

ESTRATÉGIAS DE RENDA E AUTONOMIA NA AGRICULTURA FAMILIAR

A Experiência de Zé Pedrinho e sua mãe

Zé Pedrinho e sua mãe Dona Elvídea, moram numa propriedade de 3,5 Alqueires na Comunidade de Rio Baio, município de São João do Triunfo (PR), sua terra natal. Quando nasceu, a comunidade fazia parte de um grande Faxinal que traz a lembrança um lugar de fartura e de união entre as famílias. Zé Pedrinho lembra que nos idos de 1960 e 70, quando ainda era pequeno, sua família plantava milho, feijão, arroz, trigo e centeio, mantinham uma horta bem diversificada e uma criação de animais também variada que garantia leite, carne, banha, ovos, além dos animais de trabalho. Do que se comia em casa, só compravam o sal e o açúcar.



Tinham sementes de tudo o que plantavam bem como mantinham as raças crioulas dos animais que criavam. Na comunidade existiam moinhos e vários monjolos ao longo do curso do Rio Baio, que naquele tempo era mais largo e tinha bem mais água. Muitas atividades na roça eram realizadas na forma de murões comunitários.

Grande parte da economia local e regional era garantida pelo extravismo da erva mate, que até a década de 60 ainda era comercializada e transportada com os barcos a vapor que singravam o Rio Iguaçu. Esta atividade foi definindo a medida que o rio foi ficando assoreado e perdeu sua condição de navegação. Hoje continua tendo bastante erva nos remanescentes florestais ainda existentes na região, mas já não existem incentivos para o manejo, o beneficiamento e a comercialização direta da erva mate. Pelo contrário, a legislação sanitária e trabalhista atual faz com que somente as indústrias explorem esse mercado. O resultado é que hoje a erva é colhida apenas quando se precisa fazer um dinheirinho para pagar o Pronaf ou para alguma compra extra no final do ano. Poucas famílias fazem dela uma atividade principal.

Foi nos anos 70 que os Faxinais sofreram grande pressão e foram aos poucos sendo desmembrados. Em 1975 chegou a primeira estufa de fumo na comunidade, a partir de contrato com a empresa Souza Cruz. Mesmo sem incentivos públicos, as famílias que podiam, continuavam seus plantios diversificados de alimentos que asseguravam o necessário para o consumo da casa com sobras para trocas na comunidade ou mesmo para vendas na cidade.

Na década de 90 surgiram os financiamentos e a família financiou uma estufa de fumo assinando um contrato diretamente com a empresa fumageira. Plantaram fumo por 5 anos seguidos mas sempre quiseram parar por causa do alto uso dos venenos recomendados pelos técnicos da empresa e também porque sempre tinha alguma complicação na classificação do fumo e nos preços: “quando tem contrato de venda a gente nunca sabe direito como vai fechar a safra”.

SABERES DA AGROECOLOGIA

A oportunidade para largar o plantio do fumo surgiu em 1995, quando receberam da Associação de Agricultura Orgânica do Paraná (AOPA) uma proposta de produção de hortaliças orgânicas, integrando-se numa rede regional. Como a maior parte das terras não era manejada com químicos, eles entraram num esquema de plantio e fornecimento de verduras orgânicas para uma grande rede de supermercados de Curitiba. Essa experiência só durou um ano porque o supermercado demorava muito para pagar e a AOPA não tinha capital de giro para assegurar o fluxo financeiro para a família. Depois dessa experiência frustrada, a família se viu obrigada a voltar para o plantio de fumo. No ano de 2000, Zé Pedrinho participou do curso Terra Solidária, promovido pela Fetraf, onde teve aprendizados muito úteis para o desenvolvimento de suas futuras estratégias na propriedade. Em 2002, estavam com as terras livres de venenos, o que lhes permitiu assinar um contrato para produção de fumo orgânico com a empresa Kannenberg que chegava à região justamente à procura dos agricultores que já tinham experiência com a produção orgânica, aproveitando o caminho já aberto anteriormente. Essa nova experiência foi muito bem no primeiro ano, quando a empresa pagou 50% acima do preço do fumo convencional e classificava todo o fumo em apenas 2 classes. “Quem plantou ganhou dinheiro”, diz Zé Pedrinho. Animado com o resultado, resolveu comprar um terreno vizinho anexo ao seu de 2,0 alqueires por R\$ 45 mil. Só que na safra seguinte o preço já foi mais baixo e na terceira vez, 2003-04, a realidade foi diferente: “eles ferraram com os agricultores com um preço muito baixo e com uma classificação do fumo em 20 categorias”. Muitos que tinham entrado na propaganda do ano anterior acabaram endividados. Zé Pedrinho que tinha conseguido saudar parte do terreno comprado, com mais este prejuízo não conseguiu pagar a prestação. Ele até tentou pelo Banco da Terra mas a burocracia era tão grande que ele desistiu. Em função das promessas da empresa e da boa índole das famílias na região, muitos insistiram no plantio do fumo orgânico. Porém os problemas se agravaram na safra seguinte (2004-2005) ao ponto que o instrutor deixou de aparecer para fazer os pedidos. Zé Pedrinho e outros agricultores tentaram em vão receber o que tinham direito.



