sobre serviços prestados por profissionais de contabilidade no Vale do Ribeira/SP*. 2006. Dissertação (Mestrado) – Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, São Paulo, 2006.
- OLIVEIRA, J. A. A.; BRUCKNER, C. H.; PEREIRA DA SILVA, D. F. *Estado atual da bananicultura em Minas Gerais*. Disponível em: <https://www.todafruta.com.br/wp-content/uploads/2018/05/BANANA.pdf>. Acesso em: 10 dez. 2018.
- OLIVEIRA, A. U. *A agricultura camponesa no Brasil*. 2. ed. São Paulo: Contexto, 1996.

OLIVEIRA, A. U. *Modo capitalista de produção, agricultura e reforma agrária*. 2007. Disponível em: http://www.geografia.fflch.usp.br/graduacao/apoio/Apoio/Apoio_Valeria/Pdf/Livro_ari.pdf. Acesso em: 20 jun. 2018.

PROCON. Programa Estadual de Proteção e Defesa do Consumidor. *Cesta Básica Regional 2018: pesquisa de preços novembro*. Disponível em: <http://procon.campinagrande.pb.gov.br/wp-content/uploads/2018/11/Relatorio-da-Pesquisa-de-pre%C3%A7os-Cesta-Novembro-2018.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2019.

REA, L. M.; PARKER, R. A. *Metodologia de pesquisa: do planejamento à execução*. São Paulo: Pioneiro, 2000.

RICHARDSON, R. J. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SANTOS, G. J.; MARION, J. C. *Administração de custos na agropecuária*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

SCHWARTZMAN, F. *Vinculação do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE) com a agricultura familiar: caracterização da venda direta e das mudanças para os agricultores familiares em municípios do Estado de São Paulo*. 2015. Tese (Doutorado) – Faculdade de Saúde Pública da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

SHANIN, T. *Campesinos y sociedades campesinas*. México: Fondo de Cultura Económica, 1979.

SOUZA FILHO, H. M.; BATALHA, M. O. *Gestão integrada da agricultura familiar*. São Carlos: Edufscar, 2005.

TAVARES DOS SANTOS, J. V. *Os colonos do vinho: estudo sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital*. São Paulo: Hucitec, 1978.