Mesmo estando com 100% da propriedade em manejo orgânico, na safra 2005/06 se viu obrigado a voltar a plantar fumo convencional por não ter outras opções para fazer dinheiro e pagar as contas. No mesmo ano, passou a participar na rede regional de resgate e multiplicação de milho crioulos e montou um campo de sementes com apoio da AS-PTA. Desde então ele faz anualmente uma área de produção de sementes de milho crioulo que cuida com muita dedicação pois elas passaram a ser uma parte cada vez mais importante de sua renda. Mesmo com área pequena Zé Pedrinho consegue conservar e multiplicar 2 variedades crioulas: o Astecão e o Catingueiro.

Como ainda manejava a maior parte das terras sem uso de venenos, em 2006 foi visitado por uma representante da empresa Rio de Una que chegaram a comunidade com uma proposta de produção de verduras orgânicas. Acabaram organizando um grupo local de produtores para fornecer à empresa. Zé Pedrinho colocou um hectare das terras ao redor da casa para produzir repolho e beterraba, passando a plantar duas mil mudas por quinzena e que eram fornecidas pela empresa. Como o contrato com a empresa não admitia perdas de mais de 10% das mudas, foi obrigado a financiar um sistema de irrigação. Para isso ele fez um Pronaf Investimento no valor de R\$ 3,5 mil para ser pago no período de 6 anos. Mas logo no ano seguinte a empresa impôs novas exigências, entre elas a necessidade de que o grupo se formalizasse em uma cooperativa e que entregasse os produtos embalados. Essas novas condições impediram a continuidade da experiência e a empresa foi embora deixando Zé Pedrinho com nova dívida, que até hoje paga em parcelas anuais de cerca de R\$ 500,00, dinheiro que consegue “livrar” graças a sua estratégia diversificada e de baixa dependência de insumos externos o que lhe garante baixos custos e alguma rentabilidade.

REALIZAÇÃO:

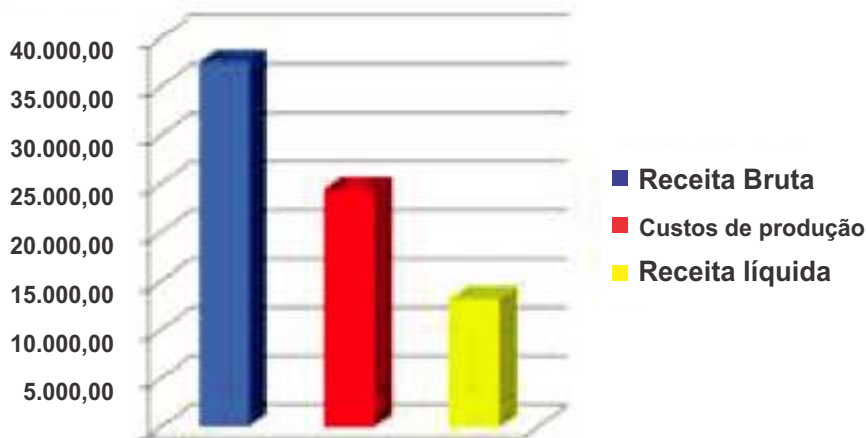


APOIO:



SABERES DA AGROECOLOGIA

Em 2007 fez um novo contrato para plantar fumo orgânico com outra empresa que apareceu na região, a Real. Uma nova frustração: a produção foi boa, mas a empresa levou mais de um ano para pagar e ele não renovou o contrato. Mesmo sabendo dos prejuízos para sua terra e para a sua saúde, Zé Pedrinho se viu obrigado a voltar a plantar fumo convencional, mas desta vez resolveu plantar por conta, ou seja, sem fazer contrato com empresas. Usando recursos próprios fez pesquisa de preço para comprar os insumos que julgava necessários segundo sua experiência. Com essa estratégia, passou a economizar entre 30 e 50% em relação aos custos dos pacotes repassados pelas fumageiras. Além disso, reduz muito a quantidade e os tipos de agrotóxicos. Mesmo contrariado, acaba tendo que usar. Mas afirma que usa apenas quando não dão conta de limpar a lavoura por falta de mão de obra e não da forma absurda como é recomendada pelos instrutores das empresas. Apesar de tudo, usar o veneno é mais barato que contratar mais gente. Limita a quantidade de pés de fumo plantados para conseguir manter as outras atividades produtivas na propriedade, tanto aquelas para consumo como as para venda.



Com isso ele também consegue produzir um fumo com mais qualidade e assim buscar melhores preços. Para manter esse sistema, contrata um camarada que trabalha principalmente na lavoura de fumo para o qual paga R\$ 300,00 por mês mais a colheita de 10.000 pés de fumo no final da safra. Além disso, paga mais R\$ 5.000,00 por ano para dois ajudantes temporários. A venda do fumo é feita para picaretas já que ele não tem contrato com empresas. Essa forma de trabalhar tem feito com

que ele se saia bem e que ao final não fique com dívidas. Na safra 2010-11 conseguiu vender o fumo amarelo a R\$ 5,00/kg em média e em 2011-12 já vendeu baixeiro amarelo a R\$ 6,00/kg e baixeiro preto a R\$ 4,00 com o que praticamente pagou os custos e ainda tem todo o fumo de melhor qualidade para vender. O gráfico acima mostra um nível de receita líquida que produtores de fumo integrados às empresas não conseguem já que seus custos de produção são mais elevados.

Zé Pedrinho argumenta: “desse jeito eu não tenho dívidas. Pesquiso e pechincho bem e só compro o que é preciso para a produção com o que tenho na poupança”. E complementa: “O fumo é ruim, mas é a única coisa que a gente tem aqui com mercado garantido. Gostaria de largar do plantio de fumo mas é muito difícil porque não tem mercado para outras coisas”. Teve a opção de plantar pepino, para fornecer para uma empresa que faz conserva, mas não quis arriscar. “Além de ser um pacotão químico pesado ficaria preso a uma empresa da mesma forma”, alega.

Outro sério problema da cultura do fumo é o acesso à lenha. Até agora trabalha com lenha própria, mas daqui em diante vai começar a faltar. Trabalha com bracatinga, mas tem mais burocracia para poder colher por conta de regras ambientais. Se plantasse em esquema de integração a uma empresa teria que usar eucalipto, que para uso próprio pode ser explorada sem licença nenhuma.

Durante todos os anos, independentemente da principal atividade de renda, Zé Pedrinho sempre manteve uma base diversificada de produção que lhe permitia seguir adiante apesar das limitações financeiras: tinham sementes e mudas crioulas do que consumiam e mantinham a criação de porcos e galinhas. Com esses produtos mantinham também um bom sistema de trocas na comunidade.

REALIZAÇÃO:



APOIO:

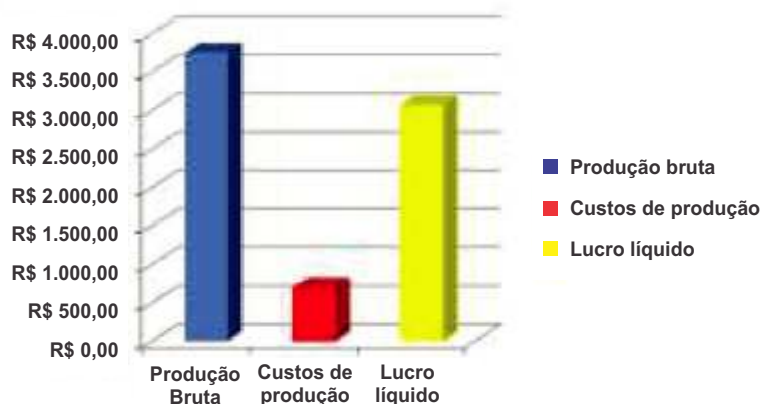


SABERES DA AGROECOLOGIA

Atualmente, além da venda do fumo, vende verduras para a escola através da prefeitura (menos de R\$ 100,00/mês), sementes de milho (em 2011 foram 600 quilos a R\$ 3,00 em média). Ainda vende carne de peixe, de porco, batata e frutas. Em 2011 essas vendas somaram cerca de R\$ 4 mil e foram realizadas em sua maioria na própria comunidade. Se tivesse uma pequena agroindústria, poderia fazer conservas de frutas e de verduras, pois guardando os alimentos desta forma ganharia tempo para correr atrás de mercado. “Se processar, não falta mercado” afirma Zé Pedrinho. Além dessas rendas agrícolas, a família conta com duas aposentadorias, uma da mãe e outra do pai (deixada para a mãe).

Com essa estratégia de organização da propriedade, mesmo plantando fumo, Zé Pedrinho não perdeu muito de sua autonomia. A base da alimentação dos porcos é a produção própria de milho, mandioca, verduras. Possui sementes de milho, feijão, batata (que renova de vez em quando comprando batata semente), batata doce, dentre outras. As galinhas se alimentam de pasto e de milho e ainda tem um peixinho que além do gasto de vez em quando vende algum para vizinhos.

Esse ano deu queda na produção de milho por conta da seca severa. Produziu 150 sacos de duas variedades: o ca tinguero e o astecão. O custo de produção dessas lavouras foi equivalente a 24 sacos, mantendo uma rentabilidade razoável mesmo com a baixa produção. Como não tem nenhum financiamento o resultado é livre. O gráfico ao lado mostra que a estratégia usada garante uma tendência de redução de riscos e de acumulação das riquezas geradas pelo trabalho da família.



O caso desta família se assemelha a de milhares de outras da região e que estão plantando fumo por falta de opções de financiamento e de mercado. Poderia estar plantando mais alimentos mas também por falta de estrutura nas propriedades e nas associações e cooperativas, o alcance nos mercados institucionais (PAA e PNAE) é pequeno e ainda tem muita irregularidade de pagamentos e demora na hora dos contratos.

As oportunidades que surgiram para Zé Pedrinho evidenciam que o caminho da Agroecologia não significa substituir a produção convencional (via pacote químico) direcionada para mercados também convencionais por uma produção orgânica (via pacote orgânico) também direcionada para mercados convencionais e dominados por grandes empresas e atacadistas.

A experiência aqui relatada mostra que Zé Pedrinho só se sustentou graças a estratégias de produção de renda com autonomia através da diversificação que mantém em casa, pelos baixos custos e resiliência deste sistema garantidos pelas sementes crioulas e outros insumos produzidos na própria propriedade. Além do mais a família não precisa ir aos mercados para adquirir cerca de 70% da sua alimentação anual.

Estes resultados econômicos poderiam ser melhores se obtivesse financiamento para fortalecer sua estratégia de autonomia. Ele cita por exemplo a vontade de fazer a agroindustrialização caseira. Mas as ofertas de crédito que conseguiu são direcionadas para financiar sistemas convencionais. Isso mostra que o crédito não pode ser pensado de forma independente das opções de mercado, pois estes estão cada vez mais incertos e com isso cresce também o risco de quem financia.

REALIZAÇÃO:



APOIO:

