

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

**PROCESSO DE INSERÇÃO DOS PECUARISTAS FAMILIARES DO RIO GRANDE  
DO SUL, NA CADEIA PRODUTIVA DA CARNE.**

**Gisléia Benini Duarte Sandrini**

**Orientador Prof. Dr. Carlos Mielitz Netto**

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

**Porto Alegre  
2005**

Para Francisco, com carinho.

## AGRADECIMENTOS

À Universidade Federal do Rio Grande do Sul, especialmente ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, pela acolhida e pelo apoio ímpar na realização deste trabalho.

À CAPES, pelo auxílio financeiro.

Ao professor orientador Carlos Mielitz, pela atenção e amizade que dispôs ao longo de todo o período de execução deste trabalho.

Aos pecuaristas familiares que participaram deste estudo. Sem eles, este trabalho não seria realizado.

Aos profissionais da EMATER dos municípios de Bagé, Lavras do Sul, Alegrete, Uruguaiana, Unistalda, Itacurubi e Jaguari, pelo valioso apoio, imprescindível para a realização do trabalho.

Ao professor Lovois de Andrade Miguel, pela disposição e paciência com que sempre me atendeu para tirar minhas dúvidas.

Aos professores Sérgio Schneider e Paulo Waquil, pelas valiosas sugestões propostas para a execução deste trabalho.

À turma 2003, por tudo que construímos ao longo desses dois últimos anos, amizade, respeito e conhecimento.

À Eliane Sanguiné, coordenadora operacional do programa de pós-graduação em desenvolvimento Rural, pelo estímulo e amizade.

Ao Ms. Cláudio Ribeiro, pela colaboração para realização do presente estudo.

Aos colegas da pesquisa diagnóstico da bovinocultura de corte no Rio Grande do Sul, pela preciosa troca de conhecimentos.

À minha família, por todo o apoio e carinho recebido durante todos esses anos.

E, finalmente, a todas as demais pessoas que direta ou indiretamente contribuíram para a realização deste trabalho.

## RESUMO

O objetivo central do presente trabalho consiste em identificar as principais formas de inserção dos pecuaristas familiares (do sul do Rio Grande do Sul) na cadeia da carne e os principais fatores ou variáveis que expliquem essas formas de inserção. Para alcançar os objetivos do presente estudo, agrupou-se as unidades familiares através da análise de clusters. Esse agrupamento ocorreu em função da semelhança existente entre as variáveis internas e externas às unidades familiares, que podem explicar a forma de inserção das mesmas na cadeia da carne. Como resultado identificou-se três formas de inserção das unidades familiares na cadeia da carne. Têm-se as unidades familiares autônomas, que comercializam o gado no momento em que necessitam de dinheiro, as unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização, que comercializam o gado principalmente no momento em que o preço de mercado está elevado (quando comparado aos preços praticados no mesmo ano base) e as unidades familiares com alto grau de mercantilização que vendem o gado quando o mesmo encontra-se pronto para o abate. Essas decisões econômicas sobre a comercialização do rebanho bovino são afetadas tanto por variáveis internas à unidade de produção, como por variáveis da esfera externa a mesma. As principais variáveis da dimensão interna das unidades familiares que explicam as formas de inserção das mesmas na cadeia da carne são: o tamanho da família, a idade dos membros e a perspectiva do chefe da família com relação à continuidade da atividade por um de seus filhos. As variáveis externas ou de inter-relação entre as unidades familiares e o mercado que afetam e também explicam a forma de inserção dessas famílias no mercado são: renda agrícola, a prática de atividades não-agrícolas e recebimento de aposentadorias.

## **ABSTRACT**

The central aim of the present work consists in identifying the main forms of family cattle farmers' (of the south part of Rio Grande do Sul state), insert in the meat chain and the main factors or variables that explain those insert forms. To reach the objectives, the present study grouped the family units through the clusters analysis. That grouping happened in function of the existent similarity among the internal and external variables to the family units, that can explain the insert form of them in the meat chain. As result three forms of family units insert in the meat chain were identified. The autonomous family units, that sell the cattle when they need money, the diversified family units with medium mercantilization degree, that sell the cattle mainly when the market price is better and the family units with high mercantilization degree that sell the cattle when they are ready to kill. Those economical decisions about the commercialization of bovine herd are affected as for internal variables to the unit of production, as for the external sphere variables. The main intern dimension variables of family units that explain the insert forms of them in the meat chain are: the family size, the age of members and the family leader perspective regarding the continuity of the activity by one of their children. The mainly external variables or of interrelation among the family units and the market, that affect and also explain the form of insert of those families in the market are: agricultural gains, the practice of no - agricultural activities and pension gains.

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	12
1.1- Apresentação.....	12
1.2- Objetivos e hipóteses da pesquisa.....	14
1.3- Estrutura do trabalho.....	15
<b>2. REVISÃO DA LITERATURA</b> .....	17
2.1- Debate sobre a agricultura familiar.....	17
2.2- Contribuição dos autores brasileiros para a definição teórica sobre agricultura familiar.....	19
2.3- Contribuições da perspectiva neomarxista para a compreensão da pecuária familiar.....	21
2.4- Contribuição da Teoria de Chayanov para a compreensão da lógica interna Da família.....	29
2.5- A relação entre as estratégias de vida e inserção das famílias rurais, no mercado.....	34
2.6- Pecuarista familiar.....	36
2.7- Noção de Cadeia Produtiva.....	38
2.7.1- Aplicação do enfoque de cadeia produtiva.....	41
2.8- Caracterização dos agentes envolvidos na cadeia da carne bovina.....	42
2.8.1- Pecuaristas.....	43
2.8.2- Corretores.....	44
2.8.3- Frigoríficos.....	44
2.8.4- Distribuição.....	45
2.9- Formas organizacionais na cadeia da carne.....	45
2.10- A inserção das unidades familiares de produção, na cadeia da carne.....	47
<b>3. CARACTERIZAÇÃO E EVOLUÇÃO DA BOVINOCULTURA DE CORTE NO RIO GRANDE DO SUL</b> .....	48
3.1- A primeira forma de ocupação do Rio Grande do Sul.....	48
3.2- Formação das estâncias nas Zonas da Campanha e das Missões no Rio Grande do Sul.....	49

3.3- Chegada dos imigrantes europeus e o desenvolvimento da agricultura familiar.....	53
3.4- diferenciação dos sistemas de produção das estâncias nas zona da Campanha, Missões de Depressão central, no período de 1915 a 1970.....	54
3.5- O processo de modernização da agricultura e da pecuária no Rio Grande do Sul.....	55
<b>4. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....</b>	<b>60</b>
4.1- Escolha da unidade de análise.....	60
4.2- Caracterização da amostra.....	60
4.3- Construção das pré-tipologias- primeira fase do estudo de campo.....	61
4.4- Coleta e sistematização dos dados primários.....	62
4.5- Dimensões da pesquisa a serem cobertas com o questionário.....	62
4.5.1- Dimensão externa ou de inter-relação entre a unidade de produção e o mercado.....	63
4.5.2- Dimensão interna da Unidade Familiar de Produção.....	65
4.5.3- Questões que expressam a lógica do produtor.....	66
4.5.4- Questões relacionadas aos problemas existentes com relação à comercialização do produto.....	66
4.6- Construção das Tipologias Finais.....	66
<b>5. RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>68</b>
5.1- Principais características externas às unidades familiares que praticam pecuária de corte.....	68
5.1.1- Variáveis internas às propriedades rurais que podem explicar a forma comercialização praticada pelas unidades familiares.....	74
5.2- Unidades familiares autônomas.....	78
5.2.1- Fatores externos ou de inter-relação entre a unidade de produção autônoma e o mercado .....	79
5.2.2- Fatores internos da unidade de produção autônoma.....	84
5.2.3- Inserção das unidades familiares autônomas na cadeia da carne.....	88
5.3- Unidades Familiares Diversificadas com Médio Grau de Mercantilização.....	89
5.3.1- Variáveis externas ou de inter-relação entre a unidade familiar diversificada com médio grau de mercantilização e o mercado.....	90
5.3.2- Fatores internos da unidade familiares com médio grau de mercantilização.....	95
5.3.3- Inserção das unidades familiares Diversificadas na cadeia da carne.....	100
5.4- Unidades de Produção Diversificadas com Alto Grau de Mercantilização.....	104

5.4.1-Variáveis internas às unidades de produção diversificadas com alto grau de mercantilização.....	110
5.4.2- A inserção das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização na cadeia da carne.....	114
<b>6.0- CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>116</b>
<b>7.0-BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>122</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>127</b>

## LISTA DE TABELAS

Tabela 5.1	Composição da receita total das unidades familiares que praticam como atividade principal a pecuária de corte.....	70
Tabela 5.2	Variáveis externas às unidades familiares que compõem a amostra.....	73
Tabela 5.3	Fatores internos às unidades familiares que compõem a amostra.....	76
Tabela 5.4	Composição da receita total das unidades familiares autônomas.....	79
Tabela 5.5	variáveis externas às unidades autônomas.....	81
Tabela 5.6	Principais problemas relacionados à comercialização do gado para as unidades familiares autônomas.....	82
Tabela 5.7	Variáveis internas às unidades familiares autônomas.....	87
Tabela 5.8	Variáveis externas às unidades de produção diversificadas com médio grau de mercantilização.....	91
Tabela 5.9	Composição da receita total das unidades familiares com médio grau de mercantilização.....	92
Tabela 5.10	Principais problemas relacionados à comercialização do gado para as unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização.....	94
Tabela 5.11	Variáveis internas às unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização.....	96
Tabela 5.12	Variáveis externas às unidades de produção diversificadas com alto grau de mercantilização.....	106
Tabela 5.13	Composição da receita total das unidades das unidades familiares com alto grau de mercantilização.....	107
Tabela 5.14	Variáveis internas às unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização.....	111

## LISTA DE QUADROS

Quadro 5.1	Sistema de criação e agentes com os quais as U.F comercializam o gado.....	69
Quadro 5.2	Recebimento de rendas não-agrícolas .....	72
Quadro 5.3	Formas de comercialização do gado de corte .....	78
Quadro 5.4	Formas de comercialização das unidades familiares autônomas.....	82
Quadro 5.5	Recebimento de Rendas não-agrícolas pelas unidades familiares autônomas..	84
Quadro 5.6	Sistema de criação e elos de inserção das U.F autônomas .....	86
Quadro 5.7	Recebimento de rendas não- agrícolas pelas U.F diversificadas com médio grau de mercantilização.....	95
Quadro 5.8	Relação entre presença de rendas não agrícolas e a forma de comercialização das U.F com médio grau de mercantilização.....	98
Quadro 5.9	Sistema de criação e elo de inserção das U.F com médio grau de mercantilização na cadeia da carne.....	99
Quadro 5.10	Recebimento de rendas não- agrícolas pelas U.F diversificadas com alto grau de mercantilização.....	107
Quadro 5.11	Sistema de criação e elo de inserção das unidades familiares com alto grau de mercantilização na cadeia da carne.....	108
Quadro 5.12	Comparação entre as formas de comercialização das diferentes unidades de produção.....	109
Quadro 5.13	Atribuição do grau de importância por parte das U.F aos fatores relacionados à comercialização do gado.....	110

## LISTA DE FIGURAS

Figura 2.1	Domínios da produção agrária.....	27
Figura 2.2	Equilíbrio entre necess. de consum. e intens. do trabalho.....	31
Figura 2.3	Estrutura para análise dos modos de vida.....	35
Figura 2.4	Cadeia da Carne Bovina.....	43
Figura 3.1	Zoneamento agroecológico do Rio Grande do Sul.....	52
Figura 3.2	Valores dos recursos destinados ao Crédito rural no Brasil.....	56
Figura 5.1	Comportamento da participação da produção para o autoconsumo no Produto Bruto Total da amostra.....	70
Figura 5.2	Comportamento da participação da produção para autoconsumo no Produto Bruto Total, no caso das unidades familiares autônomas.....	80
Figura 5.3	Padrão do gado de corte das unidades familiares autônomas.....	86
Figura 5.4	Comportamento da participação da produção para autoconsumo no Produto Bruto Total, no caso das U.F diversificadas com médio grau de mercantilização.....	93
Figura 5.5	Padrão do gado de corte das U.F diversificadas com médio grau de mercantilização.....	100
Figura 5.6	Comportamento da participação da produção para autoconsumo no Produto Bruto Total, no caso das U.F diversificadas com alto grau de mercantilização.....	105
Figura 5.7	Padrão do gado de corte das U.F diversificadas com alto grau de mercantilização.....	113

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Apresentação

Erroneamente se tem difundido que o Rio Grande do Sul possui uma polarização no setor agropecuário. No norte do estado encontram-se pequenas propriedades e no sul grandes propriedades rurais. Alguns estudos de cunho agrônômico e econômico legitimaram a idéia que no norte do estado localizam-se propriedades de agricultores familiares e ao sul latifúndios pertencentes a pecuaristas patronais<sup>1</sup> ou empresariais (COTRIM,2003).

Historicamente esta associação entre a pecuária de corte e grandes propriedades no Estado do Rio Grande do Sul ocorreu porque, grandes extensões de terras foram concedidas principalmente aos militares da coroa portuguesa, através do processo de concessão de sesmarias, no século XVIII. Neste mesmo período havia grande disponibilidade de gado de corte, os quais tinham sido abandonados pelos jesuítas, na mesma região onde foram distribuídas as sesmarias.

A abundância de rebanho bovino existente principalmente na região onde formaram-se as primeiras estâncias, associada às condições geográficas e ambientais da mesma, contribuiu para que a atividade de pecuária de corte se tornasse a principal fonte de renda da maior parte dessas estâncias. Com o passar dos anos esses estabelecimentos rurais foram se fracionando, conseqüência de heranças ou fatores externos, como políticas econômicas que afetaram essas famílias rurais.

Embora ainda existam grandes propriedades, com o processo de parcelamento das grandes estâncias formou-se um contingente de famílias rurais que, apesar de possuírem áreas menores, têm como atividade principal dentro da propriedade a bovinocultura de corte. Essa atividade foi transmitida de pai para filho. Esta atividade adequou-se às características geográficas e ambientais das zonas agroecológicas, onde localizam-se as propriedades dessas famílias rurais.

---

<sup>1</sup> Produtores patronais são caracterizados por utilizarem predominantemente a mão-de-obra assalariada no processo produtivo. Já os pecuaristas empresariais se diferenciam dos patronais por apresentarem um maior nível de tecnologia empregada no processo de produção. (COTRIM, 2003)

Ribeiro (2001), estimou que a maior parte das propriedades rurais da região da Campanha, também localizada na metade Sul do Rio Grande do Sul, pertence a essas famílias de produtores que tiveram suas propriedades parcelada ao longo dos anos.

Diversos estudos como o de Ribeiro (2001), Luizelli (2001), Torres (2003) e Cotrim (2003), dedicaram-se ao estudo desse tipo de produtores que possuem uma menor extensão de terra em comparação aos produtores patronais ou empresariais.

Esses autores afirmam que grande parte desses pecuaristas encontra-se empobrecida, com pouco recurso para investir na atividade produtiva e com dificuldade de acesso ao crédito. De acordo os mesmos autores existe grande diversidade entre esses pecuaristas, tanto no que se refere às condições ambientais das propriedades rurais, como em relação às estratégias de reprodução. Alguns produtores diversificam suas atividades produtivas dentro da propriedade rural, outros buscam atividades não-agrícolas fora da propriedade e outros têm na aposentadoria sua maior fonte de renda; o gado é neste caso, uma mercadoria de reserva, comercializada em períodos de necessidade.

Esses pecuaristas apresentam muitas características em comum com os agricultores familiares, localizados principalmente no norte do estado do Rio grande do Sul. Esses produtores que dedicam- se à atividade de pecuária de corte, ganharam principalmente através desses estudos a denominação pecuaristas familiares, devido à semelhança com os agricultores familiares (COTRIM, 2003).

Algumas das características em comum encontradas entre pecuaristas e agricultores familiares são: a predominância da mão-obra-familiar no processo de produção e a lógica da família, que prioriza a reprodução da unidade familiar (COTRIM, 2003).

Apesar da grande semelhança existente entre pecuaristas e agricultores familiares, os primeiros não são beneficiados com as políticas públicas que foram elaboradas para atender as especificidades da categoria social dos agricultores familiares (RIBEIRO, 2001). Devido ao grande desconhecimento que as instituições governamentais possuem sobre os pecuaristas familiares ou sobre as unidades familiares que praticam como atividade principal a pecuária

Já existem alguns estudos sobre a pecuária familiar, realizados na metade sul do Rio Grande do Sul, entre eles estão o trabalho de Ribeiro (2001), Torres (2002) e Cotrim (2003). Apesar da valiosa contribuição que estes trabalhos tiveram no sentido de identificar essa categoria social, ainda existem diversos pontos da realidade dos pecuaristas familiares que merecem serem elucidados através de novos estudos.

Nenhum dos trabalhos acima apontados tinha como objetivo, o estudo do processo de inserção dos pecuaristas familiares no mercado ou na cadeia produtiva da carne. A cadeia produtiva da carne pode ser compreendida como o encadeamento de quatro segmentos agroindustriais: o da indústria de insumos, o dos produtores de gado de corte, o dos frigoríficos e o da distribuição do produto final. Pouco se conhece sobre a forma de inserção dos produtores na cadeia da carne, principalmente no que se refere às decisões econômicas dos produtores, sobre a comercialização do gado de corte.

Identificou-se então a oportunidade de realizar um estudo tentando compreender as formas de inserção desses produtores na cadeia da carne, verificando quais são os fatores que afetam as decisões dos mesmos com relação à comercialização do gado de corte e com quais agentes os pecuaristas estabelecem relações econômicas na respectiva cadeia da carne.

Com isso é possível uma maior aproximação da realidade dos pecuaristas familiares, no que tange ao relacionamento entre essas famílias rurais e o mercado. Do ponto de vista teórico, tem-se a oportunidade também de utilizar o referencial que foi desenvolvido para explicar os problemas relacionados à agricultura familiar, para o caso das unidades familiares que possuem como atividade principal em suas propriedades a bovinocultura de corte.

Diante deste contexto, surgem os seguintes questionamentos: Quais as principais formas de inserção das unidades familiares que praticam a bovinocultura de corte como atividade principal, na cadeia produtiva da carne? E quais os fatores que podem influenciar essa forma de integração das famílias ao mercado?

## **1.2 Objetivos e hipóteses da pesquisa**

O objetivo geral do presente trabalho consiste em identificar a principal ou as principais formas de inserções das unidades familiares que praticam bovinocultura de corte como atividade principal, na cadeia da carne.

A forma de inserção das unidades familiares na cadeia da carne, deve levar em consideração principalmente as decisões econômicas tomadas pelas unidades familiares sobre a comercialização do gado de corte.

Os objetivos específicos que se pretende alcançar neste presente trabalho são:

- Identificar quais os principais fatores que afetam o processo de inserção das famílias que praticam bovinocultura de corte na cadeia da carne.

- Apontar com quais agentes os produtores estabelecem relações econômicas e identificar que relações são essas.
- Identificar qual a lógica ou racionalidade que permeia a tomada de decisão dos pecuaristas familiares com relação à comercialização do produto.

Definidos os objetivos do estudo, o passo seguinte consiste em estabelecer hipóteses que expressem tentativas de respostas para as questões centrais desta pesquisa. As hipóteses que serão apresentadas, surgem, em grande medida, dos resultados dos trabalhos já realizados sobre a pecuária familiar no Rio Grande do Sul e principalmente dos estudos sobre a agricultura familiar.

Desta forma, a primeira hipótese considerada para os fins deste estudo é de que as unidades familiares que tem como atividade principal a pecuária de corte, diferem entre si com relação à forma de inserção na cadeia da carne.

A segunda hipótese deste estudo é de que tanto fatores internos quanto externos à unidade de produção, afetam a forma de inserção das famílias na cadeia produtiva da carne bovina. Os principais fatores internos que podem influenciar a relação da família com a cadeia são: o tamanho da família, a presença de filhos, o tamanho da propriedade. Os principais fatores externos ou de inter-relação entre a família e o mercado são: a presença de rendas provenientes da prática de atividades não-agrícolas, presença de rendas provenientes de aposentadorias ou arrendamentos, renda total, custos de produção e políticas públicas.

### **1.3 Estrutura do trabalho**

O presente estudo está estruturado em cinco capítulos. No segundo capítulo encontra-se a revisão da teoria que será utilizada para embasar os resultados empíricos identificados.

No terceiro capítulo, tem-se uma recuperação do histórico da pecuária de corte no Estado do Rio Grande do Sul, visando entender como se originou a heterogeneidade existente entre os pecuaristas e principalmente como se originaram as unidades familiares que praticam como atividade principal a pecuária de corte.

O quarto capítulo contém os principais procedimentos que foram adotados para a realização do presente estudo. Apresenta-se desde os critérios que serão utilizados para a escolha das famílias rurais que compõe o estudo, as variáveis que foram estudadas para atingir

os objetivos deste presente trabalho e o tratamento dado a essas variáveis, no caso, através da análise de clusters.

No quinto capítulo apresentam-se os principais resultados obtidos com a pesquisa de campo e a discussão dos mesmos com base no referencial teórico adotado para os fins deste estudo.

## **2 REVISÃO DA LITERATURA**

Neste capítulo serão apresentados alguns conceitos e idéias que são importantes para a compreensão do objeto de pesquisa, como a noção de agricultura familiar e de cadeia produtiva da carne.

Primeiro serão recuperadas as principais noções e idéias desenvolvidas sobre agricultura familiar. Em um segundo momento coloca-se as principais idéias da perspectiva neomarxistas que auxiliam na compreensão de como os fatores exógenos a propriedade afetam a inserção dos agricultores familiares no mercado e as contribuições da teoria de Chayanov que permite entender os fatores internos do estabelecimento agrícola.

Por último tem-se a apresentação do enfoque de cadeia produtiva, onde demonstra-se como a cadeia da carne pode ser constituída e organizada, bem como quais as vantagens de se trabalhar com essa noção.

Também será apresentada uma recuperação de alguns estudos sobre a pecuária familiar, que foram realizados no Rio Grande do Sul.

### **2.8 Debate sobre a agricultura familiar**

O debate sobre a agricultura familiar é relativamente recente, ganhando impulso teórico e político a partir da década de 90. Começa-se então a ser trazida a tona discussões sobre a necessidade de superação das noções até então atribuídas às formas familiares de trabalho do meio rural como, pequeno produtor, trabalhadores rurais, agricultor tradicional, entre outros. O debate estabelecido foi importante para a evidenciar a noção de agricultura familiar para a sociedade brasileira.

O idéia de agricultura familiar ganhou projeção tanto no meio político quanto acadêmico a partir da primeira metade da década de 90. Segundo Schneider (2003) a consolidação do termo agricultura familiar está associada: as discussões provocadas pelo sindicalismo rural ligados à CONTAG (Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura), sobre o papel dos produtores rurais; a criação do Programa de Fortalecimento

da Agricultura Familiar (PRONAF) e o desenvolvimento de estudos no meio acadêmico sobre essa categoria social.

Na década de 90 houve um aumento das manifestações políticas por parte de diversas categorias existentes até então, por exemplo os assentados, os arrendatários, integrados à agroindústrias, que até aquele momento eram denominados pequenos produtores, mas que devido aos problemas econômicos vivenciados no período<sup>2</sup>, acabaram identificando-se com a categoria de agricultura familiar.

Outro fator que auxiliou a afirmação da noção de agricultura familiar foi a criação do PRONAF em 1996. A formulação deste programa ocorreu em função das pressões exercidas pelos movimentos sociais, os quais reivindicavam apoio governamental e política de crédito com menor taxa de juro e maior prazo de pagamento para a categoria de agricultores que passavam por dificuldades para manter-se na atividade.

Os dois fatores acima apontados foram importantes para a consolidação da noção de agricultura familiar no meio político. Já no meio acadêmico contribuíram para a afirmação da agricultura familiar, os estudos de Abramovay (1992).

O trabalho de Abramovay além de ter contribuído para o reconhecimento da agricultura familiar como uma categoria de análise, também teve o mérito de contribuir para que os debates e as preocupações existentes nos estudos sobre o meio rural, tivessem um novo direcionamento, que até então se detinham sobre o caráter capitalista ou feudal, existente nas relações sociais da agricultura (SCHNEIDER,2003).

Abramovay (1992) faz uma crítica quanto a utilização do referencial marxista para o estudo do campesinato ou agricultura familiar. Segundo o autor existe uma impossibilidade epistemológica para tratar a categoria de campesinato, pois de acordo com a perspectiva marxista o camponês estaria fadado ao desaparecimento:

“Não só na obra teórica de Marx não é possível encontrar um conceito de camponês, como categoria social do capitalismo.” (p.48)

Devido a essa impossibilidade de trabalhar a agricultura familiar ou o campesinato com o referencial analítico marxista, Abramovay (1992) opta por utilizar em seus estudos o referencial da antropologia (sociedades camponesas). Ressalta ainda o autor a importância de diferenciar as categorias campesinato de agricultura familiar. Em diversas situações a forma camponesa se metamorfoseou em agricultura familiar.

---

<sup>2</sup>Principais problemas de cunho econômico da década de 90: abertura comercial, forte queda da exportação de produtos primários.

Devido a grande contribuição que o estudo de Abramovay (1992) representou para a definição e compreensão da agricultura familiar, no próximo tópico será apresentada de forma detalha as idéias desse autor sobre as unidades produtivas baseadas no trabalho familiar.

## **2.2 Contribuições dos autores brasileiros para a discussão teórica sobre agricultura familiar.**

Neste tópico serão apresentadas as idéias de alguns autores brasileiros que estudam a agricultura familiar como Abramovay (1992) e Schneider (2003). Tenta-se também demonstrar que as idéias desenvolvidas por estes autores, podem contribuir para o estudo da pecuária familiar.

Antes de compreender o conceito que Abramovay (1992) desenvolveu sobre agricultura familiar, retoma-se a concepção que o autor possui sobre campesinato, uma vez que para este autor a primeira categoria social em alguns casos é decorrente da evolução da forma camponesa.

Para Abramovay (1992), campesinato é caracterizado por uma organização familiar baseada em critérios que não são estritamente econômicos, com a existência de forte reciprocidade entre os atores, possuindo uma integração parcial a mercados incompletos. Essa parcialidade de inserção a mercados incompletos está relacionada ao fato de que existe uma certa flexibilidade por parte do camponês com relação ao mercado, o que permite que esse possa deixar de vender a sua produção sem prejudicar a reprodução social de sua família.

A partir do momento que as relações mercantis passam a operar no ambiente da sociedade camponesa e os mecanismos de preços passam a comandar a produção, as relações de reciprocidade entre os camponeses vão sendo minadas aos poucos. Esse é o caminho da transformação do camponês em agricultor familiar, onde esse último passa a se integrar cada vez mais ao mercado.

Portanto para Abramovay (1992) o agricultor familiar está inserido no mercado, possui capacidade de absorver o progresso técnico e tem na agricultura uma profissão ou uma forma de trabalho. Por sua vez o agricultor familiar é dependente da sociedade, tem necessidade de apoio estatal para se inserir num contexto mais amplo de acumulação de capital.

Nota-se que essa noção que Abramovay (1992) traz sobre a agricultura familiar considera apenas os elementos externos à propriedade para explicar o funcionamento da

mesma. Já em seu trabalho posterior (1997) passa a considerar elementos endógenos, presentes nas unidades de produção familiar para entender essa categoria social:

A agricultura familiar é aquela em que a gestão, a propriedade e a maior parte do trabalho vêm de indivíduos que mantêm entre si laços de sangue ou de casamento. Que esta definição não seja unânime e muitas vezes tampouco operacional é perfeitamente compreensível, já que os diferentes setores sociais e suas representações constroem categorias científicas que servirão a certas finalidades práticas: a definição de agricultura familiar, para fins de atribuição de crédito, pode não ser exatamente a mesma daquela estabelecida com finalidade de quantificação estatística num estudo acadêmico. O importante é que estes três atributos básicos (gestão, propriedade e trabalho familiares) estão presentes em todas elas. (ABRAMOVAY, 1997, p.3)

Outro autor que também pode contribuir para o entendimento da idéia de agricultura familiar é Schneider (2003). Esse autor parte de uma perspectiva marxista, para explicar como a agricultura familiar se insere na sociedade capitalista. O principal ponto de divergência entre o pensamento desse autor e o de Abramovay é que, para Schneider (2003) o agricultor familiar consegue se reproduzir mesmo sob circunstâncias adversas, como escassez de crédito, insumos e mão de obra.

Para entender analiticamente a agricultura familiar deve-se considerar os seguintes elementos: uso do trabalho, obstáculos naturais, natureza familiar e ambiente social e econômico no qual a agricultura familiar está inserida (SCHNEIDER, 2003).

Segundo Schneider (2003) o uso do trabalho é importante para entender a agricultura familiar, pois a unidade familiar utiliza a mão-de-obra de seus membros, podendo contratar eventualmente trabalhadores assalariados.

Outro elemento que também auxilia o entendimento do conceito de agricultura familiar é o ambiente social e econômico no qual esses agricultores estão incluídos. As relações entre agricultores familiares e a esfera sócio-econômica, pode se dar através do mercado de crédito, de produto e de trabalho. Esse ambiente exerce forte influência sob a agricultura familiar (SCHNEIDER, 2003).

Segundo Schneider (2003), o elemento central explicativo da agricultura familiar é a existência de relações de parentesco e de herança. Concordando com o pensamento de Friedmann, o autor acredita que esse elemento é responsável pela persistência da agricultura familiar na economia capitalista:

É no interior da própria família e do grupo doméstico, através das relações sociais que se estabelecem entre seus membros participantes, que se localizam as principais razões que explicam a persistência e a reprodução de um certo conjunto de unidades e a desagregação de outras. (SCHNEIDER, 2003, p.93)

As principais contribuições que os trabalhos de Abramovay (1992) e Schneider (2003) trazem para o presente estudo são: a distinção entre campesinato e agricultura familiar, o que facilita delimitação do campo teórico que será trabalhado nesta dissertação.

Esses autores possuem também em seus estudos duas dimensões analíticas, uma interna e outra externa à propriedade. A dimensão interna leva em consideração os fatores como a gestão do trabalho familiar, as relações de parentesco e herança, entre outros; já a dimensão externa considera fatores como as relações das famílias com o mercado e instituições sociais. As variáveis endógenas e exógenas à propriedade familiar são levantadas para explicar as estratégias de reprodução das unidades familiares de produção. Essas variáveis podem contribuir para explicar também a forma de inserção dos pecuaristas na cadeia da carne, uma vez que tem-se como hipótese que esses produtores integram-se à cadeia produtiva para assegurar a reprodução da unidade familiar.

### **2.3 Contribuições da perspectiva neomarxista para a compreensão da pecuária familiar.**

Tanto Friedmann quanto Van der Ploeg são autores que trabalham com uma perspectiva neomarxista. Friedmann oferece uma explicação dentro do escopo do marxismo para a persistência das unidades familiares de produção dentro de uma sociedade capitalista. Friedmann (1978) compreende as unidades de produção como um grupo homogêneo totalmente inserido no mercado, já Van der Ploeg (1992) trata os agricultores familiares como uma categoria heterogênea, existindo entre os produtores diferentes graus de mercantilização.

Antes de iniciar a retomada sobre as principais idéias desenvolvidas pelos autores neomarxistas, será realizada uma breve contextualização dentro da qual se insere o pensamento dos autores acima citados.

Ao longo da década de 70 nos países economicamente desenvolvidos, passa-se a reconhecer que grande parte da produção de alimentos provinha das unidades familiares de produção. Esse foi um dos fatores que impulsionaram os estudos de teóricos marxistas no

sentido de responder como e porque a agricultura com base no trabalho familiar predominava na produção agrícola.

Diante desse questionamento, alguns autores tentaram demonstrar a relevância do referencial teórico marxista para o entendimento da persistência da agricultura familiar em uma sociedade capitalista avançada. Para isso tiveram que abandonar a configuração social marxista, onde existem duas classes: uma de trabalhador e outra de capitalista, que era utilizada por exemplo por Lênin.

Lênin estudou como se dava o processo de trabalho predominante existente nas comunas rurais (MIR), na Rússia. Dentro das comunas as trocas realizadas pelos camponeses eram poucas e quase não envolviam dinheiro. Quando esses camponeses eram expostos ao meio externo, iniciava-se o processo de diferenciação econômica produtiva.

Com a diferenciação tem-se dentro da comuna três tipos de camponeses: os pobres, os médios e os ricos. Esse é início da decomposição do campesinato, onde os camponeses ricos começam aos poucos a contratar camponeses pobres, gerando assim uma divisão social do trabalho e o mercado interno para o capitalismo e junto com isso o burguês e o proletário.

Voltando para 1970, neste período os autores neomarxistas não queriam adotar a explicação Leninista para entender a agricultura familiar, pois estes sabiam que se assim procedessem tenderiam a afirmar que o agricultor familiar seria transformado em um proletariado, havendo assim uma separação entre trabalho e capital, nos moldes do marxismo clássico.

Em 1976, Harriet Friedmann defende sua tese sobre as unidades familiares de produção nos Estados Unidos. Essa autora parte de uma perspectiva marxista heterodoxa, rejeitando tanto o arcabouço dos clássicos marxistas como Lênin e Kautsky como também o de autores marxistas contemporâneos, os quais explicam que a agricultura familiar persiste na sociedade capitalista devido aos obstáculos naturais existentes na agricultura e por isso o capitalismo não conseguia se desenvolver plenamente nesta atividade.

Friedmann ganhou notoriedade por apresentar o conceito de produção simples de mercadoria (originalmente utilizado por Marx), para interpretar a reprodução das formas familiares de trabalho e produção.

A produção simples de mercadoria ocorre quando a empresa familiar está vinculada de forma parcial à divisão social do trabalho e não realiza a reprodução ampliada. Na produção simples não há geração de mais valia no processo produtivo (M-D-M), a mercadoria é trocada

por dinheiro que por sua vez é utilizado na compra de uma outra mercadoria. Já na reprodução ampliada ocorre a geração de mais valia (D-M-D’).

Segundo Friedmann (1978), Marx utilizou em *O Capital* o conceito de produção simples de mercadoria, de forma desvinculada da realidade, para exemplificar um período pré capitalista, anterior ao da produção ampliada. Para a autora é preciso direcionar esforços para compreender a produção simples no contexto de uma sociedade capitalista. Friedmann (1978) afirma que é possível que tanto a produção simples como a ampliada, possam coexistir em uma sociedade que possui o mesmo modo de produção (capitalista).

Friedmann (1978) ressalta quais são as diferenças entre a unidade familiar que possui uma produção simples de mercadoria e as capitalistas que possuem produção ampliada. Nas empresas familiares o trabalho é executado pela própria família, ou seja o processo de produção é baseado nas relações de parentesco e há uma divisão do trabalho por gênero e idade, existe uma combinação entre produção e consumo, portanto não há criação de mais valia (trabalho não pago). Nas empresas capitalistas o trabalho é contratado, existe a relação de subordinação do trabalhador ao capitalista, portanto ocorre a geração de mais valia no processo produtivo. Na produção simples de mercadoria, não existe uma divisão de classes no processo produtivo. O agricultor familiar é dono dos meios de produção e da força de trabalho (familiar), nos termos da autora:

Na produção simples de mercadoria...Como um resultado, há somente uma classe envolvida na produção e distribuição do produto. Produção e consumo são organizados pelas relações de parentescos, ao invés das relações de mercado. (FRIEDMAN, 1978, p. 559)

Em função das diferenças acima apontadas, as condições básicas de reprodução<sup>3</sup> se dão também de forma diferente para a unidade doméstica ou familiar e para a capitalista. Para a reprodução da produção simples de mercadoria é necessário a continuidade e integridade da agricultura familiar como uma unidade produtiva e de consumo pessoal. Para a capitalista a reprodução se dá através da recriação contínua da compra da força de trabalho de um lado e da venda de outro.

Estão ligados as condições de reprodução os objetivos de cada empreendimento, tanto o capitalista quanto o familiar. Para a produção capitalista o objetivo é a geração de mais valia

---

<sup>3</sup> Friedmann entende que a reprodução ocorre quando, a ação da produção não resulta apenas em um produto, mas também recria a estrutura original das relações sociais, tanto que a ação da produção pode ser repetida nas mesmas formas. Reprodução requer que a criação e distribuição do produto social de tal forma que, a direção da produção tenha artigo de consumo o suficiente para participar de um novo ciclo de produção e para o consumo pessoal.

e acumulação de capital, para a obtenção de taxas de lucro consideráveis. Já o empreendimento familiar tem como objetivo a geração de renda que seja suficiente para reproduzir a família.

Apesar de Friedmann (1978) criticar o estudo de Chayanov, afirmando que esse possui como ferramenta de análise a teoria neoclássica, acaba chegando à mesma conclusão: as decisões da empresa familiar são tomadas no âmbito da família e a racionalidade das decisões é sempre voltada para a reprodução dos membros. Friedmann (1978) vai um pouco mais além e verifica a importância da mulher nas tomadas de decisões do estabelecimento.

É importante ressaltar que para Friedmann (1978) a agricultura familiar está integrada ao mercado de produtos. A produção dos agricultores familiares está sujeita a flutuações de preços e seus negócios geralmente são competitivos comparado aos estabelecimentos capitalistas:

Unidades familiares são empreendimentos competitivos, freqüentemente inseridos no mundo do mercado, gerando renda para a família. E neste sentido o negócio pode ser pensado tendo necessidades de investimentos, somente enquanto a família tem necessidade de consumo. (1986,p.47)

A competitividade dos estabelecimentos familiares está atrelada aos custos de produção destas unidades, que segundo Friedmann (1986) são relativamente menores que os das empresas capitalistas, pois nestas unidades familiares não há uma necessidade estrutural pelo lucro e existe uma flexibilidade do consumo. Isso pode ser considerado como uma vantagem competitiva do negócio familiar.

A categoria de custo da produção doméstica, então, ao lado do consumo e em alguns casos a renda, são diferentes daqueles da produção capitalista. Não há um requerimento estrutural por lucro absoluto ou relativo. O consumo pessoal é flexível, dentro dos padrões da formação social. Todas essas são vantagens competitivas sobre a produção capitalista. (FRIEDMAN,1986, p.563)

Outro ponto ressaltado pela autora é que um dos fatores que mantém a unidade doméstica competitiva é o fato de que ela consegue absorver o progresso técnico. Mesmo na situação em que o capitalismo está avançando a agricultura familiar se fortalece, diferente do que dizia Chayanov, para o qual quanto mais avançado o capitalismo mais enfraquecido estaria o campesinato.

Os estudos empíricos de Friedmann, sobre a produção de trigo no período de 1873 a 1935, comprovaram os argumentos da autora com relação à competitividade das unidades

familiares. No estudo sobre a produção mundial do trigo, comparou a atividade nos Estados Unidos com outros países. Apesar de haver diversas condições que afetam essa atividade como a localização geográfica e a intervenção estatal, notou que ocorreu uma mudança na organização social da produção e a produção capitalista foi suplantada pelas formas familiares especializadas e competitivas:

Esta distribuição geográfica foi também, e talvez mais fundamentalmente, uma transformação social na organização da produção: empresas que produzem trigo pelas relações capitalistas foram suplantadas pelas empresas que produzem trigo pelas relações de parentesco (FRIEDMANN,1986, p.548).

Devido às características da produção simples de mercadoria, acima expostas, Friedmann acredita que a agricultura familiar persiste na sociedade capitalista devido aos seus aspectos sociais intrínsecos que objetivam a reprodução da família e a compra de uma nova propriedade para os filhos.

Uma das críticas feita por Jan Douwe van der Ploeg à Friedmann é que o modelo da autora pressupõe que a agricultura familiar esteja inserida em um contexto de uma economia onde o capitalismo já tenha alcançado um estágio avançado, onde as relações de troca estivessem totalmente mercantilizadas. Portanto, este autor propõe solucionar o fator criticado na teoria de Friedmann para poder operacionalizá-la, ou seja tenta explicar a agricultura familiar em países subdesenvolvidos.

Van der Ploeg na tentativa de ajustar a teoria de Friedmann, recupera o conceito de mercantilização conforme ele aparece na teoria marxiana. Para Marx o processo de mercantilização é a passagem da forma de valor de uso de um bem material, para a forma de valor de troca:

Mercantilização é o processo histórico pelo qual o valor de troca vem assumir um importante papel na economia. Isto normalmente implica em monetização desde o momento da troca de mercadoria até a necessidade de fixar uma forma de valor universal, representando a estimacão social sobre a mercadoria. (PLOEG,1986, p.9)

Van de Ploeg afirma ainda que na agricultura existem diferentes graus de mercantilização. E esses diferentes graus de mercantilização implicam em conseqüências tanto para o estilo de gestão adotado pelos agricultores como sobre a forma com que se estrutura e se desenvolve o trabalho agrícola. Junto ao processo de mercantilização está o processo de “cientificação” que, para o autor, é:

A reconstrução sistemática das atuais práticas agrícolas segundo as pautas marcadas por desenhos de caráter científico. Por meio da cientificação se cria uma estrutura que permite ao capital obter um controle mais direto sobre o processo e trabalho agrícola. (PLOEG,1992,p.153)

A crítica que o autor faz à teoria sobre a mercantilização é que essa não considera a complexidade relacional da agricultura, que se faz necessária para evitar um tratamento inadequado do processo de trabalho agrícola. Além de não considerarem as estratégias agrícolas e o problema do grau de mercantilização (ignoram o conjunto de relações ao qual a produção agrária e o processo reprodutivo estão envolvidos).

Para Van der Ploeg a agricultura é uma contínua interação entre força de trabalho, objetos de trabalhos e instrumentos. Esta interação de elementos é voltada tanto para a produção de valores de troca, quanto para formação de material reprodutivo para o mesmo elemento. Durante o processo de trabalho se reproduzem não só os objetos de trabalho como também a força de trabalho e os instrumentos, portanto a produção está estritamente ligada à reprodução.

Na esfera da produção e reprodução, o agricultor deve coordenar as suas tarefas, traçando assim diversas estratégias para a organização do processo de trabalho e o desenvolvimento da produção agrícola. Através da coordenação do processo de trabalho agrícola o agricultor pode desenvolver o potencial produtivo de seu estabelecimento, o que para Van der Ploeg, se caracteriza como uma vantagem da produção simples sobre a capitalista.

Além da coordenação de tarefas com relação à organização do processo de trabalho, o agricultor terá que coordenar o domínio da esfera familiar com o sistema econômico e institucional mais amplo. É o caso, por exemplo, dos pecuaristas familiares que além das decisões com relação ao processo de trabalho que irão desenvolver em sua propriedade, terão que decidir quais são as relações econômicas que trarão fora da esfera da propriedade, como as relações de compra de insumo e venda da produção.

A coordenação das diversas esferas de domínio por parte do agricultor, pode ser melhor compreendida através da figura 2.1, onde tem-se o domínio da reprodução, produção, da família e das relações econômicas e institucionais. Existe uma relação de interdependência entre as esferas de domínios. Pode-se citar como exemplo a ligação do domínio da produção e da família. Segundo o autor a demanda de mão de obra no campo da produção é regulada pela coordenação de mão-de-obra existente na família ou pelo domínio da unidade familiar.

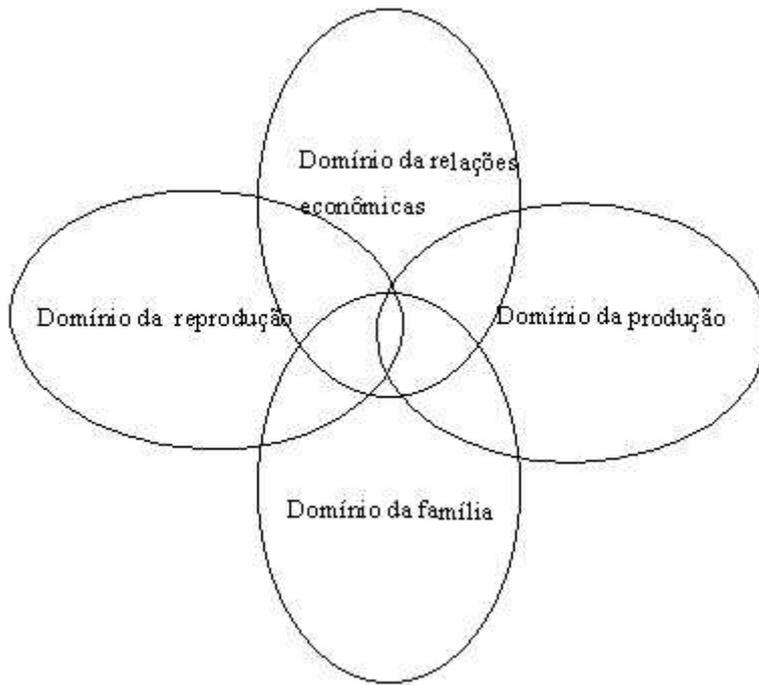


Figura 2.1 Domínios da produção agrária

Fonte: Van der Ploeg, (1982)

Outro fator que segundo Ploeg (1986) influencia o processo de trabalho, que não é a coordenação desse processo pela unidade familiar, é o progresso técnico. Com o progresso técnico tem-se um aumento do processo de externalização, que são atividades que antes eram realizadas na unidade doméstica e passam a ser realizadas por agentes externos, com isso aumentam as relações de mercantilização e a divisão do trabalho.

A externalização de tarefas e da produção, aumenta a especialização e o grau de mercantilização da propriedade e diminui a autonomia do negócio. Nas palavras do autor: “...externalização (delegação da função de produção e reprodução para partes externas) pode minar a liberdade de tomada de decisões do agricultor e a autonomia na fazenda.” (Van der Ploeg, 1986, p.3)

Segundo Van der Ploeg (1986), o grau de mercantilização em relação ao processo de trabalho pode variar consideravelmente, dependendo do fato dos meios de reprodução estarem ou não mercantilizados. Quanto mais dependente for o processo de reprodução de uma unidade agrícola do mercado, maior é o grau de mercantilização:

Algumas explorações agrícolas tendem a uma reprodução muito mais dependente do mercado e mostram grau muito alto de mercantilização (PLOEG, p. 184, 1992)

Pode-se afirmar também que quanto maior o progresso técnico introduzido nas propriedades, maior o grau de mercantilização e conseqüentemente maior a intensidade do processo de introdução de ciência e tecnologia na agricultura, que segundo Van der Ploeg trata-se do domínio do capital sobre o processo de trabalho agrícola.

Portanto para Van der Ploeg (1992) a agricultura não é homogênea. Cada unidade familiar possui um estilo de produção que varia em função do grau de mercantilização e do processo de trabalho em que este empreendimento está exposto.

Segundo Van der Ploeg (1986) quanto mais autônoma é uma unidade familiar de produção, menor é o grau de mercantilização em que está incorre e menor é a quantidade de atividades exteriores à propriedades que essa unidade familiar contrata (baixo grau de externalização). Quando comparada a uma unidade familiar que possui um grau de mercantilização maior, a unidade autônoma possui uma escala de produção menor e maior liberdade para a tomada de decisões com relação à comercialização do produto, por exemplo.

Os conceitos de heterogeneidade e graus de mercantilização são extremamente importantes para o estudo da pecuária familiar. Através deste enfoque pode-se obter um auxílio para entender a heterogeneidade existente entre os pecuaristas. Algumas propriedades possuem um alto grau de mercantilização, conseqüentemente possuem uma maior escala de produção e atividades que foram externalizadas (atividades executadas por agentes externos à propriedade), enquanto que outras unidades de produção existentes na mesma região de estudo possuem um grau de mercantilização menor.

A teoria de Friedmann oferece suporte para que seja possível distinguir uma unidade familiar de produção de uma empresarial. Para Friedmann (1978) os principais elementos que distinguem uma unidade familiar de uma empresa que atua na agricultura são a organização do processo produtivo e as relações de parentesco. Enquanto uma empresa atua com a separação entre o proprietário dos meios de produção, no estabelecimento familiar o dono da força de trabalho é também dono dos meios de produção. Logo a unidade familiar não incorre na produção ampliada do capital, não gera mais valia.

A teoria de Van der Ploeg e Friedmann, apresentam variáveis externas à propriedade, podem contribuir para o entendimento da forma de integração dos pecuaristas familiares na cadeia da carne, porém existem variáveis internas relacionadas à família que merecem ser apresentadas e discutidas. Estas variáveis podem influenciar na forma de inserção dos pecuaristas na cadeia da carne.

## **2.4 Contribuições da teoria de Chayanov para a compreensão da lógica interna de organização da família**

Acredita-se que apenas a dimensão analítica externa à propriedade não seja suficiente para explicar a forma de inserção dos pecuaristas na cadeia. Ao longo desta sub- seção serão apresentados estudos de autores como Chayanov, Garcia Jr., que atribuíram grande importância a dimensão interna da propriedade, demonstrando que as variáveis internas podem influenciar no processo de decisão dos produtores com relação a comercialização dos produtos.

O autor Chayanov ao estudar a organização do campesinato, desenvolveu idéias e conceitos como o de diferenciação demográfica e de balanço entre necessidade de consumo e penosidade do trabalho, das quais pode-se extrair variáveis importantes para se levantar hipóteses sobre a explicação da forma de integração do pecuarista no mercado. Deve-se, entretanto ter-se uma determinada cautela, pois não se pode utilizar a teoria deste autor em sua totalidade, apenas alguns aspectos da mesma serão úteis para os fins deste presente estudo.

Chayanov parte de uma perspectiva microeconômica para compreender como a unidade de exploração doméstica está organizada, buscando a essência organizacional desta última no trabalho familiar. Para este autor independente do contexto socioeconômico no qual a unidade econômica estiver inserida, o modelo de organização do trabalho desta permanecerá idêntico.

Segundo Chayanov, para conhecer a organização interna da família é necessário compreender o ciclo familiar completo e como a família realiza o balanço entre necessidade de consumo e o grau de intensidade do trabalho, pois somente desta forma é possível identificar a lógica que permeia a organização do trabalho dentro das famílias

O ciclo de vida da unidade familiar varia de acordo com o tamanho e composição da família. A cada fase do ciclo demográfico da família, tem-se uma composição (proporção de membros trabalhadores e consumidores) e tamanho diferenciado da unidade de exploração doméstica.

Pode-se entender o ciclo demográfico de uma unidade familiar da seguinte forma: no início tem-se um casal jovem com filhos pequenos, nesta fase a proporção de membros trabalhadores é inferior a quantidade de consumidores; em uma segunda fase os filhos

crecem e passam a auxiliar os pais, tornando-se também trabalhadores; em uma terceira fase os filhos se casam e os pais acabam sozinhos com uma capacidade de produção reduzida.

Chayanov (1974) introduz a variável diferenciação demográfica para explicar a diferenciação existente entre as unidades familiares. De acordo com as estatísticas russa, apresentadas pelo autor, as diferenças existente entre as famílias camponesas russas se explicam muito mais através da diferenciação demográfica que pela diferenciação social.

Para cada fase do ciclo deste ciclo demográfico a família realiza um balanço entre consumo e intensidade de trabalho que deve empregar no processo produtivo. Quanto maior for a necessidade de consumo, maior será a quantidade de trabalho executado pela família ou maior será o grau de auto-exploração.

A relação entre consumo e auto exploração pode ser melhor compreendida através da figura 2.2. A curva AB refere-se ao grau de auto exploração ou o grau de fadiga produzido pelo trabalho, a curva CD expressa a utilidade marginal do valor monetário decorrente do grau de fadiga incorrido pela unidade familiar. X é o ponto de equilíbrio onde o valor monetário se equipara ao grau de auto-exploração.

Cada valor monetário adicional recebido após a ultrapassagem do ponto de equilíbrio será inferior a penosidade do trabalho. Até o ponto X a necessidade de consumo da família é superior a intensidade do trabalho empregado no processo produtivo, portanto a unidade econômica familiar possui um estímulo para aumentar o grau de auto-exploração do trabalho.

A racionalidade dos produtores familiares não permite que esses se mantenham acima do ponto X, pois todo o trabalho adicional torna-se difícil de suportar, preferem então renunciar aos benefícios econômicos que seriam obtidos se os mesmos se mantivessem além do ponto ótimo, dado que o principal objetivo da atividade produtiva já foi alcançado, que é a satisfação da demanda familiar. Nas palavras do autor:

Quando se atinge este ponto de equilíbrio, porém, não terá interesse em continuar trabalhando, já que todo dispêndio adicional de trabalho torna-se difícil de suportar, pelo camponês ou artesão, do que a renúncia a seus efeitos econômicos. (CHAYANOV, 1986, p.139 )

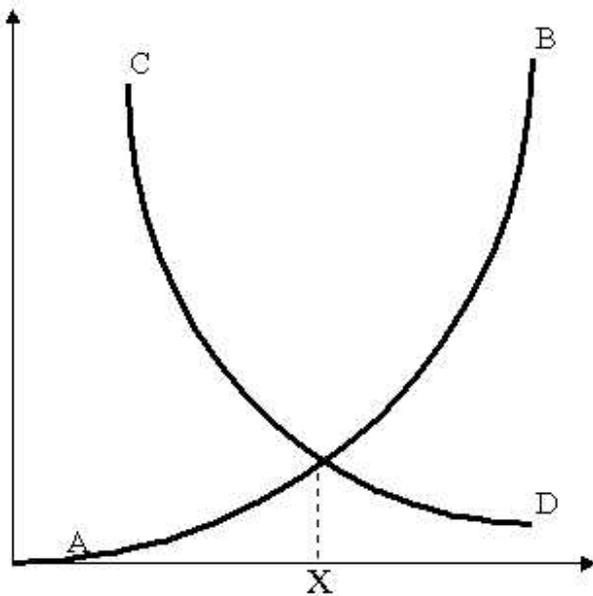


Figura 2.2 Equilíbrio entre necessidade de consumo e fadiga do trabalho

Fonte: Adaptado de Chayanov, 1974

Segundo Chayanov, o agricultor agirá teleologicamente para suprir as necessidades de consumo da família e não para a obtenção de lucro. Portanto o agricultor prefere não ultrapassar o ponto de equilíbrio da figura 2.2, pois já consegue neste ponto cumprir com o objetivo de sua atividade produtiva, que é de reproduzir a sua família.

Geralmente esse ponto de equilíbrio permite que os agricultores auferam baixas remunerações e mesmo sob essas circunstâncias a unidade familiar consegue se reproduzir economicamente:

Frequentemente, o equilíbrio básico interno da unidade familiar de exploração faz com que sejam aceitáveis remunerações muito baixas, o que lhe permite existir em condições que levaria a ruína segura de uma exploração capitalista. (CHAYANOV, 1974, p.94)

O volume máximo e mínimo de atividade econômica que uma família pratica é determinado também de acordo com o equilíbrio entre necessidade de consumo e fadiga do trabalho. O limite mínimo de atividade econômica que a família irá incorrer depende da necessidade de consumo que essa possua. Já o limite máximo é determinado pela capacidade que a família possui para suportar a fadiga do trabalho (montante máximo de trabalho que essa unidade de produção pode proporcionar).

Para que a unidade familiar consiga realizar o balanço entre a necessidade de consumo e a intensidade do trabalho, é necessário que esta possua terra, meios de produção e sua força de trabalho. Quando o fator terra ou os meios de produção não estão disponíveis em quantidades suficientes, para que a produção agropecuária seja realizada na propriedade, o que permite que os produtores consigam suprir a demanda por produtos por parte dos membros da família, essa mão de obra será direcionada para as atividades não agrícolas:

Entre nosso material tem-se exemplos muito claro de como a força de trabalho, carente dos meios de produção necessários para seu emprego total na agricultura, se volta a atividades artesanais ou comerciais (CHAYANOV,1974, p.110)

Porém a escassez de terra ou meio de produção não é a único condicionante da divisão do trabalho familiar entre atividades agrícolas e não agrícolas. A variação do ciclo familiar também explica a busca de atividades não agrícola, sendo que no período onde existem maiores quantidade de membros com capacidade para trabalhar, ocorre a menor demanda por trabalho não agrícola.

Segundo Schneider (2003), esse padrão chayanoviano não é visualizado nos estudos empíricos realizados no Rio Grande do Sul. Durante a fase do ciclo familiar em que tem-se a maior quantidades de membros aptos para o trabalho, não ocorre o aumento da produtividade agrícola e os integrantes da família passam a praticar atividade não agrícola.

Essa situação acima descrita também foi empiricamente trabalhada por Garcia Jr. (1989) no nordeste do Brasil. Este desenvolveu um conceito denominado alternatividade, onde o agricultor alterna as atividades agrícolas e não agrícola para manter a subsistência doméstica. Garcia estudou o fenômeno da migração dos agricultores do nordeste para o sul do país (que passavam a executar atividades não agrícolas) e notou que esses não migravam por que sua atividade no nordeste havia fracassado. Ocorria que quem se deslocava para o sul eram os filhos de agricultores cujo objetivo era tanto de complementar a renda da família do nordeste, quando essa se via diante de uma condição adversa para acumular ou para expandir o patrimônio, ou para quando voltasse do sul ter uma propriedade para constituir uma nova família. Logo os membros da família que estão na fase mais produtiva do ciclo familiar (18 a 30 anos) não contribuem com o aumento da produtividade agrícola e passam exercer atividades não-agrícolas no sudeste.

Voltando aos fatores que influenciam a divisão da força de trabalho entre atividade agrícola e não-agrícolas, segundo Chayanov, pode-se destacar mais dois: a inatividade da

agricultura e a alta remuneração de atividades não agrícola. Devido a sazonalidade existente na agricultura, durante uma boa parte do ano a mão de obra permanece ociosa ou subocupada, é neste período que os membros da família se voltam a atividades não agrícolas, buscando principalmente estabelecer o balanço entre consumo e grau de auto-exploração. A busca de atividades comerciais ou artesanais não tem por finalidade a acumulação de capital por parte do agricultor e sim assegurar a reprodução da unidade familiar. A situação econômica do mercado local também exerce influência sobre a procura de atividades não agrícolas. Se a remuneração obtida com este tipo de atividade for superior à obtida com a agrícola a demanda por atividade do primeiro tipo aumenta, pois a família conseguirá alcançar o equilíbrio com menor fadiga e um maior nível de bem estar:

... podemos assegurar teoricamente que a divisão do trabalho na família camponesa entre agricultura e atividades artesanais e de comércio se leva a cabo pela comparação entre a situação de mercado nestes dois ramos da economia nacional. (CHAYANOV, 1974, p.120)

As principais contribuições que a teoria de Chayanov pode trazer para o estudo da inserção dos pecuaristas familiares na cadeia da carne são: a compreensão de como a unidade de exploração econômica organiza o seu trabalho, a racionalidade que permeia o processo de decisão do agricultor com relação ao volume de produção que a unidade familiar produz e a prática de atividades não agrícolas que possibilitam uma maior autonomia no processo de comercialização do produto agropecuário.

O balanço entre consumo e intensidade do trabalho objetivando a satisfação da demanda da família, é uma variável importante para compreender a racionalidade que permeia o processo de decisão dos produtores com relação à comercialização dos produtos. Os agricultores irão comercializar a quantidade suficiente para viabilizar a reprodução da unidade familiar, não tendo a preocupação com a acumulação de capital.

A idéia sobre a limitação dos fatores terra ou mão de obra que Chayanov desenvolve e que segundo este autor leva à execução de atividades não agrícolas por parte dos produtores, fornece base para que se estabeleça a hipótese de que aqueles produtores que praticam atividade não agrícola para equilibrar o balanço entre necessidade de consumo e fadiga do trabalho, possuem maior autonomia com relação à inserção na cadeia, o que permite a esse pecuarista a opção de venda do gado, no momento em que houver necessidade por parte da família do recurso monetário proveniente desta comercialização.

Essa autonomia diante da comercialização do produto agrícola, proporcionada pela existência de uma renda não agrícola, também foi estudada por Garcia Jr.(1989). Segundo o autor os sítiantes do nordeste alternam a atividade agrícola e o “negócio”<sup>4</sup> visando assegurar a subsistência da família ( balanço entre necessidade de consumo e fadiga do trabalho). No caso da existência da renda não agrícola a família tem maior liberdade para decidir o momento mais vantajoso para vender a produção:

Nota-se também que se o negócio proporciona uma renda suficiente para fazer face ao consumo doméstico, a venda dos produtos do sítio e do roçado pode ser adiada para o momento que se julga dar o melhor preço, aumentando a renda líquida com a agricultura. (GARCIA JR., 1989, p.105)

Portanto segundo Garcia Jr.(1989), a renda proveniente de atividades não agrícolas, pode influenciar a forma de comercialização dos agricultores. Outro autor que também estuda a execução de atividade não agrícola por parte da unidade de produção é Frank Ellis (2000). Para este autor as famílias pluriativas possuem estratégia de vivência diferenciada das famílias que praticam apenas uma atividade.

A perspectiva de Ellis pode contribuir para o entendimento da diversidade existente entre as famílias e como as diferentes estratégias podem interferir na forma de comercialização das mercadorias produzidas na unidade familiar.

## **2.5 A relação entre as estratégias de vida e inserção das famílias rurais, no mercado.**

Um dos autores que pode auxiliar no entendimento de como as estratégias de diversificação de fontes de renda adotadas pelas famílias, podem afetar a forma de inserção dos pecuaristas familiares na cadeia da carne é Ellis.

Antes de compreender o funcionamento do modelo proposto por Ellis (2000) para explicar as estratégias que são adotadas pelas famílias, será apresentada uma breve exposição dos principais conceitos com quais o autor trabalha.

O primeiro desses conceitos é o de livelihood ou modo de vida. A primeira tentativa de definição para modo de vida (livelihood) foi dada por Chambers e Conway (1992), representando as capacidades, bens e acessos que uma família necessita para sustentar-se.

Já Ellis (2000), faz uma modificação com relação a definição de Chambers e Conway. Os impactos das relações sociais e instituições são considerados importantes para mediar a

---

<sup>4</sup> Trata-se da feira onde o agricultor comercializa tanto a sua própria produção como a de terceiros.

capacidade que uma família possui para realizar as suas necessidades de consumo, nas palavras do autor:

Modo de vida pode ser definido como as capacidades que a família possui (natural, física, humana, financeira e social) e as atividades de acesso a essas (mediadas por instituições e relações sociais que juntas determinam o ganho ou sustento (p. 10).

Outro termo bastante trabalhado pelo autor é o de diversificação, o qual é definido como o processo pelo qual as unidades rurais constroem um crescente portfólio diverso de atividades e capitais para sobreviver e manter o padrão de vida.

Nota-se que de acordo com o modelo proposto pelo autor, na figura 2.3, as estratégias de vida que as famílias adotam dependem tanto de variáveis internas à família que são as capacidades (capital humano, financeiro, social, físico e natural) e das variáveis externas a propriedade como as políticas macroeconômicas, níveis de preço, tecnologia disponível, crises, entre outras.

Ellis afirma que a capacidade que a família possui, pode receber influência tanto de instituições e relações sociais (pode haver união entre as famílias com a finalidade facilitar a comercialização do produto, por exemplo), como de políticas nacionais ou locais.

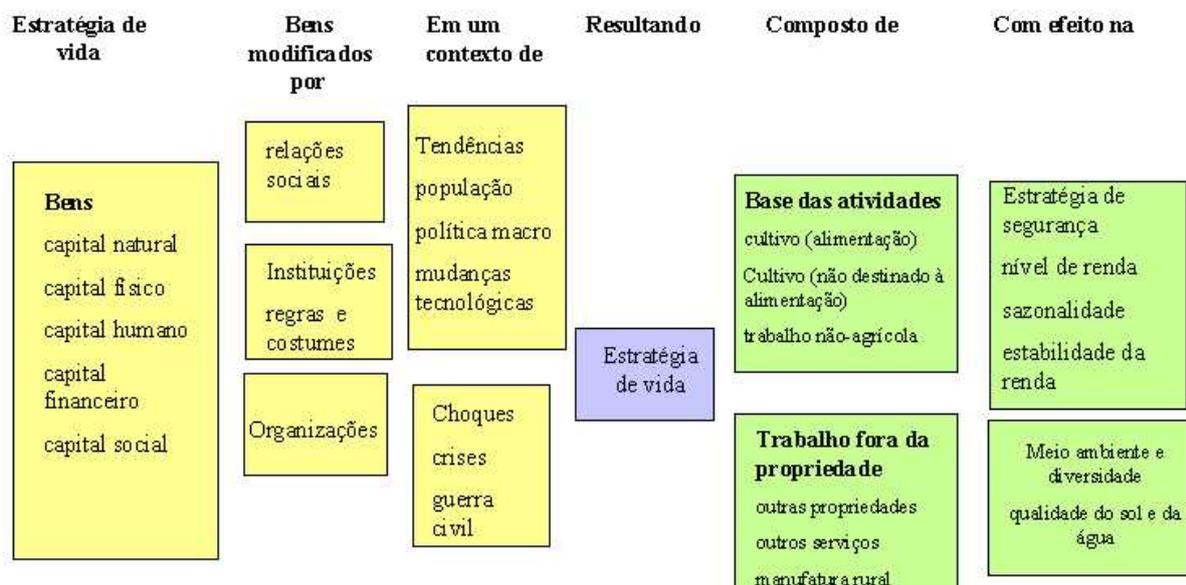


Figura 2.3 Estrutura para a análise dos modos de vida rurais

Fonte: Ellis (2000)

As estratégias de vida, que envolvem a diversificação de renda, podem ser exemplificadas por uma situação onde um membro da família executa atividade não agrícola, ao passo que a atividade agropecuária é mantida na propriedade (ELLIS, 2000).

Outra estratégia de diversificação de fonte de renda seria a execução de atividades artesanais na propriedade ou de agroindustrialização.

É importante ressaltar que para Ellis (2000) as estratégias adotadas pelas famílias são heterogêneas. As famílias possuem capacidades diferentes e reagem de forma diferenciada a fatores exógenos.

Segundo Ellis (2000), as famílias podem adotar duas estratégias frente a crises ou choques, a estratégia de reação ou de opção. As famílias que adotam estratégias de reação são vulneráveis e em um curto prazo de tempo acabam diversificando suas fontes de renda, mas não consegue mantê-las. Já as famílias que adotam estratégia de opção são menos vulneráveis diante de situações desfavoráveis e apresentam maior flexibilidade para negociar os produtos de suas atividades produtivas.

A diversificação do portfólio de atividades, contribui para o sucesso das estratégias de opção das famílias rurais, nas palavras do autor:

O sucesso das estratégias rurais está no fato de que a quantidade, a qualidade e mistura dos capitais ocorra tal que os eventos adversos possam ser resistidos sem comprometer a sobrevivência futura. Isto requer flexibilidade e substituição entre bens. A diversificação, freqüentemente, contribui para o sucesso da estratégia de vivência (ELLIS, 2000, pg. 45).

A perspectiva de Ellis pode contribuir para o presente estudo, a mesma fornece suporte para entender como uma família que possui uma estratégia de vida, que envolve a diversificação de seu portfólio de atividade, pode ter uma inserção diferenciada no mercado, com relação àquelas famílias que não diversificam suas fontes de renda.

## **2.6 Pecuarista Familiar**

Alguns trabalhos foram realizados no Rio Grande do Sul, objetivando caracterizar esse tipo de agricultor familiar.

Cotrim (2003) possuía como objetivo entender como se dá a origem, a formação a estratégia de reprodução e realidade agroeconômica desses agricultores, no município de

Canguçu (localizado na metade sul do Rio Grande do Sul). Este trabalho identificou três tipos diferentes de pecuaristas familiares: Os tradicionais, os pluriativos e os comerciais.

Os pecuaristas tradicionais possuem sua origem nos primeiros donos de extensão de terras no município (os estancieiros). A principal fonte de renda desse tipo de pecuarista é proveniente de aposentadorias, poucos executam atividade não agrícola e a produtividade da terra e da mão de obra são baixas comparadas aos outros tipos identificados pelo autor (COTRIM, 2003).

O segundo tipo de pecuarista familiar encontrado foi o pluriativo, o qual se caracteriza por possuir uma renda não-agrícola superior à agropecuária. A principal atividade executada por esses agricultores é a venda da força de trabalho no comércio local.

O pecuarista comercial é a categoria que está mais vinculada ao mercado da carne bovina, quando comparado aos tipos pluriativo e tradicional. Esses pecuaristas comercializam o gado através de intermediários que revendem os animais aos frigoríficos. Um dos grandes problemas encontrados por esses pecuaristas é a inadimplência por parte dos corretores (intermediários) e dos frigoríficos (COTRIM, 2003).

Outro trabalho também realizado sobre a pecuária familiar foi o de Torres (2002) no município de Santana do Livramento, cujo objetivo principal consistia em realizar uma análise socioeconômica desses produtores. Torres (2002), identificou quatro tipos de pecuaristas familiares, os quais foram denominados tipo 1, tipo 2, tipo 3 e tipo 4.

Os pecuaristas caracterizados como tipo 1 são aqueles que em geral possuem áreas maiores que 100 e menores que 500 hectares, inexistem rendas não agrícolas, tendo na pecuária de corte sua principal fonte de renda. Estão sempre se especializando na atividade agropecuária e na tecnificação. A comercialização da produção bovina ocorre junto ao frigorífico (TORRES, 2000).

Os pecuaristas tipo 2, possuem áreas menores que 100 ha, a maior parcela da renda é obtida com a atividade agropecuária, inexistindo rendas não agrícolas. Segundo Torres (2002), esses pecuaristas são estagnados, possuem baixo nível tecnológico. A comercialização é realizada através da venda de bezerros e vacas para que vizinhos realizem a engorda.

Aqueles que são denominados tipo 3, possuem uma área inferior a 100 ha, a maior parte da renda desse grupo é proveniente da aposentadoria dos membros da família. Como são especializados na terminação de animais adultos, comercializam esses animais junto aos frigoríficos.

O pecuarista tipo 4 identificado por Torres (2002) é semelhante aos pluriativos apontados por Cotrim (2003). A renda não agrícola tem um papel muito importante para a reprodução da família. Essa renda é proveniente da prestação de serviço desses agricultores no comércio local ou para outros agricultores da região.

Percebe-se que os pecuaristas familiares apresentam muitas características em comum com os agricultores familiares. Existe uma predominância da utilização da mão-de-obra familiar no processo de produção. A preocupação prioritária dos produtores consiste na manutenção da família e em menor grau existe uma preocupação com o bom desempenho econômico da unidade de produção.

Através da comparação entre os estudos sobre a agricultura familiar e pecuária familiar, pode-se afirmar que os pecuaristas familiares são um tipo particular de agricultor familiar. A particularidade dos pecuaristas familiares encontra-se no fato de que esses produtores possuem como atividade principal na propriedade a pecuária bovina de corte.

## **2.7 A noção de cadeia produtiva**

Neste tópico apresentam-se noções consideradas fundamentais para a compreensão da idéia de cadeia produtiva. Pretende-se apresentar como os autores que trabalham com análise de cadeia produtiva definem a mesma e como essa noção foi desenvolvida a partir dos estudos da escola de economia industrial na França.

A idéia de cadeia produtiva tem origem na perspectiva francesa de *filière*. Segundo De Bandt (1991) apud Batalha e Silva (1997), a perspectiva de *filière* começou com alguns estudos sobre contratos agrícolas e integração vertical na economia francesa em 1960. A maioria das pesquisas que utilizam a perspectiva de *filière* enfocam o sistema produtivo local e como esses últimos são afetados pelas políticas públicas.

Segundo Pedrozo (2001), atualmente é difícil propor uma definição que tenha unanimidade sobre a noção de *filière*, pois a mesma não possui uma estrutura teórica unificada. Entretanto é possível apontar alguns elementos que constituem essa forma de análise, o aspecto técnico, financeiro/comercial e econômico:

Uma sucessão de operações de transformações sob bens e produtos, dissociáveis, separáveis e ligadas entre si pelos encadeamentos de técnicas e tecnologia; é também um conjunto de relações comerciais e financeiras que se estabelecem entre todos os estágios de transformações; é, enfim, um

conjunto de ações econômicas que presidem a valorização dos meios de produção. (PEDROZO, 2001, p.9)

Morvan (1985) ao definir *filière*, afirma que a variável preço não possui grande importância nesta perspectiva, o grande enfoque é dado sobre a variável tecnologia que na maioria dos casos explica as relações de hierarquia e poder existente entre os agentes da cadeia:

*Filière* é uma seqüência de operações que conduzem à produção de bens. Sua articulação é amplamente influenciada pelas fronteiras de possibilidade ditadas pela tecnologia e é definida pelas estratégias dos agentes que buscam a maximização de lucros. As relações entre os agentes são de interdependência ou complementariedade e são determinadas por forças hierárquicas. Em diferentes níveis de análise a cadeia é um sistema, mais ou menos capaz de assegurar sua própria transformação. (MORVAN, 1985,p.59)

De acordo com Pellini (1992) a noção de *filière* cumpre quatro papéis:

- Um instrumento de descrição técnico-econômica, evidenciando as tecnologias desenvolvidas, a natureza do produto final e a dos produtos intermediários, as estruturas de mercado utilizadas- assim como o tipo de ligações que se estabelecem entre esses elementos;
- Uma modalidade de recorte do sistema produtivo; permitindo referir as firmas e os ramos que tem entre si relações intensas de compra e venda e de identificar as colunas vertebrais acerca das quais se articulam as atividades produtivas;
- Um método de análise das estratégias das firmas, tornando possível a compreensão dos comportamentos das unidades que devem tomar suas decisões levando em conta um grande número de fatores; e
- Um instrumento de política industrial

A gênese da noção de *filière* ou cadeia não tem origem em uma estrutura teórica unificada. Em um primeiro momento foi incorporada a esse enfoque a teoria geral dos sistemas e variáveis da escola de economia industrial da França (ZYLBERZTAJN,2000).

A escola de economia industrial introduz ao enfoque de *filière* as variáveis de organização industrial: barreiras à entrada, tecnologia, controle estratégico de nós da cadeia.

A teoria dos sistemas possibilita que as análises de cadeia sejam realizadas sob um contexto de mudanças. Segundo Zylberztajn (2000) a abordagem sistêmica considera que

todo sistema evolui em função de mudanças externas, logo uma cadeia produtiva enquanto sistema também se sujeitará a mudanças.

Além da contribuição da teoria geral dos sistemas e da escola de economia industrial, a noção de Filière (cadeia) recebe influência também de várias tradições de pesquisa, entre elas: a empírica, a quantitativa, a antropológica, da escola da regulação e da escola da convenção (RAIKES, 2002).

A tradição de pesquisa empírica tem como principal objetivo mapear o escoamento de mercadorias e identificar agentes e atividades dentro da filièrre. Já a escola quantitativa tem tentado mensurar entradas e saídas, preços e valor agregado ao longo da cadeia de mercadoria. Ambas tradições introduziram à perspectiva de filièrre a preocupação com as relações de força e poder existentes entre os atores que estão inseridos na filièrre, o que por sua vez possibilita a identificação dos pontos de estrangulamentos ou nós ao longo da cadeia produtiva (RAIKES, 2002).

As influências das perspectivas empírica e quantitativa é que possibilitam ao enfoque de filièrre a capacidade de identificar a seqüência de operações envolvidas no processo de produção, distribuição e comercialização de um produto. Através deste enfoque é possível apontar quais os agentes que compõem a cadeia produtiva e verificar qual o caminho percorrido pelo produto até que o mesmo chegue ao consumidor final.

Apesar da grande contribuição dada pela tradição empírica e quantitativa à perspectiva de filièrre, estas últimas não consideram em suas análises o contexto histórico que permeia seu objeto de estudo (RAIKES, 2002).

É exatamente sobre os pontos fracos das duas tradições anteriormente citadas, que a escola francesa de regulação, tem agregado grandes contribuições ao enfoque de filièrre. A escola francesa de regulação é descendente do pensamento marxista, é mais conhecida por suas análises de transição das formas econômica de regulação do fordismo para o pós-fordismo. Vários estudos desta vertente discutem o papel dos mecanismos de regulação (normas, políticas) sobre a produção de uma mercadoria específica. Esta visão influência a abordagem de filièrre de forma que se introduz nesta última uma forte perspectiva histórica (RAIKES, 2002).

Após a apresentação de como o enfoque de filièrre teve origem e quais as principais vertentes do pensamento que o compõe; torna-se necessário compreender como essa perspectiva tem sido utilizada no Brasil e quais as vantagens práticas de se trabalhar com análise de filièrre ou cadeia para os fins do presente estudo.

### 2.7.1 Aplicação do enfoque de cadeia produtiva

No Brasil as idéias de cadeia produtiva e *filière* são tratadas como sinônimos por diversos autores entre eles Neves e Jank (1994), Batalha (1995) e Zylberztajn (2000).

Neves & Jank (1994) consideram que uma cadeia produtiva é constituída por quatro segmentos:

- Fornecimento, composto por empresas ou indústrias que fornecem insumos para os produtores agropecuários;
- Produção agropecuária;
- Transformação (agroindústria ou no caso do presente estudo os frigoríficos);
- Distribuição (supermercados, boutique de carne);

Já autores como Batalha e Silva (1997), nas análises de cadeia trabalham apenas com três segmentos:

- Produção primária
- Industrialização
- Distribuição e comercialização

Batalha e Silva (1997) argumentam que não consideram o segmento fornecedor de insumos nas suas análises porque este elo pertence geralmente a cadeias de diversos produtos, ao mesmo tempo.

Uma outra divergência que se relaciona com a definição de cadeia produtiva está vinculada ao objeto de análise que a mesma possui. Para Green e Santos (1995) a idéia de cadeia de produção está relacionada a uma matéria prima de base, por exemplo cadeia de produção de carne bovina. Para Batalha e Silva (1997) a noção de cadeia de produção agroindustrial seria delineada em função do produto final, analisando-se as operações de montante a jusante que o originam.

Desta forma é muito importante que se delimite a cadeia a ser estudada, tendo em vista que essa será um “recorte” dentro de um universo maior do sistema agroindustrial. Os segmentos da cadeia produtiva que serão estudados, são selecionados em função do objetivo do estudo (FERREIRA, 2002).

Como um dos objetivos do presente estudo é estudar a forma de inserção dos pecuaristas familiares na cadeia produtiva da carne bovina, o enfoque de *filière* é interessante

pois permite que seja possível identificar quem são os agentes ou elos da cadeia que possuem relações técnicas e socioeconômicas com os pecuaristas.

Outra vantagem da perspectiva de filière é a possibilidade de recorte vertical de determinados elos da cadeia da carne, aqueles que são de interesse para este estudo, o que permite compreender as inter-relações existentes entre os agentes da cadeia de produção.

Com essa perspectiva é possível ainda identificar os problemas existentes com relação a comercialização da produção.

## **2.8 Caracterização dos agentes envolvidos na cadeia da carne bovina**

Para o entendimento da inserção dos pecuaristas familiares na cadeia da carne é importante que se verifique como se estrutura esta cadeia, como ela pode ser organizada e quem são os agentes com quem os pecuaristas familiares podem vir a transacionar.

De acordo com o trabalho de Ferreira (2002), a forma genérica ou mais comum de caracterização da cadeia produtiva da carne no Rio Grande do Sul está apresentada na figura 3, onde é possível visualizar três macrosssegmentos, o de matéria-prima composto por pecuaristas, o segmento de industrialização onde se encontram os frigoríficos e o segmento de comercialização representado por empresas do varejo (supermercados, açougues e boutiques de carne).

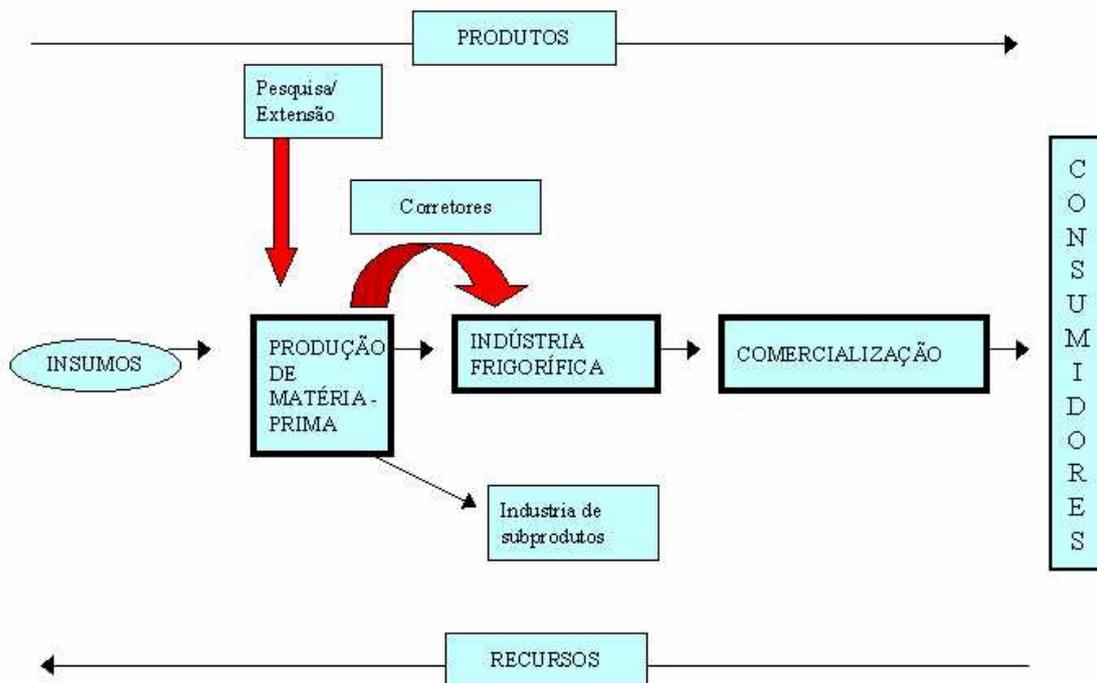


Figura 2.4 Cadeia da Carne Bovina

Fonte: Ferreira (2002)

Participam também da cadeia da carne bovina, as indústrias de insumos para a atividade pecuária (indústria de ração, vacina para o gado), os corretores ou intermediários os quais adquirem o boi gordo dos pecuaristas e vendem para os frigoríficos e as agências de extensão e pesquisa rural (EMATER, EMBRAPA).

Cada elo da cadeia será apresentado nos tópicos a seguir, apontando a situação atual de cada segmento.

### 2.8.1 Pecuáristas

O foco desse estudo será dado sobre o pecuarista familiar, o qual possui as especificidades anteriormente apontadas na revisão sobre agricultura familiar.

Um dos problemas enfrentado por esses pecuaristas é a relação conflituosa estabelecida com outros agentes da cadeia (frigoríficos), resultante da inadimplência desses

últimos para com os pecuaristas, o que gera um ambiente de incerteza e desconfiança nas transações (TORRES, 2002).

Outro problema identificado por Ribeiro (2001), é a baixa rentabilidade obtida por esses produtores, decorrente da baixa produtividade do solo e da mão de obra e da falta de políticas públicas destinadas a esta categoria, essas políticas não se resumem apenas ao crédito, mas também à viabilização de uma infra-estrutura adequada (instalação de rede elétrica na região), a qual permita não só o aperfeiçoamento dessa atividade assim como a melhoria das condições de vida dessas famílias.

### **2.8.2 Corretores**

São os agentes que fazem a intermediação entre pecuaristas e frigoríficos. Geralmente prestam serviços terceirizados à frigoríficos, recebendo comissões pelas aquisições dos bois gordos ( em torno de 10% do valor total). Também podem possuir relações assalariadas com os frigoríficos.

Segundo Ferreira (2002), esses agentes são importantes para o dinamismo da cadeia da carne no Rio Grande do Sul, visto que os produtores que a compõe encontram-se extremamente espalhados, dada à distância entre os estabelecimentos:

“Em relação ao produto final, os animais são comercializados predominantemente por intermediação dos compradores de gado. Estes são agentes que, a partir de seu conhecimento de cada região e dos produtores, adquirem a matéria prima para determinado frigorífico, recebendo como pagamento um percentual do valor da transação. Estes agentes desempenham uma função necessária na cadeia produtiva, dada a pulverização da produção no Estado.” (FERREIRA, p.8).

### **2.8.3 Frigoríficos**

Na cadeia da carne bovina, o frigorífico pode não ser apenas o local onde ocorre abate de animais e o armazenamento da carne em lugar frio para terceiros. Muitos frigoríficos processam industrialmente as peças dos bois abatidos. Assim como em algumas regiões essas empresas funcionam apenas como abatedouro, prestando serviços para o elo varejista da cadeia (supermercados, açougues). (CNI)

Os problemas enfrentados por esse elo da cadeia da carne, estão associados a sazonalidade da produção. Como a maioria dos produtores do estado possui um sistema de produção extensivo acabam por ofertar o gado no período que antecede o inverno, nos outros períodos do ano ocorre uma forte queda da oferta da mercadoria. Esses fatores estão associados ainda ao superdimensionamento das plantas industriais dos frigoríficos. Segundo Cachapuz (1995) apud Ferreira (2002), no Rio Grande do Sul, por exemplo, onde a produção situa-se entre 1 a 2 milhões de cabeça/ ano, existe uma capacidade instalada de processamento de 6 milhões cabeça/ano.

Não se pode ignorar a existência dos frigoríficos clandestinos, os quais competem com aqueles que são fiscalizados pelo setor público. Segundo Hossepian (1998) apud Ferreira (2002), 45% da carne bovina vendida no país não é inspecionada pelo governo federal e no Rio Grande do Sul estima-se que aproximadamente 25% do abate é realizado de forma clandestina.

#### **2.8.4 Distribuição**

O elo da distribuição na cadeia da carne é formado principalmente por grandes redes de supermercados. Segundo Ferreira (2002), essas redes detém, cerca de 80% da distribuição do produto. Esse elo se apropria da maior parte da rentabilidade da cadeia, pois geralmente é este segmento o responsável pela agregação de valor à carcaça da carne proveniente dos frigoríficos.

O pequeno varejo é formado por açougues, os quais atuam de forma complementar aos grandes estabelecimentos e as boutiques de carne que atende a um nicho específico do mercado (público que demanda carne diferenciada).

Após essa breve caracterização dos agentes pertencentes à cadeia da carne, no próximo tópico serão apresentadas as possíveis formas de organização desses agentes ao longo da cadeia.

### **2.9 Formas organizacionais na cadeia da carne**

Para compreender como os pecuaristas familiares se inserem na cadeia da carne é importante identificar como se organizam e se estruturam os diversos elos componentes desta

cadeia produtiva. De acordo com Williamson (1985), essas relações entre os agentes, ou a coordenação da cadeia produtiva pode ocorrer através do mercado, ou de forma hierárquica (interna à firma).

Segundo Zylbersztain (1995), entre essas duas formas de coordenação da cadeia (via mercado ou hierárquica), existem as formas mistas de coordenação, que encontram-se no continuum entre as transações via mercado e as hierárquicas.

A forma de coordenação via mercado se dá através do sistema de preços, as decisões de um elo da cadeia de vir a relacionar com um outro segmento, estão ligadas às oscilações de preços no mercado.

A coordenação hierárquica (integração vertical), ocorre quando uma atividade que poderia ser executada fora da fronteira de uma empresa é internalizada pela mesma. Segundo Porter (1997), a integração vertical pode ser definida como a combinação de processos tecnologicamente distintos dentro das fronteiras de uma mesma empresa. Um exemplo de integração vertical pode ser dado quando um pecuarista opta por dominar o elo do varejo, ou seja, estes produtores tornam-se responsáveis pela comercialização da carne junto ao consumidor final.

Outra forma de coordenação é a híbrida, a qual encontra-se no intermédio entre as duas formas anteriormente citadas (mercado e integração vertical). Os instrumentos desse tipo de iniciativa são o estabelecimento de contratos, joint venture ou alianças mercadológicas. O estabelecimento de contrato entre os agentes está ligado à frequência de transações efetuadas, de acordo com Williamson (1985) quanto maior for a frequência de transações, maiores serão as chances de estabelecimento de contratos. Williamson (1985) diz ainda que as constituições de contratos diminuem os riscos e a incerteza das operações.

Ferreira (2002) identificou empiricamente que no Rio Grande do Sul, que de acordo com o elo que torna-se responsável pela organização da cadeia, têm-se relações diferenciadas entre os agentes. Quando a coordenação é realizada pelo elo varejista as relações se dão via mercado, ou seja, as redes de supermercado definem um padrão de produto a adquirir. Geralmente essas empresas trabalham com uma base de fornecedores preferenciais. Já quando a organização da cadeia se dá pelo elo dos pecuaristas as relações tendem a ser mais verticalizadas.

A mesma autora apresenta em seus estudos de casos, iniciativas onde os produtores optam por serem responsáveis pela coordenação da maior parte das atividades da cadeia ou terem relações mais verticalizadas. Em um dos casos, o produtor além de produzir o gado,

passou a comercializá-lo no varejo junto ao consumidor final. Porém parte do processo produtivo (o abate) é realizado por um frigorífico através do estabelecimento de contrato entre os agentes.

As formas organizacionais adotadas pelos agentes da cadeia dependem não só das características das transações (frequência de transações e incerteza), mas dependem também das estruturas de mercado em que eles atuam e do grau de concentração do mercado. O arranjo dado entre os elos, dependerá do segmento da cadeia que tomar a iniciativa de estruturação, bem como do poder de barganha que esse último possui.

## **2.10 A inserção das unidades familiares de produção, na cadeia da carne.**

A realização de uma revisão bibliográfica sobre cadeia produtiva foi necessária para que se esclarecesse do que se trata essa temática. Também tentou-se justificar o porquê da opção por essa abordagem.

Entre os motivos que justificam a escolha da abordagem de cadeia produtiva tem-se que, através deste enfoque é possível delimitar ou fazer um recorte vertical do mercado no qual as unidades familiares estão se inserindo, com a finalidade de comercializar o gado de corte.

A abordagem de cadeia produtiva permite que se identifique em qual elo da cadeia produtiva da carne os pecuaristas se integram, tanto comprando insumos para a sua produção, como comercializando seus produtos e principalmente de que forma se dá essa comercialização.

Com o enfoque de cadeia produtiva é possível ainda identificar os problemas que afetam a comercialização dos produtos da unidade familiares e se existe alguma relação de poder na cadeia da carne que tem afetado as famílias do presente estudo.

### **3 Caracterização e evolução histórica dos sistemas agrários do Rio Grande do Sul**

Tem-se como principais objetivos com a reconstituição histórica dos sistemas agrários das regiões do presente estudo, elucidar a origem dos agricultores familiares que hoje implementam o sistema de produção com base a bovinocultura de corte e observar como historicamente se constituiu a heterogeneidade entre os mesmos. Busca-se identificar quais os principais fatores que historicamente afetaram essa diferenciação.

#### **3.1 A primeira forma de ocupação do Rio Grande do Sul**

Antes do início do povoamento da região sul do Brasil por volta de 1720 pelos militares da coroa portuguesa, essa já era povoada por índios e jesuítas. Segundo Lazzarotto (1971) em 1926 os jesuítas estabeleceram reduções no território rio-grandense na então denominada zona do Tape<sup>5</sup>. O surgimento das reduções jesuíticas do Tape representou a expansão dos padres da província do Paraguai para o Rio Grande do Sul.

Um dos principais problemas que os jesuítas enfrentavam no início dos trabalhos missionários foi a alimentação dos indígenas. A primeira alternativa para solucionar este problema foi a introdução de lavoura de milho, trigo e hortas. Entretanto com as secas prolongadas os alimentos tornavam-se escassos e os índios acabavam fugindo para os rios e florestas, abandonando suas obrigações morais e sociais para com a comunidade (LAZZAROTTO,1971).

Outra solução para o problema foi a introdução do gado, que segundo Lazzarotto (1971) foi a alternativa que melhor adaptou-se aos índios e a região que possuía pastagem em abundância.

As atividades das reduções foram interrompidas com a chegada dos bandeirantes, que vinham em busca da mão-de-obra indígena, que era uma alternativa à mão-de-obra escrava. Por volta de 1640 os jesuítas resolveram abandonar essa região e migrar com os índios para os países do Prata. Dada a dificuldade de transporte do gado na travessia do rio, a maioria desses

animais foi abandonado nesta região. Esse gado criou-se livremente gerando o grande rebanho que foi denominado vacaria del mar na região litorânea e vacaria del sur na região meridional do Estado (PESAVENTO, 1990).

Esse gado que fora abandonado pelos jesuítas acabou sendo utilizado na atividade de tropeio do gado e é um dos fatores que levou o governo português, a dar início a ocupação da fronteira.

### **3.2 Formação das estâncias nas Zonas da Campanha e das Missões no Rio Grande do Sul.**

A fundação de Laguna e Sacramento em 1676, segundo Fontoura (2000) caracteriza o começo da formação da fronteira do Brasil meridional. A fundação dessas duas cidades está ligada a dois fatores, um deles é a preocupação da monarquia portuguesa em delimitar o seu domínio no extremo sul, visto que era iminente uma ocupação espanhola. O segundo é que neste mesmo período havia uma intensa atividade de tropeio de gado, que ocorria de forma desregulamentada, na região que permeava Sacramento e Laguna.

Os gados "xucros" que haviam sido abandonados pelos jesuítas, eram levados para abastecer o mercado de Sorocaba e Minas Gerais, essa comercialização intensificava-se sem que houvesse a preocupação com a reposição dos animais, logo o poder central considerava oportuno ocupar o território existente entre Sacramento e Laguna (PESAVENTO, 2002).

A primeira medida que a coroa portuguesa adota para ocupar e consolidar as fronteiras do sul do Brasil e estimular a atividade de gado já existente na região foi a distribuição das sesmarias. Uma sesmaria equivaleria a cerca de 13.064 hectares e o principal público que beneficiou-se com a concessão foram os militares que prestavam serviços a coroa e os tropeiros que abandonaram a atividade predatória (LAZZAROTTO,1971).

As primeiras sesmarias que foram concedidas localizavam-se na região que vai de Tramandaí aos campos de Viamão, por volta de 1700. Em seguida surgem novas concessões na região da fronteira oeste, incluindo a região da Campanha (FONTOURA,2000).

Com a concessão das sesmarias tem-se a formação das primeiras estâncias de gado no território do Rio Grande do Sul. Segundo Laytano (1983) diversas cidades da região da

---

<sup>5</sup> A zona do Tape abrangia a bacia do Jacuí, limitando-se por uma lado com a Serra do Mar e Geral de um lado e com o rio Uruguai de outro.

Campanha surgiram a partir das estâncias, tornando-se assim responsável pela dinamização econômica e social destas regiões.

Nas estâncias a atividade de pecuária era praticada de forma extensiva. Segundo Reverbel (1986) as atividades de manejo do gado resumia-se em apaziguar os animais, realizar a prática de rodeios ou contagem dos gados:

"A pecuária nesta região pouco trabalho dá. O gado é deixado, à lei da natureza, nos pastos, em completa liberdade, nem havendo o cuidado de lhe dar sal, como em Minas fazem. O único cuidado que reconhecem necessário é acostumar os animais a ver os homens e a entender seus gritos, a fim de que não fiquem completamente selvagens..." Reverbel pg. 23

Outra característica dessas fazendas é um alto grau de autonomia com relação ao mercado, o auto consumo exercia um forte papel na reprodução desses estabelecimentos:

"A unidade estância, praticamente auto suficiente no seu abastecimento, pois baseada no churrasco e chimarrão (carne e erva-mate), pouco dependia das trocas externas. Tudo era feito de couro. O pagamento dos empregados da estância era em boa parte realizado em espécie, e não em dinheiro, mais especificamente em gado." (FONTOURA, 2000, pg.26)

De acordo com Pesavento (2002) essas estâncias de gado utilizavam no processo produtivo a mão-de-obra dos peões. Neste período o uso da mão-de-obra escrava era pequeno, pois exigia investimento, que segundo a autora a atividade pecuária não permitia realizar no período.

Muitas das estâncias possuíam também como mão-de-obra os agregados, os quais muito colaboravam com a produção agrícola de subsistência. Esses alimentos produzidos para o autoconsumo faziam parte da remuneração desse pessoal, sendo que apenas uma pequena parte dos ganhos era obtida em dinheiro.

Essas famílias de agregados viviam nas estâncias até o momento em que o cercamento da terra passou a ocorrer. Após esse período as famílias de agregados tiveram que deixar as estâncias. Segundo Queiroz (1977), com o cercamento do campo as famílias acabaram mudando-se para a cidade, pois dentro das estâncias só era permitido ao capataz ter mulher e filhos.

Para Queiroz (1977), algumas famílias de peões e agregados que não conseguiram se estabelecer na cidades mais próximas foram ocupar áreas que ainda não haviam sido

ocupadas, principalmente nas regiões de florestas com relevos acidentados e passaram a implementar um sistema de produção semelhante ao das estâncias.

A principal forma de ocupação da Campanha se deu através da formação das estâncias, com a concessão das sesmarias, havendo entretanto outra forma de ocupação dessa zona, através da instalação dos imigrantes açorianos, por volta de 1750. Foi também através da chegada das famílias de Açores que se deu uma das principais formas de ocupação da zona das Missões.

Segundo Lazzarotto (1971), a imigração destes povos foi estimulada pela coroa portuguesa por dois motivos, um interno e outro externo. O motivo externo se relaciona a ilha de açores, a qual passava no período por uma crise socioeconômica. O motivo interno diz respeito aos objetivos da Coroa de criar no Brasil uma classe média rural, que se dedicasse a produzir mercadorias que não fosse o gado e que se tornassem um mercado consumidor interno dos produtos nacionais.

Para que os casais açorianos viessem se estabelecer no Brasil, a coroa portuguesa ofereceu aos mesmos uma data (372 hectares). Porém quando esses casais chegaram no Brasil, não receberam as terras que lhes haviam sido prometidas. Logo esses casais distribuíram-se de forma irregular pelo Rio Grande do Sul. As famílias açorianas só conseguiram receber suas "datas" 20 anos após estarem instaladas no Estado (PESAVENTO, 2002).

Pelo fato de praticarem produção vegetal na ilha de açores, ao chegarem no Brasil os açorianos optaram por implementar a atividade vegetal nas propriedades que lhes foram concedidas. Essa produção vegetal prosperou, sobretudo o trigo, colhendo-se quase 400 mil alqueires em 1816, entretanto em 1823 a ferrugem destruiu mais da metade dessas plantações (LAZZAROTTO,1971).

Enquanto a ferrugem assolava a produção do trigo, a carne seca, couro e o sebo ganhavam valorização no mercado. Devido à dificuldade encontrada para manter a atividade vegetal, os açorianos introduziram em seus estabelecimentos a pecuária de corte, sendo que a atividade vegetal a partir de então restringiu-se à produção para o autoconsumo (PESAVENTO,2002).

Segundo Fontoura (2000), os açorianos em pouco tempo tornaram-se grandes fazendeiros no sul do Brasil e principalmente na zona da Campanha. Com isso um dos principais objetivos que o governo possuía com a colonização, que era a formação da classe média rural, não fora alcançado.

Para resolver o problema de falta de abastecimento interno com produtos provenientes de lavoura e ocupação do sul do Brasil, por volta de 1820 o governo central passou a estimular a imigração alemã e em seguida de outros povos da Europa (CONTERATO,2003).

Além dos motivos acima apontados, segundo Pesavento (2002) o processo de imigração insere-se em um quadro mais geral de expansão do capitalismo em nível mundial. A concentração de propriedades na Europa, gerou a expulsão dos camponeses dos campos, que por sua vez não conseguiam inserção nas indústrias urbanas.

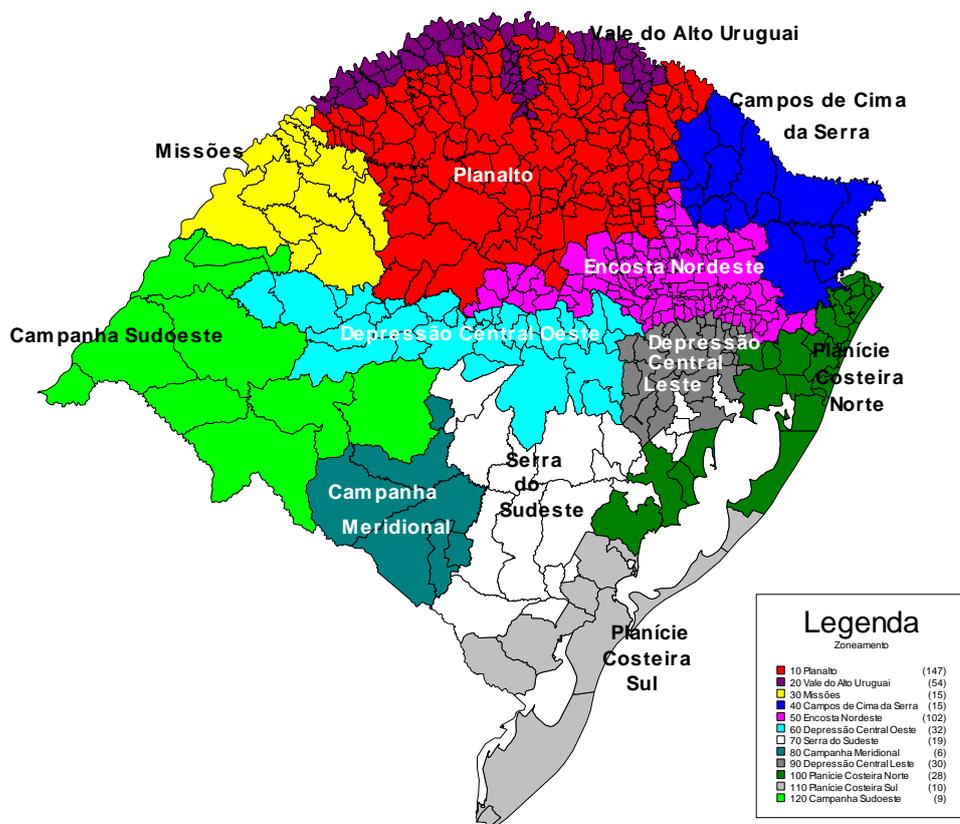


Figura 3.1 Zoneamento agroecológico do Rio Grande do Sul, para fins desta pesquisa

Fonte: Pesquisa Diagnóstico dos sistemas de produção da pecuária de corte no Rio Grande do Sul.

Os imigrantes de origem italiana se estabeleceram dentre outras regiões, na Zona agroecológica da depressão central oeste, que além das Zona da Campanha e das Missões, foi também selecionada para a realização do estudo empírico deste trabalho. Na figuras 3.1 pode-

se observar entre todas as zonas agroecológicas<sup>6</sup> do estado do Rio grande do Sul, as zonas selecionadas para os fins do presente estudo.

### **3.3 Chegada dos imigrantes europeus e o desenvolvimento da agricultura familiar.**

Em 1824 foi estabelecida a primeira colônia de imigração alemã no atual município de São Leopoldo. Ao longo da década de 1830 as famílias cresciam rapidamente e os colonos começaram a fracionar as propriedades, porém isso tinha um limite e a solução encontrada foi a aquisição de novas áreas pelos filhos dos imigrantes. Desta forma os filhos do colonos alemães começaram a estabelecer suas propriedades na metade sul do estado, nas áreas menos produtivas, que ainda não haviam sido ocupadas pelas grandes estâncias, principalmente em zonas de florestas, geralmente em encostas de serras (PESAVENTO,2002).

Posteriormente à ocupação dos alemães, ocorreu por volta de 1875 a chegada dos imigrantes italianos. Neste período a terra já havia passado por um processo de mercantilização, portanto esses imigrantes receberam em média 25 hectares, devendo ser pagos após um período de carência. A área que foi ocupada pelos italianos, assim como a que havia sido povoada pelos alemães, não tinha sido anteriormente ocupada, por possuir um relevo acidentado (PESAVENTO, 2002). As famílias de imigrantes italianos acabaram instalando-se em diversas regiões do estado, entre elas a depressão central oeste.

Esses imigrantes desenvolveram principalmente a atividades de lavoura, cultivavam milho, feijão, trigo e alguns deles possuíam pequenas criações de aves e gado. Na produção utilizavam mão-de-obra familiar e os principais equipamentos utilizados eram enxadas, machados e arados. Os produtores optaram pela técnica de queimada para a preparação do solo para a atividade agropecuária, devido ao fato de que as zonas de florestas, onde essas famílias se instalaram, possuía um relevo íngreme (MARCANTONIO,1987).

Segundo Marcantonio (1987) muito desses imigrantes alemães e italianos produziam gado de corte em pequena escala. Como já foi mencionado no início desta seção, os açorianos passaram também a praticar a pecuária de corte extensiva, transformando-se parte em estancieiros ao longo do século XIX. A principal forma de comercialização do gado se dava através da venda dos animais para as charqueadas.

---

<sup>6</sup> Este zoneamento agroecológico foi realizado para atender os objetivos do projeto intitulado, Diagnóstico dos Sistemas de Produção da Bovinocultura de Corte no Rio Grande do Sul (2004).

### **3.4 A diferenciação dos sistemas de produção das estâncias nas zonas agroecológicas da Campanha, Missões de Depressão central, no período de 1915 a 1970.**

Nas zonas da Campanha, Missões e Depressão central oeste, desde o século XVIII as charqueadas tiveram presença significativa. No início do século XIX as charqueadas cederam lugar aos frigoríficos. A entrada dos primeiros frigoríficos modificou substancialmente o sistema de produção utilizado em boa parte das propriedades.

A charqueada era um estabelecimento que beneficiava a matéria prima proveniente da criação do gado. Utilizava em grande parte de seu processo de produção o trabalho escravo e exportava charque, couro e sebo (FONTOURA, 2000).

As charqueadas funcionavam como uma manufatura, produzindo um produto de baixa qualidade e com uma precária tecnologia. O charque deveria apenas servir como alimento para a mão-de-obra escrava, não podia competir com as commodities tropicais para o abastecimento do mercado interno. Prova disso foram as várias reduções de tarifas, as quais facilitavam a entrada do charque proveniente dos países do Prata (MARCANTONIO, 1987).

De acordo com Pesavento (1986 b) a tecnologia utilizada para a carne bovina estava muito mais desenvolvida, no início do século XX nos países do Prata que no Brasil. Por volta de 1860 alguns empresários ingleses introduziram um método para a conservação da carne nas indústrias do Uruguai e na Argentina. Em 1883, inaugura-se o primeiro frigorífico na Argentina.

Enquanto isso o Brasil possuía apenas as charqueadas, sendo que essas últimas começaram a ser substituídas pelos frigoríficos por volta de 1917. A instalação dos primeiros frigoríficos é considerada tardia com relação aos países do Prata, esse atraso segundo Fontoura (2000), deve-se a dois motivos:

- Com o cercamento de terras em 1875 diversos produtores importaram touros de raça européia, porém como os principais compradores do gado eram as charqueadas, as quais não exigiam e não valorizavam padrão racial, os investimentos em melhoramento do rebanho cessaram. Devido a falta de padrão do gado existente no período, as multinacionais da carne preferiram se instalar na região do prata.

- Outro fator importante a se considerar é o fato de que criadores e governo temiam que a entrada de capital estrangeiro no setor favorecesse a formação de um truste da carne.

Havia um forte interesse tanto por parte do governo local quanto pelos criadores pela instalação de um frigorífico nacional. Porém o governo nacional era adepto das idéias comtistas ou positivista, as quais apregoavam que não deveria haver protecionismo e a livre força do mercado deveria vigorar. Esse pensamento liberalista dificultou a viabilização do projeto de um frigorífico nacional e em 1917 as multinacionais da carne instalaram-se no Rio Grande do Sul, comprando as charqueadas e transformando-as em frigoríficos (PESAVENTO, 1980 b).

Com a abertura dos frigoríficos, o processo de melhoramento genético do gado, que já havia iniciado se intensifica. Aumentou-se a preocupação com a saúde e sanidade do gado, tanto que os primeiros banheiros carrapaticidas públicos são construídos por volta de 1915, sendo que só na cidade de Bagé haviam 291 desses em 1917 (MARCANTONIO,1987).

Segundo Fontoura (2000) esse processo de modificação do sistema de produção em função da adoção de novas técnicas não se deu de forma homogênea no estado. Muito dos produtores não introduziram as inovações técnicas em suas propriedades e seguem até os dias atuais sem adotar um padrão genético mais elevado para o rebanho, melhoria de pastagens, não vendendo seu gado aos frigoríficos.

Mesmo o processo de modernização da agricultura, durante o período do milagre brasileiro, ao longo da década de 1970, não conseguiu alcançar esse tipo de produtor que acabou não introduzindo as inovações em seu estabelecimento. O período do milagre brasileiro será apresentado no próximo item, onde demonstra-se, com base no resultado de alguns estudos, como alguns pecuaristas reagiram frente a disponibilização de recursos públicos para a modernização da base técnico-produtiva.

### **3.5 O processo de modernização da agricultura no Rio Grande do Sul**

A partir dos anos 50, intensifica-se no Brasil o processo de planejamento da economia pelo Estado. Uma das principais medidas tomadas pelo governo neste período foi a adoção do modelo de substituição de importações, desenvolvido pela CEPAL. A indústria deveria liderar o processo de desenvolvimento, sendo que para a agricultura restaria cumprir a função de

produzir matéria prima barata para as indústrias, gerar commodities exportáveis, comprar produtos industriais e mandar pessoas para trabalhar na cidade (GRAZIANO,1990).

Ao longo da década de 60 o Estado fundou o sistema nacional de crédito rural (SNCR). A partir de então o governo passa a financiar os produtores para que os mesmos pudessem modernizar a base técnico-produtiva de suas propriedades.

Segundo Graziano (1990), os principais objetivos desse projeto de modernização da agricultura eram o aumento da produtividade da agricultura, o que geraria possivelmente um substancial aumento das exportações e a formação de um mercado interno para os produtos industriais, como os tratores e fertilizantes.

No caso da pecuária na região da campanha no Rio Grande do Sul, Mielitz (1994) aponta que o projeto de modernização liderado pelo Estado resultou em impactos positivos na modernização da pecuária, durante os anos 70, apesar de que o montante de recursos do crédito rural direcionado para a pecuária ter sido inferior ao montante encaminhado para a lavoura, como demonstra a figura 3.2.

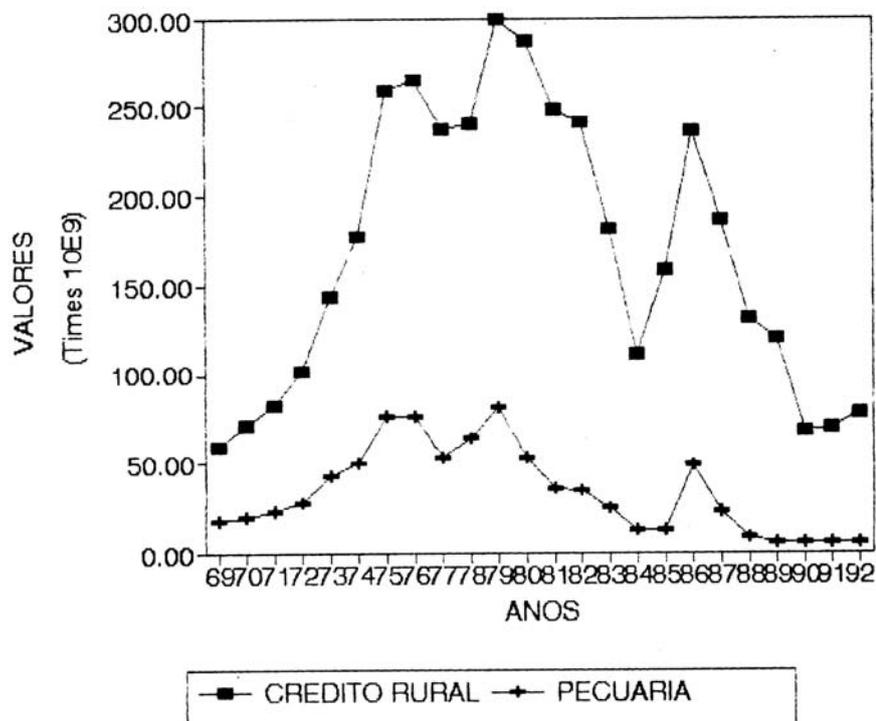


Figura 3.2 Valores dos recursos destinados ao crédito rural no Brasil- total e pecuária- 1969/1992

Fonte: Anuário de crédito rural do Banco Central

A pecuária não era ao longo da década de 70 e 80 um setor formador de mercado interno consumidor dos produtos das indústrias de bens de consumo e de capital como era a agricultura. No período a carne não possuía uma alta demanda no mercado internacional. Segundo Silva (1986), os subsídios para o setor eram baixos e a quantia ofertada de recursos concentrou-se na mão de poucos produtores, o que acentuou ainda mais a heterogeneidade entre os produtores.

Segundo Silva (1986), durante a década de 80 o governo tinha uma preocupação muito maior com os consumidores da carne, do que com a atividade da pecuária de corte, prova disso foi a adoção de mecanismos como o tabelamento de preço, o qual proporcionava carne a um baixo preço para a população e ao mesmo tempo o controle da inflação, resultando porém em desestímulo à pecuária de corte:

"Percebe-se o enorme envolvimento governamental na regulação da pecuária brasileira, a qual concentra-se basicamente, em mecanismos de mercados. Medidas associadas com fatores estruturais foram esquecidas da ação do governo. As políticas foram orientadas quase sempre para beneficiar consumidores/ assalariados e permitir a acumulação no setor industrial e resultou em redução de preços e desincentivos à produção pecuária e agrícola em geral." (SILVA,1986,pg.8)

No Rio Grande do Sul é grande a disparidade existente entre os pecuaristas, segundo Fontoura (2001) na região da Campanha coexistem desde pecuaristas "empresariais" tanto como os "tradicionais". Para este autor pecuarista empresarial são aqueles que possuem um sistema de produção de pecuária de corte, possuem um ciclo de produção curto, ou seja conseguiram inserir em suas propriedades inovações como melhoramento genético do rebanho e melhoramento das pastagens que permitiram a diminuição do tempo do abate. Já os tradicionais também possuem como sistema de produção a pecuária de corte extensiva, porém ao longo das últimas décadas mantiveram o seu processo de produção inalterado, não empregando as inovações que são utilizadas pelos pecuaristas empresariais.

Grande parte dessa disparidade existente entre os pecuaristas com relação à adoção das inovações está associada à condução das políticas públicas ao longo últimas três décadas, porém autores como Fontoura (2001) e Cotrim (2003) atribuem a diferenciação dos produtores a outras variáveis de ordem cultural, agrônômica e econômica.

Para Cotrim (2003) a heterogeneidade existente entre os produtores está ligada a descapitalização que uma parte dos pecuaristas tradicionais vêm sofrendo ao longo das

últimas décadas. Essa parte de pecuaristas tradicionais que estão descapitalizados, viriam a constituir os pecuaristas familiares.

De acordo com Cotrim (2003) os principais fatores que levaram a descapitalização dos pecuaristas familiares são: a falta de crédito e subsídio para esse tipo de produtor, o fracionamento das propriedades em função de heranças e as crises da atividade pecuária decorrentes das medidas intervencionistas de tabelamento de preço.

Segundo Cotrim (2003) a redução do tamanho das propriedades faz com que essas últimas tenham uma superfície agrícola útil não suficiente para o desenvolvimento da pecuária extensiva, diminuindo assim a escala de produção do pecuarista e conseqüentemente sua renda proveniente deste tipo de atividade. Nas palavras do autor:

A diminuição das áreas de criação influiu diretamente sobre o volume de produção, gerando maiores dificuldades econômicas a este tipo de agricultor. O que se observa atualmente é que parte dos "pecuaristas tradicionais" formou um tipo de agricultor que passou a se denominar "pecuarista familiar". O pecuarista familiar que se formou nesta zona é um tipo de agricultor que atualmente se encontra descapitalizado, e o principal fator que causou esta descapitalização pode estar à área produtiva de sua propriedade que é relativamente reduzida para desenvolver a criação de gado extensiva. Por estar descapitalizado, praticamente não utiliza mão-de-obra contratada, apenas a familiar. (COTRIM, 2003,pg.58)

Devido a essa baixa renda auferida (com a pecuária de corte) pelos pecuaristas familiares em relação ao pecuarista empresarial, esse tipo de produtor ao longo dos últimos anos vêm diversificando a sua atividade e praticando atividades não-agrícolas.

A variável cultural também exerce influência sobre a diferenciação dos sistemas de produção, pois alguns pecuaristas demonstram-se resistentes à adoção de técnicas modernas em suas propriedades (FONTOURA,2000).

A diferenciação entre produtores pode ocorrer não só entre pecuaristas familiares e empresariais. Entre os agricultores familiares que possuem como atividade principal a pecuária de corte, pode ocorrer também um processo de diferenciação sócio-econômica. Os produtores das zonas das Campanhas e Missões, possuem uma origem étnica diferente dos produtores da zona da Depressão Central Oeste. A diferença de origem étnica pode também afetar a forma de relacionamento dos produtores com o mercado.

De acordo com a literatura existente, percebe-se que as políticas públicas influenciaram na diferenciação entre os pecuaristas, considerando que variáveis como

tamanho da propriedade e cultura, também contribuíram esse processo. Nota-se que a partir da acentuação desta heterogeneidade, surgem os pecuaristas familiares, produtores que mantiveram seu sistema de produção inalterado ao longo das últimas décadas, não inserindo em suas propriedades grande parte das inovações de manejo de pastagem e melhoramento genético disponíveis para a pecuária.

Para este estudo é importante entender como ocorre o processo de diferenciação dos sistemas de produção entre os pecuaristas, pois tem-se como hipótese que entre os próprios pecuaristas familiares existe heterogeneidade com relação à forma de inserção desses produtores na cadeia produtiva. Com o estudo da evolução histórica dos sistemas de produção e da bibliografia já existente, foi possível identificar algumas variáveis que podem influenciar a diferenciação entre os produtores, como a renda, a superfície agrícola útil de uma propriedade, o acesso ao crédito e os aspectos culturais.

Com relação aos aspectos culturais percebe-se que tanto na zona da Campanha como nas Missões, a maior parte das famílias de pecuaristas são originárias das grandes estâncias fracionadas pelo processo de herança, ao passo que na zona da Depressão Central Oeste é mais significativa a presença de famílias vindas mais tardiamente do processo imigratório. Essa diferença de origem étnica pode afetar as estratégias de reprodução que essas famílias adotam e conseqüentemente influenciar a forma de comercialização dos produtos no mercado.

## **4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Além de uma discussão teórica sobre pertinência dos conceitos de agricultura e pecuária familiar e cadeia produtiva para a compreensão da problemática atual, buscou-se realizar um levantamento de dados, através da aplicação de questionários junto às unidades familiares, identificadas como, à priori, sendo representativas desta categoria social identificada como pecuária familiar.

### **4.1 Escolha da unidade de análise**

O presente estudo teve como foco as unidades familiares de produção, que possuem como atividade principal a bovinocultura de corte.

Cabe ressaltar que, os critérios que foram adotados para realizar a distinção entre os pecuaristas familiares e os empresariais ou de outro tipo de agricultor, baseou-se na revisão da literatura sobre agricultura familiar:

- unidade de produção (indivíduos que são proprietários ou arrendam um pedaço de terra).
- grupo doméstico (indivíduos que estão ligados por laços de sangue ou parentesco)
- Ser uma unidade de residência (indivíduos que dividem o mesmo teto)
- Ser uma unidade de consumo (indivíduos que trabalham e residem em regime familiar)
- Ter como atividade principal dentro da propriedade, a pecuária de corte. Para identificar se a pecuária de corte realmente era a atividade principal dentro da propriedade, estabeleceu-se que o produto bruto da produção animal deveria ser responsável por pelo menos 60 % da composição do produto bruto total.

### **4.2 Caracterização da amostra**

A amostra foi intencionalmente constituída de pecuaristas familiares que produzem carne bovina. Tanto os dados do Censo Agropecuário como os da EMATER sobre a agricultura familiar não permitem identificar a quantidade de pecuaristas familiares existente nos municípios; portanto optou-se por uma amostra intencional, onde realizou-se entrevistas

com a quantidade de produtores que pudesse contemplar a heterogeneidade existente entre os pecuaristas.

Como o presente estudo faz parte de um projeto maior intitulado " Diagnóstico de Sistema de Produção de Bovinocultura de corte do Estado do Rio Grande do Sul", a primeira fase deste trabalho incluindo, o estudo exploratório das regiões de estudo, a construção de pré-tipologias e a coleta de dados, é comum aos dois estudos.

As zonas escolhidas para realização da coleta de dados que serviram como base empírica para o presente estudo, são: Campanha Meridional, Campanha do Sudoeste, Missões e Depressão Central Oeste. A escolha dessas zonas agroecológicas se deu por que trabalhos como o de Ribeiro (2001), Luizelli (2001) e Torres (2003), demonstram que nestas regiões há uma grande freqüência de propriedades pertencentes a pecuaristas familiares.

A amostra do presente estudo é composta por :

- Oito unidades familiares na zona da Campanha Meridional, precisamente nos municípios de Bagé e Lavras do Sul
- Dez unidades familiares na zona da Campanha Sudoeste, nos municípios de Alegrete e Uruguaiana
- Doze unidades familiares na zona das Missões, nos municípios de Unistalda e Itacurubi
- Dez unidades familiares na zona da Depressão Central Oeste, nos municípios de Jaguari e São Sepé.

### **4.3 Construção das pré-tipologias- primeira fase do estudo de campo**

A primeira fase deste trabalho consistiu em um estudo exploratório das regiões delimitadas para a pesquisa. Com o estudo exploratório foi possível identificar aspectos como, solo, clima e a distribuição espacial dos pecuaristas. Foi possível, neste primeiro momento observar a diversidade de propriedades existentes, com relação ao solo, relevo e construir um zoneamento agroecológico (Na figura 3.1, p.54, é possível visualizar o zoneamento agroecológico realizado para todo o estado do Rio Grande do Sul).

Após esses procedimentos foi feita a construção de pré- tipologias. Pré- tipologias é a primeira tentativa de agrupamento dos produtores de acordo com as semelhanças de sistema de produção e se possuem ou não renda não- agrícola (COTRIM, 2003). O principal objetivo

da construção de pré- tipologias é identificar a heterogeneidade de sistemas de produção de pecuária de corte, existentes nas regiões do estudo.

A construção das pré- tipologias foi realizada com o auxílio de informantes chaves de cada região, entre eles: técnicos da EMATER, funcionários dos Sindicatos Rurais e funcionários das Inspetoria Sanitária. A partir das informações repassadas por esses agentes é que foi possível identificar a diversidade de produtores existente nas regiões e também como seria possível chegar até as famílias.

Após a construção das pré-tipologias, passou-se à fase de aplicação dos questionários ou coleta dos dados.

#### **4.4 Coleta e sistematização dos dados primários**

O instrumento que foi utilizado para a captação dos dados primários foi um questionário padronizado com questões fechadas, que atendia aos objetivos do presente estudo<sup>7</sup>. (Ver anexo)

Estas questões têm como objetivo capturar dados que, possibilitem a construção de tipologias dos produtores, identificando as formas de inserção das unidades de produção na cadeia da carne, os problemas e potencialidades existentes para a integração das mesmas no mercado e a racionalidade que permeia o processo de decisão sobre a comercialização do produto.

A coleta dos dados primários foi realizada pela autora do presente estudo, ao longo dos meses de julho e agosto de 2004.

#### **4.5 Dimensões da pesquisa a serem cobertas com o questionário**

A seguir serão apresentados alguns indicadores que são necessários para caracterizar as formas de inserções das famílias de pecuaristas na cadeia produtiva da carne. Outros indicadores que também serão captados durante a pesquisa, são importantes para entender as dificuldades que estes produtores possuem para integrar-se ao mercado, bem como a lógica

---

<sup>7</sup> O questionário atendia também os objetivos de um projeto maior denominado "diagnóstico dos sistemas de produção de bovinocultura de corte do estado do Rio Grande do Sul".

que permeia o processo de tomada de decisões por parte dos produtores com relação a comercialização do produto.

#### 4.5.1 Dimensão externa ou de inter-relação entre a unidade de produção e o mercado

- **Receita Total**- trata-se da quantidade de total de produtos comercializados pela unidade de produção ao longo do ano:

$$RT = \sum (\text{quantidade vendida} * \text{preço de comercialização})$$

- **Produto Bruto Total (PBT)**- Corresponde ao valor final dos produtos agrícolas e beneficiados (artesanato, agroindústria caseira, etc.) gerados no decorrer do ano no estabelecimento agrícola. Integra o Produto Bruto a produção vendida ou utilizada na forma de pagamento de serviços de terceiros, a produção consumida pela família, a produção estocada (produtos agrícolas e animais prontos para abate/ comercialização), a produção utilizada na alimentação de empregados:

$$PBT = \sum (QPVi * PrVi) + \sum (QPEst * PrVi) + \sum (QPCe * PrVi) + \sum (QPCi * PrCi)$$

Onde:

**QPVi** é a quantidade vendida do produto “i”;

**PrVi** é o preço que foi vendido ou avaliado o produto “i”;

**QPEst** é a quantidade estocada do produto “i”;

**QPCe** é a quantidade consumida por empregados do produto “i”;

**QPCi** é a quantidade do produto “i” que foi consumido pela família;

**PrCi** é o preço que o produto “i” teria se fosse comprado no mercado local.

- **Consumo Intermediário (CI)**- Corresponde ao valor dos insumos e serviços adquiridos de outros agentes econômicos e destinados ao processo de produção do estabelecimento agrícola. São considerados intermediários por serem integralmente consumidos no decorrer do ciclo produtivo e, através do trabalho e dos demais meios de produção, transformados em produtos agrícolas. O Consumo Intermediário inclui despesas com insumos (combustíveis, vacinas, corretivos, energia, etc.), manutenção instalações e equipamentos e serviços terceirizados. Com relação ao arrendamento de

área de terceiros, o mesmo não corresponde ao um Consumo Intermediário mas a um adicional do custo de arrendamento.

- **Valor Agregado Bruto (VAB)** é utilizado para avaliar os resultados da atividade produtiva da unidade de produção. O VAB mede especificamente o valor (riqueza) gerado pela unidade de produção durante um ano, sem contar a depreciação dos meios de produção. É calculada da seguinte forma:

$$\text{VAB} = \text{PB} - \text{CI}$$

- **Valor Agregado Líquido (VAL)** corresponde à riqueza gerada pela unidade de produção, indicada pelo VAB, menos as depreciações dos meios de produção, portanto:

$$\text{VAL} = \text{VAB} - \text{D}$$

- **Outras despesas (OD)** corresponde aos gastos que o agricultor tem com custos como o de arrendamento, de juros, de impostos e de salários, que são apropriado por outros agentes econômicos.
- **Renda agrícola-** corresponde ao valor agregado líquido menos o valor de outras despesas;  

$$\text{RA} = \text{VAL} - \text{OD}$$
- **Renda Não-Agrícola (RNA)** é o montante de recursos financeiros provenientes de atividades não-agrícolas, de aposentadorias, de aluguéis, etc., recebidas por membros da família;
- **Execução de atividades não-agrícolas-** ocorre quando os membros da unidade familiar exerce alguma atividade de cunho não agrícola fora da propriedade;
- **Agentes envolvidos no processo de comercialização** – São os agentes com quem os pecuaristas estabelecem relações econômicas na cadeia produtiva, sejam eles frigoríficos, açougues, supermercados, abatedores clandestinos, feiras agropecuária ou outros.
- **Frequência de transações efetuadas pelos pecuaristas** – trata-se da frequência com que os pecuaristas comercializam o gado ao longo do ano.
- **Escala de comercialização-** trata-se da quantidade de carne bovina ou de animais comercializados pelos pecuaristas familiares.

- **Estabelecimento de contratos com frigoríficos-** trata-se da formalização prévia das transações comerciais que serão estabelecidas entre frigorífico e pecuarista.

#### 4.5.2 Dimensão interna da Unidade Familiar de Produção

- **Superfície Total (ST)** corresponde à área total da unidade de produção, que engloba as áreas utilizadas na produção, as de preservação, seja essa superfície própria ou arrendada;
- **Superfície Agrícola Útil (SAU)** é a área utilizada para gerar produto agrícola, ou seja, é a área destinada aos cultivos e criações ( $SAU \leq ST$ );
- **Mão-de-Obra Disponível (UTH)** - Estima a disponibilidade de mão-de-obra na unidade familiar. É mensurado em Unidade de Trabalho Homem (UTH). Uma UTH corresponde a 300 dias de trabalho de 8 horas diárias. Este indicador é o somatório total de UTH da propriedade (mão-de-obra familiar utilizada na propriedade mais a mão-de-obra familiar utilizada em atividades não- agrícolas como também a mão-de-obra contratada, permanente ou temporária, utilizada na propriedade);
- **Mão-de-Obra Disponível Familiar (UTHF):** somatório da mão-de-obra familiar utilizada direta ou indiretamente no estabelecimento agrícola;
- **Mão-de-Obra Disponível Total (UTHt):** somatório da mão-de-obra familiar e não familiar utilizada direta ou indiretamente no estabelecimento agrícola.
- **Tamanho da família:** É a quantidade de membros da família que moram na unidade familiar.
- **Diversificação de atividades:** Ocorre quando a família pratica outras atividades além da bovinocultura de corte; seja ela realizada dentro da propriedade ou fora da mesma. Considerou-se como unidade familiar diversificada àquelas famílias que tem mais de uma atividade comercial além da pecuária de corte (dentro da propriedade). Considera-se também como unidade familiar diversificada aquela que pelo menos um de seus membros desenvolva alguma atividade remunerada fora da propriedade.
- **Superfície Arrendada de Terceiros-** Corresponde a área do estabelecimento agrícola (em hectares) que pertencem a terceiros e que são disponibilizadas para uso no

estabelecimento agrícola (por um curto ou longo período), mediante desembolsos em dinheiro, trabalho ou produto. Esta relação independe da existência de vínculos legais ou da duração do vínculo (contratos, acordos, etc.).

- **Superfície Arrendada para terceiros-** Corresponde a área do estabelecimento agrícola (em hectares) que pertence a unidade familiar, que encontra-se arrendado para terceiros.

#### **4.5.3 Questões que expressam a lógica do produtor**

- Motivo pelo qual o produtor mantém-se na atividade de pecuária de corte;
- Perspectiva da família com relação à continuidade da atividade agrícola na propriedade;
- Perspectiva do produtor de que algum de seus filhos de continuidade a atividade agrícola;

#### **4.5.4 Questões relacionadas aos problemas existentes com relação à comercialização do produto**

- Inadimplência - falta de pagamento pelo produto comercializado;
- Distância com relação ao frigorífico ou outros canais de comercialização;
- Elevado preço de insumos;
- Baixo preço de demanda pelo gado;
- Falta de padronização do rebanho;
- Falta de alternativa de compradores;
- Falta de um padrão de raça;

#### **4.6 Construção das Tipologias Finais**

Após a realização da coleta de dados, foi construída a tipologia das formas de inserções das famílias rurais na cadeia da carne. Essa tipologia foi elaborada a partir da análise de clusters, onde grupos de unidades familiares foram formados a partir da

proximidade existente entre os valores das variáveis, tanto internas como externas às propriedades (as mesmas que foram detalhadas no tópico anterior), que foram selecionadas para a construção das tipologias.

Com a análise de clusters, as semelhanças entre as unidades familiares foram medidas de acordo com a distância existente entre os valores obtidos para as variáveis:

$d = \sqrt{(x_1 - x_2)^2 - (y_1 - y_2)^2}$ , quanto mais distantes estiverem os valores das variáveis selecionadas para o estudo, menor é a chance das unidades de produção (no caso do presente estudo), de estarem no mesmo grupo.

As variáveis utilizadas para construir as tipologias foram: tamanho da família, tamanho da propriedade, execução ou não de atividades não agrícolas, perspectiva de continuidade da atividade produtiva, renda agrícola, consumo intermediário e escala de produção.

## **5 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Neste capítulo serão apresentados os principais tipos encontrados de unidades familiares que praticam pecuária de corte, que diferem entre si com relação à forma de inserção na cadeia da carne bovina. Procura-se também demonstrar quais são as variáveis que afetam a integração das famílias na cadeia produtiva.

Em um primeiro momento serão apresentados os resultados gerais obtidos para todas as propriedades do estudo, demonstrando quais os valores obtidos para as variáveis internas e externas à propriedade. Num segundo momento as famílias rurais, serão agrupadas, de acordo as semelhanças existentes entre as variáveis que podem explicar a forma de inserção das famílias na cadeia da carne. Com isso será possível verificar se ocorre ou não diferenciação de formas de integração das famílias no mercado.

### **5.1 Principais características externas às unidades familiares que praticam pecuária de corte.**

Serão apresentados nesta seção, os resultados gerais obtidos para todas as propriedades do estudo, demonstrando quais os valores foram observados para as variáveis externas às propriedades.

As variáveis externas ou que expressam as inter-relações das unidades familiares com o meio externo, que serão analisadas são: produto bruto, receita total, receita da produção vegetal e da comercialização de produtos de origem animal não-transformados e transformados, escala de comercialização do gado de corte, consumo intermediário (valor gasto com a produção), valor agregado bruto, renda agrícola e recursos de aposentadorias.

Para o produto bruto total ou produção total das unidades de produção, identificou-se um coeficiente de variação elevado, ou seja, o menor valor para o produto bruto encontrado foi de R\$ 2.710 e a maior R\$ 116.800,00. Essa diferença de valores observada, indica que a amostra é assimétrica, ou seja as unidades familiares são heterogêneas com relação ao produto bruto..

A maior parte do produto bruto dessas unidades de produção é constituída pela receita proveniente da comercialização de gado de corte. A média da receita total obtida com a comercialização bovina, pelas unidades de produção é de R\$ 37.468,00. Uma variável que está diretamente correlacionada à receita oriunda da venda do gado é a escala de comercialização bovina. De acordo com a tabela 5.2, a escala de comercialização possui um comportamento assimétrico, em média os produtores vendem 49 animais por ano, porém a quantidade mínima de animais comercializados nesta amostra foi de 4 cabeças e a quantidade máxima foi de 149.

Os principais agentes da cadeia da carne, com quem os pecuaristas transacionam para comercializar o gado são: outros pecuaristas da região, açougues ou frigoríficos. A maior parte das unidades familiares (57,5%), realizam a cria ou cria e recria do gado de corte, vendendo o produto principalmente para outros pecuaristas da região. O restante das unidades de produção da amostra, faz o ciclo completo ou a terminação do rebanho, comercializando o mesmo com frigoríficos ou açougues da região. (Ver quadro 5.1)

<b>Sistema de Criação</b>	<b>Percentual de U.F que praticam esse sistema de criação</b>
Cria	30
Cria e recria	27,5
ciclo completo	37,5
Terminação	5
<b>Elo de inserção dos pecuaristas na cadeia da carne</b>	<b>Percentual de U.F que inserem-se nestes elos</b>
Outros pecuaristas	47,5
frigoríficos	32,5
Açougue	12,5
feiras	7,5

Quadro 5.1 Sistemas de criação e elos de inserção dos pecuaristas familiares na cadeia da carne.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Para a maior parte dessas unidades familiares, a comercialização do gado de corte não é a única fonte de receita que compõe o produto bruto das mesmas. Contribui para a formação da receita total a comercialização da produção vegetal, da produção de origem animal não-transformada como leite, ovos e mel e da produção de origem animal transformada como queijo e compotas. Percebe-se na tabela 5.1 que, em média 8% da receita total é formada através da comercialização de produção vegetal.

Tabela 5.1 Composição da receita total das unidades familiares que praticam como atividade principal a pecuária de corte.

-	Receita total	Receita da comercialização do gado de corte	Receita produção vegetal	Receita produção origem anim.não transf.	Receita produção origem anim. Transf.	Participação da receita da produção vegetal na receita total	Participação da produção de origem animal não transformada na receita total	Participação da produção de origem animal não transformada na receita total
	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	(%)	(%)	(%)
Média	37468	29750	10829	2686	1454	8,86	7,47	1,19
Máximo	165085	163501	54000	14000	5740	59,41	59,93	16
Mínimo	2130	1920	0	96	16	0	0	0
Mediana	28466	22800	2730	2011	845	0	2,41	0

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Além dos recursos provenientes da comercialização de produtos, a produção para autoconsumo<sup>8</sup> possui uma significativa participação na composição do produto bruto, no caso da maior parte das unidades familiares. Observa-se na figura 5.1 que, 15% das unidades de produção possuem um autoconsumo que ultrapassa 20 % do que é produzido. Para o restante da amostra, 85 % dos produtores tem um autoconsumo menor que 20 % do produto bruto da propriedade.

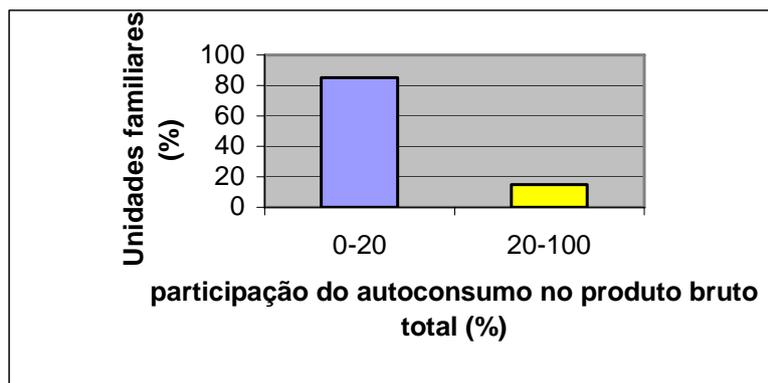


Figura 5.1 Comportamento da participação da produção para o autoconsumo no produto bruto total das unidades familiares da amostra.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

<sup>8</sup> A produção para autoconsumo é uma variável interna à propriedade, porém está sendo apresentada nesta seção para que possa contribuir com a identificação dos diferentes graus de dependência das famílias rurais com relação ao mercado.

Com relação à variável consumo intermediário, pode-se visualizar na tabela 5.2 que algumas unidades familiares apresentam um pequeno dispêndio ao longo do processo produtivo, ao passo que outras apresentam uma forte dependência com relação ao mercado, necessitando de grande quantidade de insumos para a execução da atividade produtiva.

Em algumas unidades familiares as despesas com o processo produtivo restringe-se a compra de sal, vacinas e vermífugos; como consequência possuem um pequeno consumo intermediário. Já outras unidades de produção que possuem uma escala de produção maior, necessitam de maior quantidade de insumos tanto para a produção animal, quanto para vegetal e muitas vezes precisam também contratar serviços terceirizados para a realização de algumas tarefas dentro das propriedades.

Nota-se que existe diferenciação entre as unidades de produção com relação aos valores obtidos para o consumo intermediário. Essa heterogeneidade é observada também com relação ao valor agregado bruto auferido pelas famílias rurais. O valor agregado bruto é resultante da diferença entre produto bruto total e consumo intermediário. Conforme a tabela 5.2, a média para o valor agregado bruto obtido por essas unidades familiares é de R\$ 13.588,00, sendo que o valor mínimo identificado para esta variável foi de R\$ - 33.000 e o máximo foi de R\$ 90.520,70.

É importante observar na tabela 5.2 que grande parte das unidades familiares obtém um valor agregado bruto negativo. O valor da produção agrícola é complementado em muitos casos, com rendas de atividades não-agrícolas ou aposentadorias.

De acordo com o quadro 5.2, em 25 % das unidades de produção deste estudo a renda oriunda de atividades não-agrícolas ou de atividades agrícolas executadas fora da propriedade, complementa a renda total das unidades familiares. É comum o emprego da mão-de-obra das mulheres em escolas rurais ou no município mais próximo e dos homens na atividade agrícolas em propriedades maiores.

A aposentadoria é um recurso que faz parte da realidade da maior parte das unidades familiares que compõe a amostra do presente estudo. Em média as unidades familiares recebem anualmente como aposentadoria R\$ 5.250,00. A idade da maior parte dos chefes de família é superior a 60 anos, o que justifica o recebimento do benefício social

As rendas provenientes de aposentadorias também possuem grande participação sobre a renda total das unidades familiares. A participação das aposentadorias na renda total em média é de 45%, ou seja, no caso de algumas unidades de produção a aposentadoria tem uma participação significativa na constituição da renda total das mesmas.

<b>Rendas não-agrícolas</b>	<b>Unidades familiares que recebem o recurso (%)</b>	<b>Valor médio anual R\$</b>
-Aposentadorias	66	5250
-Rendas oriundas de atividades não-agrícolas	25	3250

Quadro 5.2 Recebimento de rendas não-agrícolas

Fonte: dados da pesquisa (2004)

De acordo com a apresentação das variáveis acima descritas, percebe-se que existe heterogeneidade entre as unidades de produção. Verifica-se principalmente através de variáveis expostas na tabela 5.2, como consumo intermediário (que considera além das despesas com insumos, os gastos com terceirização de tarefas), escala de comercialização e participação da produção de autoconsumo no produto bruto total, que algumas famílias estão mais vinculadas ao mercado, enquanto outras são menos dependentes.

Segundo Ploeg (1992), as propriedades se diferenciam principalmente em função do grau de mercantilização que a mesma possui. Quando mais vinculada ao mercado uma propriedade está, maior é seu grau de mercantilização, maior é a escala de produção e elementos mercantilizados que entram no processo produtivo, maior a dependência da unidade familiar com relação aos agentes externos para a execução da atividade.

A partir das variáveis expostas na tabela 5.2 que expressam as inter-relações entre a unidade familiar e o mercado, tenta-se identificar qual o grau de mercantilização incorrido pelas propriedades rurais. Segundo Schneider (2003), a dimensão externa à propriedade exerce bastante influência sobre o comportamento das unidades familiares. O mesmo autor atribui importância também, para o estudo da esfera interna da unidade de produção, que também afeta o comportamento e a reprodução das famílias. No caso do presente trabalho, o estudo da dimensão interna da propriedade pode contribuir para a compreensão da forma de inserção dos pecuaristas na cadeia da carne.

Tabela 5.2 Variáveis que auxiliam a identificação do grau de mercantilização das unidades familiares da amostra.

Unidades familiares	Produto bruto total	Consumo intermediário	Valor agregado bruto	Depreciação	Valor agregado líquido	Outras Despesas	Renda agrícola	Participação do autoconsumo no produto bruto total	Escala de comercialização bovina
	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	(%)	Cabeças
28	9825	3957	5868	1891	3977	3380	597	20,55	28
29	7762	4631	3131,5	867	2264	2433	-168	31,07	10
30	15275	4334	10941	0	10941	290	10651	8,27	25
31	17588	13879	3709	253	3456	6914	-3458	6,14	28
32	169820	79300	90520	2951	87569	8795	78774	1,69	149
34	22268	37815	-15547	2762	-18309	5495	-23804	0,88	73
35	2710	4098	-1388	212	-1600	1524	-3124	21,40	4
55	48050	57688	-9638	1383	-11021	5381	-16402	6,55	80
56	8070	17466	-9396	705	-10101	4496	-14597	10,78	16
69	10920	21894	-10974	845	-11819	1957	-13776	25,09	38
88	41570	3740	37830	8083	29747	1090	28657	7,64	58
92	20520	8537	11983	1200	10783	8298	2485	18,59	14
93	27500	17047	10453	2443	8010	10263	-2253	14,48	27
97	13333	19984	-6651	957	-7608	477	-8085	23,04	28
112	32460	17971	14489	385	14104	6164	7940	7,70	58
114	63732	41524	22208	2163	20045	9903	10142	2,47	80
118	10540	8920	1620	1608	12	5303	-5291	12,90	29
147	55700	17593	38107	2715	35392	13890	21502	12,20	100
148	28184	11447	16737	894	15843	4082	11761	8,22	49
149	41720	27348	14372	250	14122	4384	9738	1,72	80
150	31700	23796	7904	945	6958	3631	3327	0	51
153	7820	4965	2855	1060	1795	2120	-325	22,50	13
157	40930	31393	9537	5640	3897	4722	-825	14,04	30
161	90746	23635	67111	5500	61611	6538	55073	5,48	137
163	20620	9921	10699	652	10047	2200	7847	10,28	55
169	14790	48289	-33499	681	-34180	10146	-44326	12,60	32
170	87020	36523	50497	1076	49421	4496	44925	3,95	38
171	14250	9214	5036	1712	3324	3771	-447	10,45	24
172	30170	17258	12912	919	11993	1554	10439	5,76	29
173	56770	31170	25600	1708	23892	3673	20219	8,71	125
174	38208	22213	15995	1203	14792	7903	6889	7,18	64
180	116800	58629	58171	1705	56466	5938	50528	0,51	78
188	41540	48506	-6966	1495	-8461	1092	-9553	10,05	53
193	33272	27344	5928	1415	4513	27048	-22535	5,71	80
196	41320	21278	20042	106	19935	320	19615	19,43	30
218	66326	34035	32291	1856	30435	2425	28010	4,07	46
220	19724	13911	5813	273	5540	582	4958	8,32	5
221	9109	7285	1824	49	1774	7918	-6143	12,77	23
225	28702	18892	9810	1716	8093	3570	4523	5,42	28
<b>Média</b>	36855	23267	13588	1596	11991	5235	6756	10,47	49
<b>Máximo</b>	169820	79300	90520	8083	87569	27048	78774	31,07	149
<b>Mínimo</b>	2710	3740	-33499	0	-34180	290	-44326	0	4

Fonte: dados da pesquisa (2004)

### **5.1.1 Variáveis internas às propriedades rurais que podem explicar a forma comercialização praticada pelas unidades familiares**

Conforme foi demonstrado nas referências bibliográficas, além das variáveis externas à propriedade que foram acima apontadas, existem variáveis internas que podem influenciar a forma de inserção das unidades familiares na cadeia da carne. As principais variáveis internas observadas no estudo foram: tamanho da família, idade do chefe da família, superfície agrícola útil, existência de filhos, prática de atividades não agrícolas, perspectiva com relação ao futuro da propriedade rural e sistema de produção implementado.

O objetivo dessa seção é demonstrar as principais características ou fatores internos que podem afetar a forma de relacionamento das unidades familiares com a cadeia da carne.

Uma das principais características das unidades familiares do presente estudo é a predominância do uso da mão-de-obra familiar sobre a mão-de-obra contratada para a execução das atividades produtivas. De acordo com os dados da tabela 5.3 pode-se afirmar que, 75% das unidades familiares utilizam apenas a mão-de-obra familiar no processo de produção.

Com relação à variável tamanho da família, percebe-se que a maior parte das propriedades (62%) são constituídas por casais com filhos. Nota-se também que a prática de atividades não agrícolas é mais recorrente nas unidades familiares que possuem filhos. Calculou-se o coeficiente de associação das variáveis, Prática de Atividades não-agrícolas e Presença de Filhos na Propriedade, que resultou em um valor positivo (0,51). Esse coeficiente positivo indica que existe associação entre as duas variáveis anteriormente apresentadas.

Nota-se também que, nas unidades de produção que são compostas por casais com filhos, é comum além da prática de atividades não-agrícolas, a execução de outras atividades dentro da propriedade diferentes da bovinocultura de corte. Entre as unidades familiares que possuem filhos, 62% comercializam produtos provenientes de lavoura, produção animal não transformada ou produção processada (produção de doces, pães, queijo).

A superfície agrícola útil (SAU) média das propriedades rurais que compõe a amostra, é de 153 hectares. Verifica-se também que pelo menos 50% das unidades familiares arrendam terras de terceiros, demonstrando que o tamanho da propriedade nem sempre tem sido suficiente para o desenvolvimento da atividade de pecuária de corte.

As variáveis acima apontadas demonstram que existe heterogeneidade entre as unidades familiares, tanto com relação às características internas, quanto externas. Porém essas famílias são bastante homogêneas no que tange a motivação que possuem para manter-se na atividade.

Quando os produtores são questionados sobre os motivos que os levam a executar a atividade de pecuária de corte, a maior parte (62%) respondeu que estão na atividade por tradição familiar ou pela satisfação que a mesma lhe proporciona. Aproximadamente 25% dos produtores afirmaram que estão na atividade por que esta permite o sustento da família ou ocupação dos membros. Esses dados demonstram que a motivação para a manutenção da atividade produtiva dentro do estabelecimento, não está ligada à obtenção de lucro.

Tabela 5.3 Fatores internos das unidades familiares de produção que compõe a amostra

Unidade Familiar	Tamanho da família	Participação UTH familiar na UTH total	Superfície Total	Superfície Agrícola Útil	Arrendamento de terceiros	Alimentação do gado de corte	prevê que algum membro permanecerá na propriedade	Motivo pelo qual produtor é criador de gado de corte	Profundidade do solo
	Membros	%	ha	ha	ha	*	1-sim/2-não	**	1- raso; 2- profundo
28	2	100	192	112	87	3	2	8	1
29	2	100	176	90	102	2	2	1	1
30	4	100	57	90	-	1	1	8	1
31	4	100	304	56	218	3	1	7	1
32	2	67	380	375		3	1	8	2
34	4	90	269	246	150	3	1	2	1
35	6	100	15	15	-	3	2	2	1
55	2	100	80	77	30	3	1	7	2
56	3	65	272	232	-	3	1	8	1
69	2	100	112	106	60	3	2	2	2
88	2	54	300	279	-	1	1	2	2
92	2	50	123	122	-	1	1	8	2
93	2	50	158	158	-	3	1	8	1
96	2	89	127	127	110	3	2	7	2
97	4	100	75	71	-	3	1	8	2
112	2	95	128	127	104	1	2	8	1
114	3	88	262	246	-	3	1	5	2
118	2	60	324	315	-	3	1	8	2
147	2	100	320	311	200	3	1	1	1
148	4	100	139	125	36	5	1	8	1
149	4	100	240	190	110	3	2	5	1
150	3	100	123	108	50	3	1	7	2
153	2	100	97	79	13	3	1	8	2
157	6	100	126	112	36	3	1	8	2
161	4	100	410	385	60	5	1	8	2
163	2	90	107	96	-	3	1	2	2
169	4	91	170	159	30	3	1	1	2
170	3	100	170	143	50	5	1	8	2
171	3	100	130	120	-	3	1	2	2
172	2	89	85	80	-	5	3	7	2
173	3	100	300	80	50	3	1	8	2
174	3	67	128	127	15	4	1	7	2
180	8	100	148	140	-	3	1	8	2
188	5	100	160	154	-	3	1	3	1
193	2	55	190	159	-	4	2	7	2
196	5	100	231	151	-	4	2	8	1
220	4	100	150	130	-	3	1	2	2
218	2	100	300	165	210	3	1	2	1
221	3	60	84	74	-	4	1	8	1
225	7	99	140	110	40	3	1	8	2
<b>Média</b>	3	89	183	151	45				

Fonte: dados da pesquisa (2004)



Com o agrupamento das unidades familiares, através da metodologia escolhida para os fins do presente estudo, chegou-se a três tipos de unidades de produção: as autônomas, as diversificadas com médio e com alto grau de mercantilização.

Unidades familiares que Vendem o Gado Quando:	Unidades Familiares da Amostra (%)
Precisam do dinheiro	35
Preço está elevado	38
Precisam liberar o campo	0
Recebem preço diferenciado em função da Qualidade	2
Recebem preço diferenciado em função da raça	0
O animal está pronto	25

Quadro 5.3 Formas de comercialização do gado de corte

Fonte: dados da pesquisa (2004)

## 5.2 Unidades familiares autônomas

O primeiro tipo de unidade familiar identificada foi denominada de autônoma, que apresentam uma relativa autonomia frente ao mercado e mais especificamente com relação à cadeia da carne. É importante ressaltar que essas unidades familiares estão expostas às forças externas que exercem influencia sobre a propriedade, porém são menos dependentes com relação ao mercado quando comparadas as outras unidades familiares que compõe a amostra do presente estudo.

Essas unidades familiares localizam-se principalmente nas zonas da Campanha Meridional e Campanha Sudoeste, sendo composta por casais com idade média de 65 anos. Em um primeiro momento, serão apresentadas as principais características destas famílias com relação a sua inserção no mercado e posteriormente demonstram-se algumas características internas da propriedade, mas que por sua vez influenciam a forma de integração desses produtores no mercado.

### 5.2.1 Fatores externos ou de inter-relação entre a unidade de produção autônoma e o mercado

Uma das principais características de interação entre a família e o mercado é a baixo grau de mercantilização ou pouca dependência com relação ao meio externo, quando comparado ao restante da amostra. O grau de mercantilização da propriedade foi mensurado principalmente a partir das variáveis propostas por Ploeg (1992), escala de comercialização e produção, quantidade de insumos adquiridos no mercado e grau de externalização da produção.

Na tabela 5.5 estão expostas as médias das variáveis que foram utilizadas para identificar o grau de mercantilização das propriedades. É importante ressaltar que foi obtido um valor elevado, com relação a variável receita total, R\$ 12.732,00, não expressando a situação normal dessas unidades familiares. Duas das famílias rurais entrevistadas, necessitaram vender boa parte de seu rebanho bovino, devido à solicitação de parte de suas terras pelo arrendatário das mesmas.

A maior parte da receita total dessas unidades familiares é composta da comercialização de gado de corte. Em média os produtores comercializam 29 animais por ano. No caso desse tipo de unidade de produção, a comercialização da produção vegetal e animal não transformada e transformada, é pouco significativa na composição da receita total, como pode-se observar na tabela 5.4.

Tabela 5.4 Composição da receita total da unidades familiares autônomas

Unidade familiar	Receita total	Receita gado de corte	receita lavoura	Receita produção origem anim.não transf.	Receita produção origem anim. Transf.	participação da receita de lavoura na receita total	Participação da receita prod.animal não transf. na receita total	Participação da receita da produção processada na receita total
	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (%)	Anual (%)	Anual (%)
28	7805	7400				-	-	-
29	5291	2120		3171		-	59,93	-
35	2130	1920	0		210	-	-	9,86
69	19380	13680				-	-	-
112	29960	29000				-	-	-
118	9180	8700			480	-	-	5,23
153	6060	3960		2100		-	34,65	-
163	18500	18500	0			-	-	-
Média	12.288,25		-	2.635,50	345,00	-	11,82	1,89

Fonte: dados da pesquisa (2004)

A produção das unidades familiares autônomas não tem apenas fins comerciais. A produção para autoconsumo tem uma expressiva participação na produção total ou no produto bruto total da propriedade. Em média o autoconsumo tem uma participação de 19,80 % no produto bruto total. As unidades familiares autônomas quando comparadas aos outros tipos que serão apresentados são as que apresentam uma maior média para o indicador da relação entre autoconsumo e receita total. A produção para autoconsumo representa em média 23,09 % do valor da receita total da propriedade.

A significativa produção para o autoconsumo, indica que essas unidades familiares possuem uma determinada independência com relação ao mercado. Os valores obtidos com a variável consumo intermediário, também indicam que essas famílias rurais apresentam uma relativa autonomia frente ao mercado. No caso da figura 5.2, percebe-se que mais de 80% das unidades familiares autônomas obtêm uma participação do autoconsumo no produto bruto total superior a 20%.

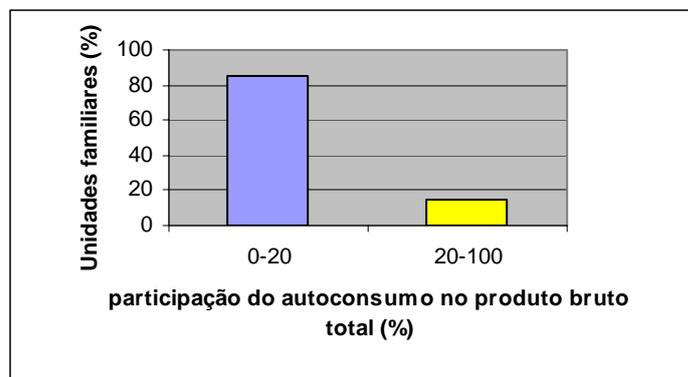


Figura 5.2 Comportamento da participação da produção para autoconsumo no produto bruto total, no caso das unidades familiares autônomas.

Fonte: dados da Pesquisa (2004)

Para Ploeg (1992), quanto menor a quantidade de meios de produção e de insumos que entram no processo produtivo, menor o grau de mercantilização da produção do estabelecimento agrícola. Com isso, outro indicador que utilizou-se para verificar a dependência que essas famílias possuem com relação ao mercado, é o consumo intermediário. Os gastos com a produção animal, restringem-se a compra de sal, vacinas e carrapaticidas. Os

gastos que os produtores incorrem com a terceirização de serviços são mínimos e na maior parte dos casos, insignificante.

A renda agrícola auferida pelas unidades familiares autônomas é em média R\$ 787,56, conforme está exposto na tabela 5.5. É necessário ressaltar que algumas famílias não conseguem obter renda agrícola positiva e sim negativa. A razão dessa baixa remuneração está atrelada a pequena escala de comercialização frente ao consumo intermediário.

Tabela 5.5 Variáveis que auxiliam a identificação do grau de dependência das unidades familiares autônomas, com relação ao mercado.

Unidade familiar	Produto bruto total	Consumo intermediário	Valor agregado bruto	Depreciação	Valor agregado líquido	Outras Despesas	Renda agrícola	Escala de comercialização bovina
	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (cabeças)
28	9825	3957	5868	1891	3977	3380	597	28
29	7763	4631	3132	867	2265	2433	-169	10
35	2710	4098	-1388	212	-1600	1524	-3124	4
69	10920	21894	-10974	845	-11819	1957	-13776	38
112	32460	17971	14489	385	14104	6164	7940	58
118	10540	8920	1620	1608	12	5303	-5291	29
153	7820	4965	2855	1060	1795	2120	-325	13
163	20620	9921	10699	652	10047	2200	7847	55
<b>Média</b>	12832,19	9544,63	3287,56	940,00	2347,56	3135,13	-787,56	29,38

Fonte: dados da pesquisa (2004)

É importante entender que esses produtores não estão preocupados com lucro e sim com o sustento de suas famílias. Isso fica bem evidente quando o produtor é questionado a respeito de sob qual circunstância o gado é comercializado, como pode-se observar no quadro 5.4, a maior parte dos produtores afirmaram que vendem os animais no momento em que há necessidade do dinheiro, geralmente quando a família passa por um período de dificuldade. No caso desses tipo unidades de produção percebe-se que o gado funciona como uma poupança, que pode ser utilizada no momento de necessidade.

Unidades familiares que vendem o gado Quando:	Unidades Familiares Autônomas (%)
Precisam do dinheiro	70
Preço está elevado	30
Precisam liberar o campo	0
Recebe preço diferenciado em função da Qualidade	0
Recebem preço diferenciado em função da raça	0
O animal está pronto	0

Quadro 5.4 Formas de comercialização das unidades familiares autônomas

Fonte: dados da Pesquisa (2004)

A baixa renda agrícola é decorrente também do preço de mercado do gado. Na tabela 5.6, percebe-se que a maior parte dos produtores afirma que o problema de maior importância enfrentado na atividade produtiva é o baixo preço pago pelo gado.

O alto preço de insumos também afeta negativamente a renda agrícola, deste tipo de unidade familiar. Porém quando as famílias são questionadas sobre as melhorias que são necessárias para dinamizar a atividade pecuária, as mesmas não fazem referência à redução do preço de insumos, como ocorre no caso dos outros tipos de unidades familiares identificadas neste estudo. Isso pode ser explicado pelo fato de que nessas propriedades o consumo intermediário é inferior, ao encontrado para os outros tipos de família que serão apresentadas.

Tabela 5.6 Principais problemas relacionados à comercialização do gado para as unidades familiares autônomas

Problemas relacionados à comercialização do gado de corte	U.F que atribuem nenhuma importância ao problema	U. F que atribuem pouca importância ao problema	U.F que atribuem muita importância ao problema
	(%)	(%)	(%)
Inadimplência	14	14	71
Distância do frigorífico	71	14	14
Baixo preço pago pelo gado	14	0	85
Falta de um padrão de acabamento	28	28	42
Falta de alternativas de compradores	14	14	71
Falta de um padrão de raça	42	14	42
Incerteza	14	0	85

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Apesar da baixa remuneração obtida com a atividade pecuária, a renda total dessas famílias é complementada com recursos oriundos da aposentadoria dos cônjuges, que somam uma quantia média anual de R\$ 5.040,00, como pode-se observar na quadro 5.4. Nota-se que o valor proveniente da aposentadoria supera o valor da renda agrícola, portanto a reprodução sócio-econômica da propriedade está atrelada ao recebimento deste benefício social.

Cotrim (2003) ao realizar um diagnóstico sobre a pecuária familiar no município de Canguçu (RS) identificou o tipo de pecuarista familiar "tradicional", o qual possui muitas características comuns ao tipo de unidade familiar autônoma, identificado no presente estudo.

As características comuns encontradas entre o "pecuarista familiar tradicional" e a unidade familiar autônoma são: ambos tipos de famílias são formadas por casais com idade acima de 60 anos e que recebem aposentadorias que correspondem a um salário mínimo mensal por membro da família. Segundo Cotrim (2003), a renda agrícola dos pecuaristas é baixa, muitas vezes negativa, para o autor esse baixo desempenho deve-se ao caráter não comercial da atividade desses produtores, sendo que a sobrevivência dos pecuaristas tradicionais depende do recebimento das aposentadorias. Como foi acima apontado, as unidades familiares autônomas também auferem baixa renda agrícola e a renda total é em sua maior parte, composta pelo recurso do benefício social.

Segundo Conterato (2003) que estudou as estratégias de reprodução da agricultura familiar na região do Alto Uruguai (RS), a reprodução sócio-econômica das unidades familiares é dependente do recebimento de aposentadoria. Nota-se que a situação na qual as famílias rurais são formadas por casais com idade avançada e dependente de aposentadoria, é bastante comum entre os agricultores familiares.

Diferente do que ocorre com os outros tipos que serão apresentados, a aposentadoria é o principal recurso que complementa a renda agrícola das unidades familiares autônomas. Como demonstram os dados do quadro 5.5, não é comum a prática de atividades não-agrícolas entre esses produtores.

Rendas não-agrícolas	Unidades familiares que recebem o recurso	Valor médio anual
	(%)	R(\$)
-Aposentadorias	87	5.040
-Rendas oriundas de atividades não agrícolas	12	3120

Quadro 5.5 Recebimento de rendas não-agrícolas pelas unidades familiares autônomas

Fonte: dados da pesquisa (2004)

As principais variáveis de interação da unidade familiar autônoma e da cadeia da carne são principalmente, a escala de produção e de comercialização, renda, consumo intermediário e grau de externalização da produção, as quais demonstram que esse tipo de família possui uma determinada autonomia com relação ao mercado. É importante considerar neste tipo de unidade de produção a presença de aposentadorias, que assegura a reprodução da família e colabora para que as mesmas tornem-se menos dependentes com relação ao mercado.

Para que se compreenda a inserção dessas famílias na cadeia da carne é necessário considerar outros fatores internos à unidade de produção, como o tamanho da família e da propriedade, sistema de criação implementado e principalmente a perspectiva dos produtores com relação ao futuro da propriedade.

### 5.2.2 Fatores Internos à Unidade de Produção Autônoma

As unidades de produção autônomas são formadas por casais com idade acima de 60 anos, os filhos já não se encontram na propriedade. Esses casais não possuem perspectiva de que seus filhos ou algum outro parente, dê continuidade à atividade produtiva da propriedade. A maior parte dos filhos destes produtores moram na cidade e já atuam em alguma profissão que não está associada ao meio rural.

Com relação ao tamanho da propriedade, a média da superfície agrícola útil para este tipo de produtor está em torno de 90 ha, como é possível observar na tabela 5.8, esse resultado é inferior a média encontrada para os outros tipos. Em média esses produtores arrendam de terceiros 73 hectares.

No que se refere às condições do solo da propriedade, a maior parte das famílias moram em propriedades com solo pedregoso, em pouca parte do estabelecimento é

encontrado solo profundo, que é mais apropriado para a plantação de lavouras. A maior parte dos pecuaristas familiares de corte está localizada em serras ou em regiões fortemente ondulada.

Dadas as condições do solo das propriedades das unidades de produção autônomas, o espaço para o desenvolvimento da atividade de pecuária de corte acaba sendo insuficiente para o desenvolvimento da atividade de pecuária de corte.

O pequeno espaço para o desenvolvimento da atividade de pecuária de corte é um problema para todos os tipos de unidades familiares do presente estudo, porém no caso das autônomas cabe uma ressalva. Como esse tipo de unidade de produção não possui uma perspectiva de crescimento dentro da atividade e têm uma baixa escala de produção, esse problema torna-se menos evidente nestas unidades de produção com relação às outras unidades que serão apresentadas.

Quando esses produtores são questionados sobre qual direcionamento daria a um recurso financeiro que estivesse sobrando, a maior parte respondeu que utilizaria o dinheiro para ajudar a família e não para comprar terras.

As principais lavouras cultivadas por esses produtores não possuem finalidade comercial. O feijão e o milho são cultivados em média em 2,5 hectares e a mandioca e cana em 1 hectare, o produto é utilizado para o autoconsumo da família ou para o consumo dos animais.

Como a lavoura ocupa um pequeno espaço da superfície agrícola útil da propriedade, o restante é ocupado principalmente por campo nativo. Não são todas as famílias deste tipo que cultivam pastagem de inverno, mas as que cultivam, plantam em média 2,5 hectares, essa pastagem é usada como alimento para as vacas e terneiros mais fracos do rebanho.

Os principais sistemas de criação praticados por estes pecuaristas são: o de cria ou cria e cria bovina. Se o sistema praticado é o de cria, os terneiros são vendidos com um peso máximo de 200 kg, para outros pecuaristas da região. Para as famílias que fazem cria, os maiores pecuaristas da região acabam sendo o principal elo de integração das unidades familiares na cadeia da carne.

Se a unidade familiar pratica cria e cria, o principal elo de inserção na cadeia da carne acaba sendo também outros pecuaristas da região. Esses pecuaristas que compram novilhos das unidades familiares, realizam o processo de terminação dos animais e os comercializam juntos aos frigoríficos (ver quadro 5.6).

Sistema de Criação	Percentual de U.F que praticam esse sistema de criação
Cria	62
Cria e recria	25
Ciclo completo	0
Terminação	13
Elo de inserção dos pecuaristas na cadeia da carne	Percentual de U.F que inserem-se nestes elos
outros pecuaristas	61,5
frigoríficos	12,5
Açougue	12,5
feiras	25

Quadro 5.6 Sistema de criação e elo de inserção com o mercado, no caso das unidades familiares autônomas

Fonte: dados da pesquisa (2004)

O rebanho bovino das unidades familiares autônomas é constituído por animais sem raça definida, os mesmos são provenientes do cruzamento entre várias raças diferentes. A principal fonte de alimentação para esses animais é a pastagem nativa, sendo que algumas famílias eventualmente complementam este alimento com pastagem cultivada de inverno ou algum tipo de suplemento como cana ou mandioca.

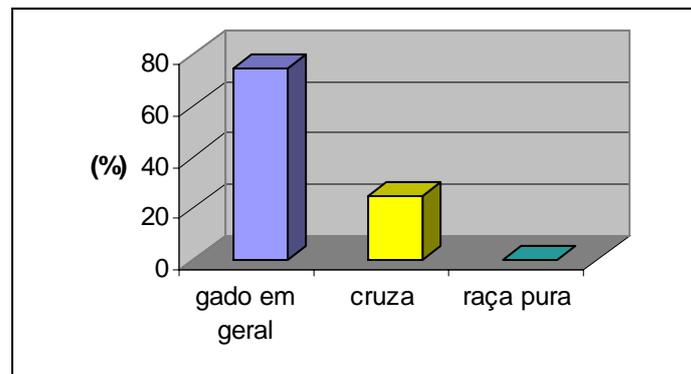


Figura 5.3 Padrão de raça do gado de corte das unidades familiares autônomas.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Além do rebanho bovino, esses produtores possuem também ovinos, porém não ocorre diversificação de atividades nestas unidades familiares, a pecuária de corte é a única atividade produtiva comercial executada na propriedade rural.

Tabela 5.7 Variáveis internas às unidades de produção autônomas

Unidade familiar	Tamanho da família	Participação UTH familiar na UTH total	Superfície Total	Superfície Agrícola Útil	Arrendamento de Terceiros	Profundidade e do solo	Alimentação do gado de corte	Prevê que algum membro permanecerá na propriedade	Motivo pelo qual o produtor é criador de gado de corte
			ha	ha	Ha	1-raso; 2-profundo	*	1-sim/ 2-não	**
28	2	100	192	112	87	1	3	2	8
29	2	100	176	90	102	1	2	2	1
35	6	100	15	15	-	1	3	2	2
69	2	100	112	106	60	1	3	2	2
112	2	95	128	127	104	1	1	2	8
118	2	60	324	315	-	2	3	1	8
153	2	100	97	79	13	2	3	1	8
163	2	90	107	96	-	2	3	1	2
Média	2,50	93,06	143,88	117,50	45,75				

Fonte: dados da pesquisa (2004)

\*Tipo de Alimentação oferecida para o gado de corte:

- 2- Campo Nativo;
- 3- Campo Nativo e pastagem cultivada;
- 2- Campo Nativo e Campo melhorado;
- 4- Campo Nativo, pastagem cultivada, ração e suplementação;
- 5- Campo Nativo, pastagem cultivada e suplementação;

\*\* respostas à questão motivação para ser criador de gado de corte:

- 1- porque permite lucro
- 2- porque permite o sustento da família
- 3- porque permite a ocupação dos membros da família na atividade
- 4- porque permite vender o produto em período de necessidade
- 5- porque é uma atividade de baixo risco
- 6- porque é a única atividade viável na propriedade ou em parte dela
- 7- porque proporciona satisfação pessoal aos membros
- 8- por tradição familiar

A não diversificação de atividades nestas unidades familiares está ligado a dois fatores. Um deles é a falta de perspectiva de continuidade da atividade produtiva da propriedade pelos membros da família. A maior parte dos pecuaristas afirma que prevê que seus filhos ou outros parentes, não assumirão a unidade de produção. Percebe-se ao longo das entrevistas que a falta de perspectiva com relação ao futuro, desestimula os investimentos na própria atividade de pecuária.

Outra razão da falta de diversificação e também do baixo grau de mercantilização é principalmente o fato de que essas unidades familiares possuem pouca capacidade de trabalho

(em média 2 unidade de trabalho/ homem familiar), baixa remuneração para contratar mão-de-obra e por outro lado, nota-se que os mesmos tem uma necessidade de consumo inferior aos outros tipos que serão apresentados, devido ao tamanho dessas famílias.

Outra variável interna à unidade de familiar que também é interessante observar é a motivação do produtor para executar a atividade de pecuária de corte. Nota-se que as respostas se dividem entre aqueles que se mantêm na atividade por que a mesma permite o sustento da família e aqueles que são motivados a trabalhar com pecuária por tradição familiar.

Percebe-se que as unidades familiares autônomas encontram-se com uma capacidade de trabalho reduzida e auferem uma baixa remuneração para a contratação de mão-de-obra. O recebimento de aposentadoria assegura o sustento da família e a comercialização do gado de corte se dá no momento em que a família necessita do recurso financeiro.

Logo o recebimento de aposentadorias, que é uma variável externa à propriedade rural, exerce influência sob o processo de inserção das unidades familiares autônomas na cadeia da carne. Além da dimensão externa, a dimensão interna também interfere nas decisões econômicas sobre a comercialização do gado de corte, no caso desse tipo de unidade de produção.

### **5.2.3 Inserção das unidades familiares autônomas na cadeia da carne**

Como foi demonstrado nos resultados acima expostos, as variáveis internas que exercem maior influência sob o processo de inserção das unidades familiares na cadeia da carne são principalmente o tamanho da família e a idade de seus membros.

As unidades familiares autônomas são constituída por apenas dois membros, com idade já avançada. Tratam-se então, de famílias com uma baixa necessidade de consumo, quando comparadas à outros tipos de unidades familiares que possuem filhos na propriedade rural.

O balanço que a família faz entre a necessidade de consumo e penosidade do trabalho é explicada por Chayanov (1974). Segundo o autor a família quando é jovem e tem filhos pequenos, a necessidade de consumo é maior que a capacidade de trabalho existente, quando os filhos crescem a necessidade de consumo aumenta, porém cresce também a capacidade de

trabalho, quando os filhos casam a necessidade de consumo da família se reduz e a capacidade de trabalho também.

A família irá trabalhar equilibrando necessidade de consumo e capacidade de trabalho. Interessa a família trabalhar apenas para suprir as necessidades de consumo de seus membros e não objetivando o acúmulo de riqueza. CHAYANOV (1986)

As unidades familiares autônomas, passam pelo último ciclo descrito por Chayanov (1986), possuem pouca necessidade de consumo e pouca disponibilidade de força de trabalho.

Isso de certa forma justifica o fato de que as famílias comercializam a quantidade de gado que é suficiente para satisfazer as necessidades dos membros, explicando portanto o porquê da baixa escala de produção e comercialização e da renda agrícola e conseqüentemente o baixo grau de mercantilização dessas unidades familiares.

A forma como o pecuarista se insere na cadeia da carne no caso das unidades de produção autônomas, vendendo o gado quando necessitam do dinheiro é condizente também com as idéias de Friedmann (1992), a qual afirma que as decisões relacionadas ao processo produtivo dentro de uma unidade familiar são tomadas priorizando o sustento da mesma e não a obtenção de lucro.

As unidades familiares autônomas constituem em um tipo bastante representativo da categoria social estudada no presente trabalho, os pecuaristas familiares, porém existem outros tipos de unidades familiares identificadas no presente estudo, uma delas é a unidade familiar diversificada com médio grau de mercantilização.

### **5.3 Unidades Familiares Diversificadas com Médio Grau de Mercantilização**

O segundo tipo de família rural identificada no presente estudo foi constituído por unidades familiares diversificada com médio grau de mercantilização. Elas se caracterizam pelo fato de que seus membros diversificam suas atividades dentro da propriedade e muitas vezes praticam atividades não-agrícolas. De acordo com os dados que serão adiante apresentados, percebe-se que essas unidades familiares estão numa posição intermediária, com relação ao grau de mercantilização identificado para o primeiro e o terceiro tipo de unidades de produção encontradas no estudo.

As principais localizações dos estabelecimentos rurais destas famílias, no âmbito deste trabalho são principalmente, as zonas das Missões e Depressão Central Oeste.

Primeiro serão apresentadas as variáveis externas à propriedade, que auxiliam na identificação do grau de mercantilização das propriedades e posteriormente serão colocados os fatores internos da propriedade. Ambas dimensões podem contribuir para o entendimento da forma de inserção das famílias no mercado.

### **5.3.1 Variáveis externas ou de inter-relação entre a unidade familiar diversificada com médio grau de mercantilização e o mercado.**

As principais variáveis de ligação entre o mercado e a unidade de produção neste caso são: a escala de produção, receita, renda agrícola e consumo intermediário. Essas variáveis contribuem para a mensuração do grau de mercantilização da propriedade, entretanto para melhor identificá-lo é preciso considerar também a quantidade da produção voltada para o consumo da família, que é uma variável interna à propriedade.

Estas unidades de produção possuem um grau de mercantilização um pouco maior que o das unidades familiares autônomas, porém o mesmo é inferior ao encontrado no próximo tipo que será apresentado.

Tabela 5.8 Variáveis que auxiliaram na identificação do grau de mercantilização das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização.

Unidades familiares	Produto bruto total	Consumo intermediário	Valor agregado bruto	Depreciação	Valor agregado líquido	Outras Despesas	Renda agrícola	Escala de comerc. Bovina
	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)
30	15275	4334	10941	0	10941	290	10651	25
31	17588	13879	3709	253	3456	6914	-3458	28
34	22268	37815	-15547	2762	-18309	5495	-23804	73
56	8070	17466	-9396	705	-10101	4496	-14597	16
88	41570	3740	37830	8083	29747	1090	28657	58
92	20520	8537	11983	1200	10783	8298	2485	14
148	28184	11447	16737	894	15843	4082	11761	49
149	41720	27348	14372	250	14122	4384	9738	80
150	31700	23796	7904	945	6958	3631	3327,79	51
157	40930	31393	9537	5640	3897	4722	-825	30
169	14790	48289	-33499	681	-34180	10146	-44326	32
171	14250	9214	5036	1712	3324	3771	-447	24
172	30170	17258	12912	919	11993	1554	10439	29
174	38208	22213	15995	1203	14792	7903	6889	64
188	41540	48506	-6966	1495	-8461	1092	-9553	53
220	19724	13911	5813	273	5540	582	4958	5
221	9109	7285	1824	49,6	1774,4	7918	-6143,6	23
225	28702	18892	9810	1716,7	8093,3	3570	4523,3	28
<b>Média</b>	25795,44	20295,72	5499,72	1598,97	3900,75	4441,00	-540,25	37

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Na tabela 5.8 encontram-se as principais variáveis que foram utilizadas para mensurar o grau de mercantilização desse tipo de unidade familiar, entre elas está o produto bruto total, o qual varia de 8.070 a 41.720 R\$. A maior parte do produto bruto dessas unidades familiares é constituído pela comercialização de gado de corte, em média essas famílias chegam a vender 38 animais por ano. Percebe-se que a quantidade média de animais comercializados por ano supera a quantidade do primeiro grupo, as unidades autônomas.

Apesar da comercialização do gado de corte consistir na principal fonte de receita das unidades familiares, grande parte da receita total provém também de recursos oriundos da comercialização de ovinos, produção vegetal, produção animal não-transformada (ovos, leite e mel) e produção transformada (queijo, banha e compotas). Na tabela 5.9 percebe-se que para algumas unidades familiares a participação da receita oriunda da comercialização da produção vegetal e animal transformada e não transformada é significativa, demonstrando que essas famílias diversificam suas atividades dentro da propriedade rural.

Tabela 5.9 Composição da receita total das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização

Unidades familiares	Receita total	Receita comerc. gado de corte	Receita produção vegetal	Receita produção origem anim.não transf.	Receita produção origem anim. Transf.	Participação da receita da produção vegetal na receita total	Participação da receita prod.animal não transf. na receita total	Participação da receita da produção processada na receita total
	Anual (R\$)	Anual R(\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (%)	Anual (%)	Anual (%)
30	14011	12045		1950	16	-	13,92	0,11
31	165085	163501		1584		-	0,96	-
34	22070	21380	0		690	-	-	3,13
56	7200	7200	0			-	-	-
88	34540	29050		5100	360	-	14,77	1,04
92	5696	5600		96		-	1,69	-
148	28466	2600		1458	1008	-	5,12	3,54
149	39000	39000	0			-	-	-
150	31700	31700	0			-	-	-
157	35180	35040	4200	200	5740	11,94	0,57	16,32
169	12926	12798		128		-	0,99	-
171	12700	11440	1260			9,92	-	-
172	28430	22190	6240			21,95	-	-
174	35464	35140		324		-	0,91	-
188	37365	22800	14200	240	125	38,00	0,64	0,33
220	14260	14200	0			-	-	-
221	7945	7225	360	360		4,53	4,53	-
225	26706	12980	10504	3222		39,33	12,06	-
Média	31041,33		3342	1332,91	1323,17	6,98	3,12	1,36

Fonte: dados da pesquisa (2004)

A produção total das unidades familiares diversificadas não é totalmente voltada para o mercado, existe também a produção para o autoconsumo. A média do valor da produção para autoconsumo é inclusive superior ao encontrado para as unidades familiares autônomas, porém quando calcula-se a participação do autoconsumo no produto bruto total ou na produção total, verifica-se que os valores obtidos são menores no caso das unidades familiares diversificadas que nas autônomas. A participação da produção para o autoconsumo no produto bruto das unidades familiares diversificadas varia de 0% a 18,59%, como pode-se observar na figura 5.4 a produção para autoconsumo, no caso da maior parte das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização, não ultrapassa 20% do produto bruto total.

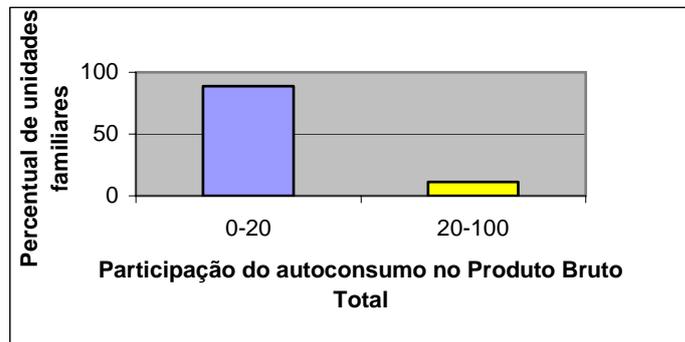


Figura 5.4 Comportamento da participação da produção para autoconsumo no produto bruto total, no caso das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização

Fonte: dados da Pesquisa (2004)

Outro indicador interessante para compreender como a unidade de produção se relaciona com o mercado é o consumo intermediário anual, o qual indica os dispêndios que as famílias realizam para o andamento do processo produtivo. Nota-se que as unidades familiares possuem um consumo intermediário anual médio de 20.295,00 R\$, demonstrando que os gastos no caso desses produtores são bem mais elevados que no caso dos produtores autônomos.

A respeito dos indicadores acima apontados, escala de comercialização, consumo intermediário, percebe-se que os mesmos são mais elevados que no caso do primeiro tipo de família estudada, o que indica que esse tipo de unidade de produção possui um grau maior de mercantilização que as unidades familiares autônomas. Com relação a participação do autoconsumo no produto bruto total, percebe-se que esse indicador é mais significativo no primeiro grupo de famílias estudadas (autônomas), o que corrobora com a afirmação anteriormente realizada, que as unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização possui uma maior dependência com relação ao mercado, quando comparada as autônomas.

A renda agrícola dessas famílias é em média maior que a do primeiro tipo, as unidades familiares autônomas. Percebe-se porém que de acordo com a tabela 5.8, grande parte das unidades familiares auferem rendas agrícolas negativas, isso é explicado em parte pela imputação da depreciação sobre os equipamentos e instalações e principalmente pelos gastos com o consumo intermediário para a produção animal e vegetal.

Um dos grandes problemas da atividade pecuária, identificado pelos produtores é o alto preço dos insumos, como vacinas, vermífugos, carrapaticidas, sementes, adubos e óleo diesel.

A maior parte das unidades familiares diversificadas, quando são questionadas sobre as melhorias que precisam ser realizadas para atividade de pecuária de corte, respondem que seria necessária uma redução no preço dos insumos. O problema do custo gerado pela compra de insumos está mais presente neste tipo de família que nas autônomas, pois como foi afirmado o consumo intermediário é maior nas unidades familiares diversificadas.

Outro problema que afeta a renda agrícola é o preço de comercialização do gado. Observa-se na tabela 5.10 que 100% dos produtores atribuem muita importância ou problema baixo preço de comercialização do gado. Outros fatores que estão associados com o baixo preço do gado é a incerteza com relação ao mercado e a falta de alternativa de compradores ou baixa demanda pelo produto.

A maior parte dos produtores atribuem muita importância para o problema da incerteza com relação ao mercado. Os produtores não possuem certeza de que a mercadoria que está ofertando será comprada por um valor monetário que permita remunerar os custos de produção.

Tabela 5.10 Principais problemas relacionados à comercialização do gado para as unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização

Problemas relacionados à comercialização do gado	U.F que atribuem nenhuma importância ao problema	U. F que atribuem pouca importância ao problema	U.F que atribuem muita importância ao problema
	(%)	(%)	(%)
Inadimplência	66	0	33
Distância do frigorífico	88	11	0
Baixo preço pago pelo gado	0	0	100
Falta de um padrão de acabamento	58	38	22
Falta de alternativas de compradores	16	16	66
Falta de um padrão de raça	27	50	22
Incerteza	0,05	16	77

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Um problema que também foi relatado por este tipo de unidade de produção, principalmente por aquelas que fazem o ciclo completo ou a terminação dos animais é a quantidade de animais comercializados, que muitas vezes não é suficiente para completar uma carga do caminhão do frigorífico. Alguns pecuaristas chegam a propor como uma das

alternativas para a dinamização da atividade de pecuária de corte, uma maior união entre as unidades familiares para a comercialização do gado de corte.

Os problemas acima apontados, quando enfrentado pelas famílias, contribuem para uma diminuição da renda agrícola das propriedades. Esse problema é minimizado com o recebimento de aposentadorias, pois de acordo com os dados do quadro 5.7, 78% das famílias rurais diversificadas recebem esse benefício social.

Rendas não-agrícolas	Unidades familiares que recebem o recurso (%)	Valor médio anual R(\$)
-Aposentadorias	78	6.080
-Rendas oriundas de atividades não-agrícolas	52	5.610

Quadro 5.7 Recebimento de Rendas não-agrícolas pelas Unidades Familiares Diversificadas com Médio Grau de Mercantilização.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Além do recebimento de aposentadorias, as rendas agrícolas para 52% dessas unidades familiares, são complementadas com a execução de atividades não-agrícolas por parte de algum dos membros das famílias, fora da propriedade. A decisão de praticar atividades não-agrícolas é influenciada não só pela renda agrícola auferida, mas também fatores de ordem interna à propriedade também podem afetar essas decisões. Os fatores internos ao estabelecimento serão estudados no próximo sub-item.

### 5.3.2 Fatores internos da unidade familiares com médio grau de mercantilização

Os principais fatores da dimensão interna da família que podem influenciar as decisões de executar ou não atividade de cunho não agrícola segundo Chayanov (1986) são o tamanho da propriedade e o tamanho da família. Pretende-se verificar como se dá à relação entre essas variáveis para a esse tipo de unidade de produção. É importante que se entenda quais fatores estão associados com a execução de atividade não-agrícola, pois como será demonstrado adiante, as famílias rurais que possuem uma renda adicional à agrícola, apresentam um comportamento diferenciado frente à comercialização de seus produtos.

Com relação ao tamanho da propriedade tem-se que, dada a forma de acesso das família a essas propriedades se deu principalmente através de herança, com o passar dos anos as propriedades que foram se fracionando e atualmente a superfície agrícola útil média para esse tipo é de 139 hectares. A superfície agrícola própria das famílias rurais, acaba não sendo suficiente para o desenvolvimento da atividade de pecuária de corte, 50% das unidades familiares diversificadas, arrendam de terceiros em média 38 hectares.

Tabela 5.11 Fatores internos às unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização

Unidade Familiar	Tamanho da família	Participação UTH familiar na UTH total	Superfície Agrícola Útil	Arrendamento de terceiros	Profundidade do solo	Alimentação do gado de corte	prevê que algum membro permanecerá na propriedade	Motivo pelo qual o produtor é criador de gado de corte
			ha	ha	1-raso;2-profundo	*	1-sim/ 2-não	**
30	4	100	90	-	1	1	1	8
31	4	100	56	218	1	3	1	7
34	4	90	246	150	1	3	1	2
56	3	65	232	-	1	3	1	8
88	2	54	279	-	2	1	1	2
92	2	50	122	-	2	1	1	8
148	4	100	125	36	1	5	1	8
149	4	100	190	110	1	3	2	5
150	3	100	108	50	1	3	1	7
157	6	100	112	36	1	3	1	8
169	4	91	159	30	2	3	1	1
171	3	100	120	-	2	3	1	2
172	2	89	80	-	2	5	3	7
174	3	67	127	15	2	4	1	7
188	5	100	154	-	1	3	1	3
220	4	100	130	-	1	3	1	2
221	3	60	74	-	1	4	1	8
225	7	99	110	40	2	3	1	8
<b>Média</b>	<b>3</b>	<b>86,97</b>	<b>139</b>	<b>38</b>				

Fonte: dados da pesquisa (2004)

\*Tipo de Alimentação oferecida para o gado de corte:

- 3- Campo Nativo; 3- Campo Nativo e pastagem cultivada;
- 2- Campo Nativo e Campo melhorado; 4- Campo Nativo, pastagem cultivada, ração e suplementação;
- 5- Campo Nativo, pastagem cultivada e suplementação;

\*\* respostas à questão motivação para ser criador de gado de corte:

- 1- porque permite lucro
- 2- porque permite o sustento da família
- 3- porque permite a ocupação dos membros da família na atividade

- 4- porque permite vender o produto em período de necessidade
- 5- porque é uma atividade de baixo risco
- 6- porque é a única atividade viável na propriedade ou em parte dela
- 7- porque proporciona satisfação pessoal aos membros
- 8- por tradição familiar

Além do tamanho da propriedade outro fator que exerce influência sobre as decisões da prática de atividades não-agrícolas ou de diversificação de atividades dentro da propriedade, é o tamanho da família. Calculou-se para toda a amostra desta pesquisa um coeficiente de associação entre as variáveis presença de rendas não-agrícolas e existência de filhos na unidade de produção. De acordo com o coeficiente de associação calculado, 0,51, existe uma associação positiva entre o fato de a família possuir filhos na propriedade e de existir prática de atividade não agrícola.

Observa-se na tabela 5.11 que a presença de filhos na propriedade dá aos chefes das famílias uma perspectiva de sucessão e continuidade da atividade agrícola na propriedade rural.

A existência de filhos na propriedade rural aumenta a necessidade de consumo que esta possui, portanto se a renda agrícola não é suficiente para suprir essa necessidade, a renda não agrícola, neste caso, acaba sendo um recurso importante para o sustento da unidade familiar.

Como pode-se observar no quadro 5.8 a maior parte das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização, comercializam o gado no momento em que o preço de mercado está bom (80%). Das 18 famílias que compõe o tipo unidades familiares diversificadas, 10 recebem renda não agrícola, dentre estas 80% vendem o gado no momento em que o preço de mercado está elevado ou favorável a comercialização do rebanho, ou seja essas unidades de produção possuem opção de escolha com relação à comercialização do gado.

Observa-se que as famílias diversificadas que executam atividades não-agrícolas ou que possuem alguma renda proveniente de arrendamentos, ou aposentadorias (valor que não corresponde a aposentadoria rural), possuem maior liberdade no momento da comercialização do gado e conseguem escolher o momento em que o preço de mercado estiver melhor para a comercialização (mais elevado), diferente das unidades familiares autônomas que vendem o gado quando há necessidade de dinheiro, independente do preço de mercado que estiver vigente.

Unidades familiares	Renda não agrícola	R2*	R3**	R9***
–	1-sim, 2- não	–	–	–
30	1	X		
31	1		X	
34	2	X		
56	2	X		
88	2	X		
92	1		X	
148	1		X	
149	2	X		
150	2			X
157	2	X		
169	1		X	
171	2	X		
172	1		X	
174	1			X
188	1		X	
220	2			X
221	1		X	
225	1		X	
<b>Total de Unidades Familiares</b>	<b>18</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>3</b>

Quadro 5.8 Relação entre a presença de renda não-agrícola e a forma de comercialização das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

\*R2- unidades familiares que afirmaram venderem sua produção quando precisam do dinheiro

\*\*R3- unidades familiares que responderam que vendem o gado quando o preço está elevado (preço elevado, comparado àqueles praticados em outros períodos do ano.)

\*\*\*R9- unidades familiares que responderam que vendem o gado quando o mesmo está pronto

Os dados do quadro 5.9 mostram os principais agentes com quem os pecuaristas comercializam o gado ou o elo de inserção das unidades de produção na cadeia da carne, são outros pecuaristas da região. A maior parte dessas famílias praticam como sistema de criação a cria e recria bovina e comercializam novilhos de um ano. É comum também a comercialização de vacas de descarte do sistema de cria em frigoríficos.

<b>Sistema de Criação</b>	<b>Percentual de U.F que praticam esse sistema de criação</b>
Cria	22
Cria e recria	39
Ciclo completo	39
Terminação	0
<b>Elo de inserção dos pecuaristas na cadeia da carne</b>	<b>Percentual de U.F que inserem-se nestes elos</b>
Outros pecuaristas	44
frigoríficos	28
Açougue	11
Feiras	10

Quadro 5.9 Sistema de criação e elos de inserção dos pecuaristas familiares na cadeia da carne.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Apesar do fato de que as unidades familiares praticam como sistema de criação cria e recria do gado de corte, 39% das famílias realizam o ciclo completo da produção bovina e comercializam bois por volta de três anos e vacas de descarte junto à frigoríficos da região. Tanto as famílias que fazem cria e recria, como aquelas que fazem o ciclo completo têm como fonte de alimento principal para os gados a pastagem proveniente de campo nativo.

A pastagem nativa nos estabelecimentos das famílias diversificadas, ocupam em média 60 hectares. Esses produtores plantam ainda pastagem cultivada anual, como aveia, azevém e milho, essas culturas ocupam em média 13,5 hectares.

A alimentação dos animais é também suplementada com mandioca, cana e silagem, principalmente entre aqueles produtores que fazem a terminação do gado para ser comercializado junto a frigoríficos. Não utiliza-se ração industrializada.

Predomina nas unidades familiares diversificadas a presença de gado de corte sem raça definida, porém pelo menos 20% das unidades de produção deste tipo trabalham com o cruzamento entre duas raças, geralmente um animal de raça européia e outro de raça zebuína, conforme está exposto na figura 5.5.

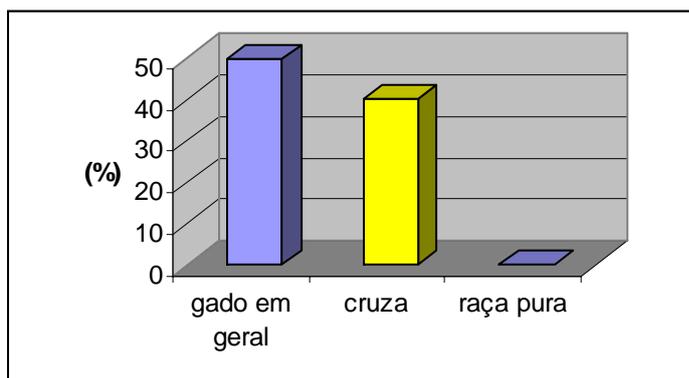


Figura 5.5 Padrão racial do gado de corte das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização

Fonte: dados da Pesquisa (2004)

Nota-se o nível de tecnologia empregado no sistema de produção tanto das unidades familiares autônomas, quanto nas diversificadas é semelhante. De acordo com os dados acima expostos, pode-se afirmar que não há grande dispêndio de recursos com melhoramento genético e alimentação animal.

No próximo sub-item pretende-se discutir a forma de inserção identificada para esse tipo de unidade familiar, apontando quais variáveis exercem maior influência sob a mesma. Essa discussão será realizada com base no referencial teórico escolhido para os propósitos deste estudo.

### **5.3.3 A Inserção das Unidades Familiares Diversificadas com Médio Grau de Mercantilização na Cadeia da Carne.**

No caso das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização, predominam os produtores que comercializam o gado no momento em que o preço de mercado está mais elevado, comparado aos preços praticados em outros períodos do mesmo ano em questão. É mínimo o número de produtores que vendem os animais quando a unidade de produção necessita do dinheiro, como ocorreu no caso das unidades familiares autônomas.

Para entender o porquê desta forma de comercialização utilizou-se tanto variáveis internas quanto externas às propriedades rurais, que pudessem ser relacionadas com a forma de inserção das unidades familiares na cadeia da carne.

De acordo com a observação das variáveis externas às unidades familiares como a escala de comercialização bovina, receita total, valor agregado bruto e consumo intermediário, percebe-se que as unidades familiares diversificadas estão mais inseridas no mercado ou têm um maior grau de mercantilização que as autônomas.

Segundo Ploeg (1992) quanto maior é o grau de mercantilização das unidades familiares, maior é a escala de produção, produtos mercantilizados que entram no processo de produção e quantidade de tarefas que são terceirizadas nas propriedades rurais.

Além do maior grau de mercantilização do processo de produção das unidades familiares diversificadas quando comparadas às autônomas, também pode-se apontar outras características que também as diferenciam dos outros tipos de unidades de produção.

Uma dessas características também externa à propriedade é a prática por parte dos membros da família de atividades não-agrícolas ou agrícolas fora da propriedade.

O fato das famílias praticarem atividades não-agrícolas é influenciado por fatores internos à propriedade, como o tamanho da família, a necessidade de consumo que a mesma possui e também por variáveis de inter-relações entre a família e o meio externo como a renda agrícola, que por sua vez está correlacionada com o preço pago pelo gado. Como foi colocado pelas famílias, o preço pago pelo gado é o principal problema enfrentado na atividade. Mais adiante será demonstrado como o fato de as famílias praticarem ou não atividade não agrícola pode afetar a forma de inserção das famílias na cadeia da carne.

Como já foi apresentado no primeiro capítulo, segundo Chayanov (1986) quando fatores como meio de produção ou terra são insuficientes para que se obtenha uma renda agrícola que seja suficiente para suprir as necessidades de consumo da família, a força de trabalho dos membros são direcionadas para as atividades não-agrícolas.

Percebe-se que no caso das unidades familiares diversificadas com baixo grau de mercantilização, que a maior parte das famílias arrenda terra e responderam que se tivessem algum dinheiro sobrando, investiria prioritariamente na compra de terras. Logo nota-se que a quantidade de terra disponível no caso de algumas famílias, não tem sido suficiente para a obtenção da renda agrícola necessária para satisfazer a demanda por consumo dos membros.

Pode-se afirmar que a falta de terra suficiente para a execução da atividade de pecuária de corte é um dos fatores que levam as famílias a buscar como estratégia de reprodução socioeconômica a prática de atividades agrícolas fora da propriedade ou atividades não agrícolas.

A falta de terra não é o único fator que explica a busca de rendas não-agrícolas, a variação do ciclo familiar em maior grau pode dar conta de explicar a estratégia dessas famílias. Segundo Chayanov (1974) no momento em que há maior disponibilidade de mão de obra, que coincide com o período em que os filhos moram com os pais e estão com idade para trabalhar é que reduz a busca por atividade não agrícola. Isso de acordo com o mesmo autor ocorre devido ao fato de que com o emprego da força de trabalho dos filhos na propriedade tem-se um aumento da produtividade agrícola.

Tanto os estudos de Schneider (2003) e de Garcia Jr. (1989) demonstram que nem sempre no momento em que se tem a maior quantidade de membros ativos na propriedade tem-se o emprego total dessa mão-de-obra no processo produtivo da propriedade, é neste período que os filhos passam a executar atividades não agrícolas.

De acordo com os resultados para a amostra do presente estudo, na maior parte das unidades de produção que possuem membros (filhos ou netos) com idade para trabalhar, esses acabam se empregando em outras propriedades ou executando atividades de cunho não agrícola nas cidades mais próximas.

Notou-se também que na maior parte das famílias as mulheres têm optado por exercer uma atividade não agrícola, mas continuam auxiliando também na atividade produtiva da propriedade. A maior parte das famílias que adotam a estratégia de obtenção de renda não agrícola possuem filhos que moram na propriedade, portanto a necessidade de consumo dessas famílias é maior que a das unidades autônomas que é formada apenas pelos cônjuges. Logo a obtenção da rendas não-agrícolas, auxilia a satisfação da demanda por consumo dessas famílias.

Além de diversificarem suas origens de renda, através da execução de atividades não-agrícolas, grande parte das unidades de produção diversifica também suas atividades dentro da propriedade. As famílias têm como atividade principal a pecuária de corte, porém algumas famílias desse tipo fazem lavoura outras praticam também a apicultura e a criação de gado de leite<sup>9</sup>.

Um autor que pode auxiliar na compreensão da estratégia de diversificação de fonte de renda é Ellis (2000). Para Ellis as unidades de produção são heterogêneas em função das "capacidades" que essas possuem. A capacidade das famílias entretanto depende tanto de fatores internos como externos a propriedade. Dependerá principalmente dos capitais

---

<sup>9</sup> Essas afirmações podem ser observadas através da tabela 5.9, a qual demonstra a participação da produção vegetal, produção animal transformada e não transformada na receita total das propriedades.

humanos, sociais, físicos, naturais e financeiro que as famílias possuem e também das variáveis externas à propriedade como as políticas macroeconômicas, níveis de preço, tecnologia disponível, crises, entre outras.

Frente aos condicionantes externos e aos fatores internos das famílias é que a família adotará a sua estratégia de vivência que poderá ser, uma estratégia de adaptação ou de reação. As famílias que adotam estratégias de reação são vulneráveis frente aos choques ou crises, adotam num período de curto prazo a diversificação do portfólio de atividades, já as famílias que conseguem devido à capacidade que possuem, adotar a estratégia de adaptação dão um contexto de crise, tornam-se menos vulneráveis. (ELLIS, 2000)

Segundo Ellis (2000) o que diferencia uma estratégia de reação da de adaptação é que a última está atrelada à manutenção por parte da família da diversificação de atividades no longo prazo. As famílias que diversificam seus portfólios de atividades reduzem o risco de seu negócio e possuem maior segurança para comercializar seus produtos.

As unidades familiares diversificadas conseguem manter a diversificação das suas fontes de rendas, através da prática de atividades não-agrícolas e da implantação de mais de uma atividade dentro da propriedade. Isso pode ser influenciado tanto pelo fato de que essas famílias possuem uma necessidade de consumo maior quando comparadas àquelas famílias do primeiro tipo apresentadas, como pelo fato de que existe força de trabalho com disponibilidade para a execução dessas tarefas.

Como consequência desse processo de diversificação, tem-se que as unidades de produção do tipo diversificadas apresentam uma maior segurança para comercializar o gado. A maior parte das famílias vende o gado quando o preço está bom, o que indica que estas propriedades estão adotando estratégias de adaptação e não de reação, porque as mesmas podem escolher o momento de comercializar sua produção.

Também com relação a opção de escolha do período em que o gado será vendido, Garcia Jr. (1989) estudou a relação existente entre a prática de atividades não-agrícolas por parte dos membros das famílias e a comercialização da produção agrícola. Para o autor o recebimento de rendas não-agrícolas faz com que essas famílias, tenham maior liberdade para a comercialização do produto agrícola.

Os principais fatores que afetam a forma de inserção dessas famílias na cadeia da carne são: tamanho da família, a idade dos membros, o tamanho da propriedade e renda agrícolas e níveis de preço. Essas variáveis por sua vez irão influenciar no processo de diversificação ou não das unidades de produção e conseqüentemente, as famílias que

diversificam suas fontes de rendas através da prática de atividade não agrícola apresentam maior liberdade para inserir-se na cadeia da carne quando surgem melhores oportunidades de negócios.

Além das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização e das autônomas, identificou-se mais um tipo de unidade familiar, que possuem uma forma de inserção na cadeia da carne diferenciada com relação aos dois tipos anteriormente apresentados. Os principais resultados obtidos para esse terceiro tipo de unidade familiar identificado, serão apresentados no próximo tópico.

#### **5.4 Unidades de Produção Diversificadas com Alto Grau de Mercantilização**

As unidades de produção que compõe esse tipo são semelhantes as do tipo anterior apresentado. São caracterizadas principalmente por serem formadas por unidades familiares com mais de dois membros, portanto a força de trabalho dos filhos e netos é bastante utilizada no processo produtivo e na maior parte das vezes, como será demonstrado, os filhos nem sempre executam atividades não-agrícolas para complementar a renda da família.

Essas unidades familiares são encontradas principalmente na zona da Depressão Central Oeste, mais especificamente no município de Jaguari (RS). Diferente das outras zonas do presente estudo, a principal forma de ocupação não se deu através da concessão de terras através do sistema de sesmarias e sim através da formação de colônia por famílias de origem européia.

Outra diferença identificada entre as unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização e os dois tipos já apresentados é principalmente o grau de mercantilização, que por sua vez implica em forma diferenciada de inserção na cadeia da carne.

O elevado grau de mercantilização nestas unidades de produção é decorrente da alta escala de comercialização tanto da produção animal quanto vegetal. Neste tipo de unidade familiar, a comercialização da produção vegetal (lavouras, pomares e hortas) é responsável por uma percentual muito mais elevado sobre a composição do produto bruto total dos estabelecimentos, que nos outros tipos anteriores. Apesar da significativa participação da receita proveniente da lavoura sobre o produto bruto total, esta não se demonstra superior à receita decorrente da comercialização bovina. Logo a bovinocultura de corte permanece como a atividade principal dentro da propriedade.

O alto grau de mercantilização dessas unidades familiares pode ser verificado também com o auxílio da variável produção para o autoconsumo. Pode-se observar na figura 5.6, a maior parte das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização possuem uma produção para autoconsumo que não ultrapassa 20 % do valor do produto bruto da unidade de produção. Através do indicador participação da produção para autoconsumo no produto bruto total, nota-se que em média 7% do que produzido é consumido, o que indica que a produção para autoconsumo no caso dessas famílias é pouco significativa. Logo a maior parte do que se produz na propriedade é comercializado, o que indica que essas propriedades apresentam uma maior dependência com relação ao mercado, quando comparadas às outras unidades de produção apresentadas.

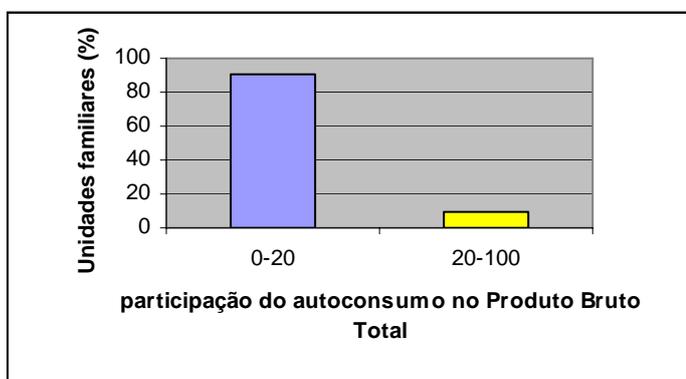


Figura 5.6 Comportamento da participação do autoconsumo no produto bruto total das unidades familiares com alto grau de mercantilização;

Fonte: dados da Pesquisa (2004)

Outro indicador que também corrobora com a afirmação anterior de que esse tipo de unidade de produção apresenta um alto grau de mercantilização é o consumo intermediário. O valor do consumo intermediário neste caso é formado por gastos com a produção animal e vegetal. Para a produção animal tem-se gastos com: vacinas (aftosa e carbúnculo), vermífugos e carrapaticidas, sal mineral, alguns produtores compram ração para o gado e a lavoura de milho e de cana que são usadas na alimentação animal, também compõe o consumo intermediário. Na produção vegetal os principais insumos utilizados são: as sementes para a lavoura e pastagens, adubos, calcáreo, óleo diesel e agrotóxicos.

De acordo com a tabela 5.12, variáveis como produto bruto escala de comercialização bovina, consumo intermediário, apresentam resultados superiores aos encontrados para as

unidades familiares anteriores. Esses resultados indicam que essas famílias estão mais inseridas no mercado, que as outras unidades de produção antes expostas.

Tabela 5.12 Variáveis que auxiliam na identificação do grau de dependência com relação ao mercado das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização.

Unidades familiares	Produto bruto total	Consumo intermediário	Valor agregado bruto	Depreciação	Valor agregado líquido	Outras Despesas	Renda agrícola	Escala de comercialização bovina
	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (cabeças)
55	48050	57688	-9638	1383	-11021	5381	-16402	80
93	27500	17047	10453	2443	8010	10263	-2253	27
97	13333	19984	-6651	957	-7608	477	-8085	28
114	63732	41524	22208	2163	20045	9903	10142	80
147	55700	17593	38107	2715	35392	13890	21502	100
161	90746	23635	67111	5500	61611	6538	55073	137
170	87020	36523	50497	1076	49421	4496	44925	38
173	56770	31170	25600	1708	23892	3673	20219	125
180	116800	58629	58171	1705	56466	5938	50528	78
196	41320	21278	20042	106,82	19935,18	320	19615,18	30
218	66326	34035	32291	1856	30435	2425	28010	46
<b>Média</b>	60663,36	32646,00	28017,36	1964,80	26052,56	5754,91	20297,65	69,91

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Nota-se também que a renda agrícola anual das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização em média, é maior que as encontradas para outros grupos. No caso desses produtores a renda agrícola é proveniente não só da comercialização bovina. Há uma grande diversificação de atividades dentro da propriedade, portanto os recursos oriundos da comercialização da produção vegetal e produtos processados, têm grande participação na constituição da renda agrícola.

Na tabela 5.13 verifica-se que a produção vegetal (lavoura, pomar e horta), é responsável em média por 20% do valor da receita total anual gerada nas propriedades. A produção de origem animal não transformada como o leite, ovos e mel contribuem em média com 5% sobre a receita total desse tipo de propriedade. Para algumas famílias a produção animal não transformada representa mais de 10% da receita total da propriedade.

Tabela 5.13 Composição da Receita Total Anual das Unidades de Produção diversificadas com Alto Grau de Mercantilização.

Unidade familiar	Receita total	Receita comercialização bovina	Receita produção vegetal	Receita produção origem anim.não transf.	Receita produção origem anim. Transf.	participação da receita da produção vegetal na receita total	Participação da receita prod.animal não transf. Na receita total	Participação da receita da produção processada na receita total
	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (R\$)	Anual (%)	Anual (%)	Anual (%)
55	50900	45000		2400	3500	-	4,72	6,88
93	35946	9850	6300			17,53	-	-
97	30260	10260	10200			33,71	-	-
147	48900	43000		4000	1900	-	8,18	3,89
114	61562	47200	14362			23,33	-	-
161	85773	83700		2073		-	2,42	-
170	83580	39680	33900			40,56	-	-
173	51820	45250		6570		-	12,68	-
180	71560	39000	17560	14000	1000	24,54	19,56	1,40
196	90888	33000	44000	3888		48,41	4,28	-
218	59252	31640	25500	2112		43,04	3,56	-
Média	60.949,18		21.688,86	5.006,14	2.133,33	21,01	5,04	1,11

Fonte: dados da pesquisa (2004)

De acordo com os dados do quadro 5.10, são poucas as unidades familiares deste tipo cujos membros praticam atividades não- agrícolas. Entretanto assim como ocorre nos outros tipos, a maior parte dessas unidades familiares contam com a aposentadoria rural para o chefe da família.

rendas não-agrícolas	Unidades familiares que recebem o recurso	Valor médio anual
	(%)	R(\$)
-Aposentadorias	54,5	4.732
-Rendas oriundas de atividades não-agrícolas	18	4.100

Quadro 5.10 Recebimentos de rendas não- agrícolas pelas unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Não é comum a contratação de mão-de-obra nessas propriedades, a força de trabalho disponível é a da família. A mão-de-obra da esposa e dos filhos com idade de trabalhar são direcionadas para atividades produtivas dentro da propriedade.

A prática de diferentes atividades dentro da propriedade, faz com que a unidade de produção se torne menos vulnerável aos períodos de crise, assim como traz maior segurança para as famílias no momento da comercialização do gado.

Com relação à comercialização do gado tem-se que, esses produtores implementam em suas propriedades o ciclo completo bovino e acabam comercializando boi de três a quatro anos de idade quando os mesmos se encontram pronto (ver quadro 5.11).

<b>Sistema de Criação</b>	<b>Percentual de U.F que praticam esse sistema de criação</b>
Cria	27
Cria e recria	18
Ciclo completo	45
Terminação	9
<b>Elo de inserção dos pecuaristas n o mercado da carne</b>	<b>Percentual de U.F que inserem-se nestes elos</b>
Outros pecuaristas	54
Frigoríficos	36
Açougue	10
Feiras	0

Quadro 5.11 Sistemas de criação e elos de inserção das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização, na cadeia da carne.

Fontes: dados da pesquisa (2004)

Através do quadro 5.12, verifica-se que a prática de comercialização predominante é venda do gado no momento em que este encontra-se "pronto", ou seja quando o animal atinge um peso ideal para o mercado. A maior parte desses produtores pratica como sistema de criação bovino, o ciclo completo e portanto comercializam bois com uma média de três anos de idade junto a frigoríficos ou açougues, se o animal não é comercializado quando "está pronto" começa a perder peso e pode gerar prejuízo para a família. Logo essa é uma peculiaridade da atividade de pecuária de corte, independente do preço praticado no mercado, o produtor necessita vender o gado para não incorrer em maiores prejuízos.

Nota-se que o comportamento com relação à comercialização do produto, nas unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização é diferente daquele observado nas unidades familiares autônomas e diversificadas com médio grau de mercantilização.

Percentual de unidades familiares que vendem o gado quando:	U.F. Autônomas	U.F.com médio grau de mercantilização	U.F. com alto grau de mercantilização
	(%)	(%)	(%)
Precisam do dinheiro	70	27	22
Preço está elevado (comparado aos preços de outros períodos do ano)	30	48	33
Precisam liberar o campo	0	25	0
Recebe preço diferenciado em função da Qualidade	0	0	0
Recebem preço diferenciado em função da raça	0	0	0
O animal está pronto	0	0	57

Quadro 5.12 Comparação entre as formas de comercialização das diferentes unidades de produção.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

A forma de comercialização das unidades familiares com alto grau de mercantilização é influenciada principalmente pelo grau de dependência dessas famílias com relação ao mercado. Segundo Ploeg (1992), quanto mais inserida no mercado estiver uma propriedade, menor é a flexibilidade para tomadas de decisões e para comercialização de seus produtos. Percebe-se que as decisões econômicas, deste tipo de unidade familiar são mais voltadas para o mercado, em comparação aos outros tipos de famílias apresentadas.

Esta preocupação diferenciada com relação ao mercado pode ser comparada no quadro 5.13. As unidades familiares autônomas e as com médio grau de mercantilização atribuem maior importância ao fato de poderem comercializar o gado quando precisam do dinheiro. Verifica-se que tanto as unidades familiares com médio e alto grau de mercantilização atribuem muita importância para a venda do gado no momento em que o preço de mercado está alto. A diferença é que as unidades diversificadas com médio grau de mercantilização praticam a comercialização do gado no momento em que o preço de mercado está elevado ou mais favorável a comercialização do gado, enquanto que as unidades familiares com alto grau de mercantilização, nem sempre conseguem vender o gado, no momento em que o preço de mercado encontra-se favorável.

Isso ocorre principalmente por que as unidades familiares com alto grau de mercantilização são mais dependentes com relação ao mercado e nem sempre possuem liberdade para tomada de decisões.

Unidades familiares que atribuem muita importância para a comercialização do gado Quando:	U.F. Autônomas	U.F.com médio grau de mercantilização	U.F. com alto grau de mercantilização
	(%)	(%)	(%)
Precisam do dinheiro	85	58	44
Preço está elevado	57	75	100
Precisam liberar o campo	57	75	44
Receber preço diferenciado em função da Qualidade	57	66	88
Recebem preço diferenciado em função da raça	14	66	44

Quadro 5.13 Atribuição do grau de importância por parte das unidades familiares, aos fatores relacionados à comercialização do gado.

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Além da observação de variáveis externas às unidades familiares, observou-se algumas variáveis internas, para melhor compreender a forma de inserção das unidades familiares na cadeia da carne.

#### 5.4.1 Variáveis Internas às Unidades Familiares Diversificadas com Alto Grau de Mercantilização

As principais variáveis internas que podem auxiliar na compreensão da forma de inserção das unidades familiares diversificada com alto grau de mercantilização, na cadeia da carne, estão expostas na tabela 5.14. Entre essas variáveis encontra-se o tamanho da família, que exerce grande influência no processo de diversificação de atividade dentro dessas propriedades rurais.

No caso das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização, o tamanho médio das famílias é semelhante ao encontrado para as unidades familiares com médio grau de mercantilização. Nas unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização, como foi anteriormente exposto, a mão-de-obra dos membros da família é direcionada para as atividades agrícolas e não- agrícolas fora da propriedade, já nas famílias com alto grau de mercantilização a mão-de-obra dos membros é utilizada predominantemente dentro da propriedade.

Essa diferença se dá principalmente por que nas unidades familiares com alto grau de mercantilização a produção vegetal é mais significativa em termos de comercialização que nas unidades familiares com médio grau de mercantilização. Com a prática de lavouras

integrada com a bovinocultura de corte, as unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização acaba necessitando de uma quantidade maior de mão-de-obra comparada aos outros tipos de famílias.

Tabela 5.14 Variáveis internas às unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização

Unidade familiar	Tamanho da família	Participação UTH familiar na UTH total	Superfície Agrícola Útil	Arrendamento de terceiros	Profundidade do solo	Alimentação do gado de corte	Prevê que algum membro permanecerá na propriedade	Motivo pelo qual o produtor é criador de gado de corte
			ha	ha	1-raso;2-profundo	*	1-sim/ 2-não	**
55	2	100	77	30	2	3	1	7
93	2	50	158	-	1	3	1	8
97	4	100	71	-	2	3	1	8
114	3	88	246	-	2	3	1	5
147	2	100	311	200	1	3	1	1
161	4	100	385	60	2	5	1	8
170	3	100	143	50	2	5	1	8
173	3	100	80	50	2	3	1	8
180	8	100	140	-	2	3	1	8
196	5	100	151	-	1	4	2	8
218	2	100	165	210	1	3	1	2
Média	3,45	94,41	175,18	54,55				

Fonte: dados da pesquisa (2004)

\*Tipo de Alimentação oferecida para o gado de corte:

- 4- Campo Nativo; 3- Campo Nativo e pastagem cultivada;
- 2- Campo Nativo e Campo melhorado; 4- Campo Nativo, pastagem cultivada, ração e suplementação;
- 5- Campo Nativo, pastagem cultivada e suplementação;

\*\* respostas à questão motivação para ser criador de gado de corte:

- 1- porque permite lucro
- 2- porque permite o sustento da família
- 3- porque permite a ocupação dos membros da família na atividade
- 4- porque permite vender o produto em período de necessidade
- 5- porque é uma atividade de baixo risco
- 6- porque é a única atividade viável na propriedade ou em parte dela
- 7- porque proporciona satisfação pessoal aos membros
- 8- por tradição familiar

A expressiva produção vegetal dessas unidades familiares é explicada principalmente pela condição do solo da zonas onde encontram-se estas unidades familiares, que é mais

favorável ao plantio de lavouras, quando comparado aos outros tipos de unidades familiares. De acordo com os dados da tabela 5.13, 63% das unidades familiares com alto grau de mercantilização, possuem na maior parte de suas propriedades, solo profundo, que é mais adequado para a produção vegetal que o solo raso.

A elevada produção vegetal das unidades com alto grau de mercantilização (quando comparadas aos outros tipos de unidades de produção), contribui para o aumento do grau de mercantilização dessas famílias, uma vez que essas unidades familiares necessitam gastar uma quantidade maior de recursos com a compra de insumos para o processo de produção.

Como se demonstrou anteriormente não só o consumo intermediário como também através da observação de outras variáveis, pode-se afirmar que o grau de mercantilização desse tipo de unidade familiar é superior ao encontrado para os outros tipos de unidades familiares. As variáveis utilizadas para identificar o grau de mercantilização das unidades familiares evidenciaram a forma particular de inserção das unidades com alto grau de mercantilização na cadeia da carne.

Dada a importância que o grau de mercantilização possui para explicar a forma de inserção desse tipo de unidade familiar na cadeia da carne, optou-se por observar outra variável que segundo Ploeg (1992), ajuda a entender melhor o grau de dependência da unidade familiar com relação ao mercado.

Essa variável é o nível de tecnologia adotado no processo de produção. De acordo com Ploeg (1992), quanto maior o nível de tecnologia empregado pelo produtor, maior é o grau de mercantilização das unidades de produção. Observou-se então variáveis como a alimentação, genética e sanidade animal para que fosse possível perceber o grau de tecnologia das unidades familiares com alto grau de mercantilização e compará-lo aos outros tipos de unidades familiares.

De acordo com dados da tabela 5.14, percebe-se que a principal fonte de alimento para os animais é a pastagem nativa, sendo que no inverno essa pastagem é complementada com pastagem cultivada (aveia e azevém).

A alimentação é também suplementada com silagem, mandioca e cana, por 27% desses produtores. A compra de ração industrializada não é comum entre esses produtores, assim como ocorre para os dois outros tipos de unidades familiares apresentadas.

De acordo com a figura 5.7, percebe-se que predomina neste tipo de unidade familiar a falta de um padrão genético do rebanho, trabalha-se predominantemente com "gado em geral"

ou com mistura entre diversas raças. Nos outros tipos de unidades familiares observou-se um resultado bastante semelhante.

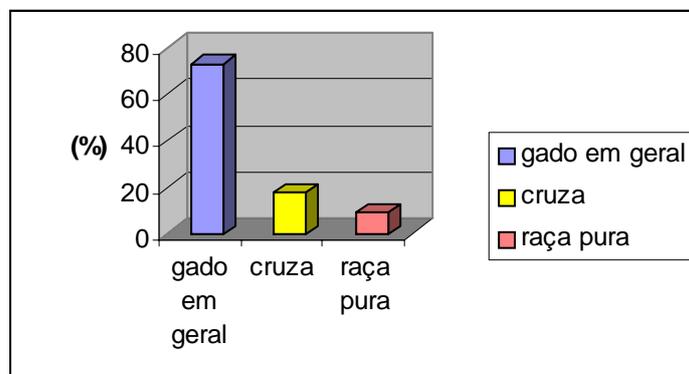


Figura 5.7 Comparação entre as raças do rebanho bovinos das unidades de produção com alto grau de mercantilização

Fonte: dados da pesquisa (2004)

Com relação à sanidade animal, vacina-se todas as categorias animais contra aftosa, carbúnculo e nas terneiras aplica-se vacina contra brucelose. Em média os produtores banham o gado para controlar os carrapatos, cinco vezes ao ano, principalmente no verão que é o período de maior infestação. Para o controle de carrapatos e vermes são aplicados produtos injetáveis à base de abamectina ou ivermectina em média três vezes ao ano.

A partir da observação das variáveis acima expostas, percebe-se que as unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização, apresentam um padrão tecnológico semelhante ao encontrado para os outros tipos de unidade de produção identificadas no presente estudo. Apesar deste fato, as unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização estão mais inseridas no mercado.

O alto grau de mercantilização dessas unidades familiares ou o grau de dependência que essas famílias possuem com relação ao mercado, influencia as decisões econômicas das unidades familiares com relação a comercialização do gado de corte. Percebe-se que essas unidades familiares apresentam uma menor flexibilidade, comparadas aos outros tipos de unidades familiares, para inserir-se na cadeia da carne, isto é confirmado quando as unidades familiares com alto grau de mercantilização afirmaram que vendem o gado quando o animal encontra-se pronto para o abate, independente do preço de mercado ou da necessidade de dinheiro da família.

Pode-se afirmar, entretanto que, apesar das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização possuírem suas decisões econômicas dependentes com relação ao mercado, o objetivo da comercialização de suas mercadorias não é meramente a obtenção de lucro. A reprodução e sustento da família é primado também por essas unidades familiares, isso é percebido quando os produtores afirmam que se mantêm na atividade de bovinocultura de corte não por lucro ou outros benefícios econômicos e sim por tradição familiar, satisfação pessoal ou por que a atividade permite o sustento da família (tabela 5.16).

Os resultados observados para o presente estudo podem ser discutidos principalmente a partir da perspectiva neomarxista, o que será realizado no próximo sub-item.

#### **5.4.2 A inserção das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização na cadeia da carne.**

A principal diferença entre essas unidades familiares e às que compõe o tipo anterior apresentado, é principalmente o grau de mercantilização. O grau de mercantilização pode ser mensurado através da escala de comercialização, consumo intermediário e pouca presença de produção para o autoconsumo.

Para Ploeg (1992), aquelas famílias que apresentam uma maior inserção no mercado possuem um maior nível tecnológico em seu sistema de produção. No caso das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização, não identificou-se um padrão tecnológico no que tange a alimentação, genética e sanidade dos animais, com relação aos outros tipos de unidades familiares.

Segundo Ploeg (1992), as unidades de produção mais mercantilizadas possuem menor liberdade para tomar suas decisões, isto é percebido empiricamente no caso das unidades familiares com alto grau de mercantilização quando, algumas das famílias afirmam que comercializam o gado quando ele está pronto, independente do preço de mercado ou da necessidade do dinheiro da família. Percebe-se que essas unidades familiares possuem uma pequena flexibilidade com relação a sua inserção na cadeia da carne.

De acordo com Lamarche (1998), aquelas unidades de produção que estão mais envolvidas com o mercado, estão mais sujeitas a crises. Práticas como a produção para o autoconsumo e união entre os produtores poderiam amenizar o efeito da exposição dessas famílias ao mercado.

Com relação à prática de autoconsumo, o percentual de participação do autoconsumo no produto bruto total é mais significativo nas unidades familiares autônomas e nas diversificadas com médio grau de mercantilização, que nas unidades familiares com alto grau de mercantilização.

Quanto à prática de ajuda mútua entre os produtores é pouco significativa. Quando as famílias são questionadas sobre o que deveria ser realizado para a melhoria da atividade de pecuária de corte, alguns produtores afirmaram que seria necessário um aumento da união entre as unidades familiares.

Portanto as unidades diversificadas com alto grau de mercantilização não possuem uma produção para o autoconsumo expressiva e também não estão unidas com outras unidades de produção. Se o contrário ocorresse e essas unidades de produção fossem mais unidas e a produção para o autoconsumo tivesse uma maior participação na renda total, essas famílias estariam menos expostas aos condicionantes do mercado. Entretanto essas famílias acabam diversificando seu portfólio de atividades dentro da propriedade, que segundo Ellis (2000) permite que os produtores tornem-se menos vulneráveis frente a crises econômicas.

Apesar das unidades familiares com alto grau de mercantilização possuírem suas decisões econômicas com relação à comercialização bovina, dependente do mercado, quando comparadas aos outros tipos de unidade de produção, assim como ocorre com a maior parte das unidades familiares do presente estudo, as unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização, não priorizam o lucro ou outros benefícios econômicos. Isso pode ser percebido quando os produtores são questionados sobre qual o motivo principal da motivação para permanecer na atividade e a maior parte respondeu que se mantém por satisfação pessoal ou tradição familiar ou por que a atividade permite o sustento da família.

Pode-se afirmar portanto que a maior parte das unidades familiares do presente estudo, não prioriza o lucro ou a geração de riqueza em seu processo de produção. Esse resultado é coerente com a afirmação feita por Friedmann (1978), que afirma que o objetivo final das unidades familiares de produção não é a obtenção de lucro, mas sim a reprodução sócio-econômica da mesma.

Essa mesma idéia foi primeiro desenvolvida por Chayanov (1986), que apesar de possuir uma perspectiva teórica diferente com relação à Friedmann, também afirma que os agricultores ou camponeses (no caso do trabalho de Chayanov), trabalham de modo a obter o sustento da família e não o acúmulo de riqueza.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo foi realizado com unidades familiares que praticam como atividade principal a bovinocultura de corte, também denominados em alguns estudos pecuaristas familiares. A motivação para a escolha desse objeto de pesquisa, se deu devido ao desconhecimento que a sociedade e instituições governamentais possuem sobre essa categoria social.

Os pecuaristas familiares ou unidades familiares que praticam a pecuária de corte tem sido freqüentemente confundidos com produtores do tipo patronal ou empresarial, donos de grandes extensões de terras. A associação entre atividade de pecuária de corte e grandes latifúndios ocorre porquê, a bovinocultura de corte foi a primeira atividade implementada nas sesmarias, que haviam sido distribuídas pela coroa portuguesa aos seus militares.

A partir do estudo da evolução histórica dos sistemas agrários da bovinocultura de corte do Rio Grande do Sul, verificou-se que com o passar dos anos, as propriedades originárias das sesmarias foram se fracionando. Esse fracionamento decorreu principalmente de dois fatores, o primeiro deles é a divisão das terras através de heranças e o segundo deles relaciona-se à fatores externos à propriedade, como políticas econômicas e agrícolas.

Atualmente existe um grande contingente de famílias rurais com uma quantidade de terra extremamente menor que os pecuaristas tradicionais ou patronais, que praticam a pecuária de corte principalmente por tradição familiar, e fato mais agravante é que essas famílias encontram-se extremamente empobrecidas.

A escolha de uma base teórica para tratar essa problemática, se constituiu em um desafio, pois são poucos os estudos realizados sobre essa temática. Optou-se por trabalhar com a perspectiva teórica desenvolvida para estudar a agricultura familiar.

Essa perspectiva teórica demonstrou-se bastante adequada para o estudo da pecuária familiar. Os pecuaristas familiares ou as unidades familiares que praticam a pecuária de corte, possuem muitas características em comum com os agricultores familiares, principalmente a gestão do trabalho e a lógica de reprodução familiar. O principal elemento diferenciador da pecuária familiar em relação à agricultura familiar é o fato de que para a primeira, a atividade produtiva predominante é a pecuária de corte e para a última o plantio de lavouras.

O referencial teórico, além de proporcionar uma definição ao objeto de estudo, conseguiu também apontar variáveis que podiam explicar a forma de inserção das unidades familiares no mercado. Dado que o principal objetivo deste estudo foi identificar os principais fatores que influenciavam a forma de inserção das unidades familiares na cadeia da carne, a teoria sobre a agricultura familiar auxiliou na construção das hipóteses de pesquisa.

Uma das hipóteses de pesquisa que se tinha é que, entre as unidades familiares de produção existem diferentes formas de inserção na cadeia da carne. Essa hipótese foi confirmada com os resultados obtidos com o trabalho de campo.

Percebe-se que entre as unidades familiares selecionadas para o presente estudo, existem heterogêneas formas de inserções na cadeia da carne. As unidades familiares autônomas comercializam o gado de corte ou inserem-se na cadeia da carne predominantemente, no momento em que ocorre demanda por dinheiro pelos membros da família. Já as unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização vendem o gado quando o preço de mercado está melhor ou mais elevado, ao passo que as unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização comercializam o gado, quando o mesmo encontra-se pronto para o abate.

Essas diferentes formas de inserções na cadeia produtiva da carne são explicadas tanto por fatores internos quanto externos às unidades familiares. No caso das unidades familiares autônomas, fatores externos ou de inter-relação entre a unidade de produção e o mercado, como consumo intermediário e escala de comercialização, apresentam valores inferiores aos observados para outros tipos de unidade de produção. Segundo Ploeg (1992), essas variáveis auxiliam na identificação do grau de mercantilização das unidades de familiares ou o grau de dependência que essas famílias possuem com relação ao mercado.

A maior parte das unidades familiares autônomas apresenta um menor grau de mercantilização do processo de produção, quando comparadas a outros tipos de unidades familiares identificadas no presente estudo. As unidades familiares autônomas comercializam apenas a quantidade de bovino de corte suficiente para cobrir alguma necessidade extra de dinheiro que a família possua.

A comercialização do gado de corte apenas no momento em que a família necessita do dinheiro é possível devido ao recebimento de aposentadorias por parte dos membros da família. Logo pode-se afirmar que, no caso das unidades familiares autônomas, o recebimento deste benefício social influencia a forma de inserção das unidades familiares na cadeia da carne. Não só no caso das unidades familiares autônomas, como para os outros tipos de

unidades familiares também identificadas no estudo, a aposentadoria é uma política pública de extrema relevância para o sustento e reprodução das famílias rurais.

A forma de inserção das unidades familiares autônomas na cadeia da carne é afetada não só pelos fatores externos acima expostos, escala de comercialização, consumo intermediário e aposentadorias. Os fatores internos às unidades de produção também exercem significativa influência sob a forma de comercialização do gado de corte.

Os principais fatores internos às unidades familiares autônomas que explicam a forma de inserção das mesmas na cadeia da carne são o tamanho da família e a perspectiva de continuidade da atividade produtiva na propriedade rural.

As unidades familiares autônomas por serem compostas principalmente por casais que não possuem filhos, apresentam uma necessidade de consumo menor que outras famílias rurais formadas por uma quantidade maior de membros.

O fato dessas famílias rurais não possuírem filhos ou parentes que possam dar continuidade ao estabelecimento rural, também afeta a forma de comercialização do gado de corte pelos produtores, uma vez que essas unidades familiares não possuem estímulos para investimentos produtivos dentro da propriedade e muito menos investimentos que possam desencadear um incremento da produtividade.

Já no caso das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização, existe uma perspectiva de continuidade da atividade produtiva pelos filhos e observa-se a presença dos filhos no estabelecimento rural.

Outra característica das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização é a execução de atividades não-agrícolas por parte de alguns dos membros da família. A prática de atividades não-agrícolas está associada com a presença de filhos ou netos na unidade de produção, pois se tem um aumento da disponibilidade de força de trabalho.

Essa relação entre o recurso às atividades não-agrícolas e a presença de filhos na unidade familiar, pode ser compreendida pela variação do ciclo demográfico familiar. Segundo Chayanov, nas fases em que as famílias possuem apenas filhos pequenos ou apenas um casal idoso, a demanda por atividade não-agrícola é pequena comparada às situações onde a família dispõe de filhos com idade ativa.

A prática de atividades não-agrícolas, no caso das unidades familiares diversificadas com médio grau de mercantilização, acaba afetando a forma de integração das famílias na cadeia da carne. Notou-se que as unidades familiares que diversificam suas atividades e

apresentam alguma flexibilidade no momento da comercialização do gado de corte, tendo a opção de escolher o momento em que o preço de mercado do gado está elevado, comparado aos preços praticados em outro períodos do ano em questão..

Já as unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização não possuem a mesma flexibilidade para comercializar o rebanho bovino. O principal elo de inserção desse tipo de unidade familiar na cadeia produtiva da carne são os frigoríficos, onde os produtores comercializam predominantemente bois de três anos de idade. Quando os animais estão prontos para o abate, os mesmos são comercializados, independente do preço de mercado que estiver em vigor.

Essa forma de inserção das unidades familiares diversificadas no mercado ou mais especificamente na cadeia da carne, também pode ser entendida através da consideração, tanto dos fatores internos quanto externos à unidade familiar.

Através da observação de variáveis externas às unidades de produção, como escala de comercialização da produção vegetal e animal, consumo intermediário e terceirização de tarefas ligadas ao processo produtivo, nota-se que esse tipo de unidades familiares, estão mais inseridas no mercado, quando comparadas aos outros tipos de famílias rurais também identificadas neste estudo.

As decisões econômicas com relação à comercialização do gado, neste tipo de unidades familiares, são dependentes do mercado, diferentemente das unidades familiares autônomas e das diversificadas com médio grau de mercantilização, que possuem maior liberdade para decidir o momento de comercializar o gado de corte.

A maior parte das unidades familiares com alto grau de mercantilização, comercializa o gado quando o mesmo encontra-se pronto para o abate, independente do preço de mercado que estiver vigente. Essa decisão está atrelada principalmente ao fato de que esses produtores adotam predominantemente como sistema de criação o ciclo completo ou terminação do rebanho bovino, portanto se o animal atingir o peso necessário para o abate e não for vendido, pode emagrecer e gerar prejuízos para a unidade familiar, além do fato que, alguns desses produtores precisam em determinada época do ano liberar o campo para o plantio de lavouras.

A participação da receita gerada pela comercialização da produção vegetal, nas unidades familiares com alto grau de mercantilização é bastante significativa frente aos outros tipos de unidades familiares. A grande importância da produção vegetal ou da lavoura para essas famílias decorre principalmente das condições ambientais da zona agroecológica onde se localiza a maior parte dessas unidades familiares (Depressão Central Oeste), que é mais

propícia ao plantio de lavouras, quando comparada as outras zonas, onde estão localizadas as outras unidades familiares do presente estudo.

A zona Depressão Central Oeste também teve um processo de ocupação diferenciado com relação as outras zonas do estudo. A principal forma de ocupação que originou as unidades familiares da Depressão Central Oeste, foi através da formação de colônias de imigrantes italianos, enquanto que nas outras zonas a principal forma de ocupação ocorreu através distribuição de sesmarias. Essa diferença étnica, associada às condições de solo mais adequada ao plantio de lavouras, em parte explica a presença de uma maior quantidade de unidades familiares que diversificam suas atividades dentro da propriedade, em uma determinada região de estudo.

A diversificação de atividades dentro da propriedade ou a decisão de integrar lavoura e pecuária de corte se relaciona também com os problemas enfrentados pelas unidades familiares com relação ao mercado. A maior parte das unidades familiares entrevistadas, afirma que o baixo preço pago pelo gado tem sido o principal problema enfrentado na bovinocultura de corte. O baixo preço do gado, que afeta a renda agrícola das unidades familiares, explica parcialmente as decisões de diversificação do portfólio de atividades dentro ou fora das propriedades rurais.

Voltando ao caso específico das unidades familiares diversificadas com alto grau de mercantilização, apesar desses produtores apresentarem grande parte de sua receita total constituída pelos rendimentos da produção vegetal, a pecuária de corte, continua exercendo o papel de atividade principal, dentro dessas unidades familiares de produção. Segundo essas famílias rurais, a pecuária se mantém como atividade principal por tradição familiar e em menor grau pela satisfação que a mesma proporciona aos membros da família.

Apesar das unidades familiares com alto grau de mercantilização, terem suas decisões com relação à comercialização do gado dependente do mercado, o objetivo da comercialização está voltado em maior grau para a reprodução da unidade familiar. A mesma situação se repete com as unidades familiares autônomas e com as diversificadas com médio grau de mercantilização; existe a priorização das necessidades familiares em detrimento ao lucro das unidades familiares. Percebe-se que as unidades familiares que diversificam suas atividades são menos vulneráveis a crises que àquelas que não diversificam.

De modo geral, pode-se afirmar que fatores internos à unidade familiar como, o tamanho da família, a idade dos membros, a características ambientais da região, perspectivas com relação à continuidade da atividade produtiva através dos filhos e fatores externos como,

consumo intermediário, escala de comercialização, receita bruta e aposentadoria, que por sua vez indicam o grau de mercantilização da unidade de produção, são os principais fatores que explicam a heterogeneidade de formas de inserções das unidades familiares na cadeia da carne.

Isso confirma uma das hipóteses que se tinha no início do trabalho que variáveis ou fatores internos como tamanho da família, tamanho da propriedade e fatores externos como a execução de atividades não agrícolas, renda, consumo intermediário e aposentadorias, afetam o relacionamento das famílias com a cadeia da carne. Percebe-se, entretanto que a variável perspectiva de continuidade da unidade familiar pelos membros da família, não estava contida na hipótese. A influência que essa variável exerce na forma de relacionamento entre as unidades familiares e o mercado, foi percebida ao longo do trabalho de campo.

Faz-se necessário ressaltar que, não há uma variável específica, seja ela interna ou externa às unidades familiares, que sozinha dê conta de explicar as formas de inserções das famílias rurais na cadeia produtiva da carne. As duas dimensões, interna e externa, em maior ou menor grau afetam as decisões econômicas dos produtores, com relação à comercialização do gado de corte. O peso que cada variável exerce sob as decisões econômicas das unidades familiares, varia em cada tipo de unidade familiar identificada no presente estudo.

O presente estudo consiste em uma pequena tentativa de aproximação da realidade sócio-econômica dos pecuaristas familiares. Existem várias questões dentro desta temática que podem ser trabalhadas pelas mais diversas áreas do conhecimento. Espera-se que esse trabalho desperte novas questões de pesquisas sobre essa categoria social.

## 7 BIBLIOGRAFIA

ABRAMOVAY, R, **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: Anpocs; Unicamp: Hucitec, 1992.

BATALHA, M. O. (coord.). **Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 1997.

BIOLCHI, M. A. **Agricultura Familiar e Previdência Social Rural: Efeitos da Implementação do Sistema de Aposentadorias e Pensões para os Trabalhadores Rurais**. 2002, 168 f. Dissertação ( Mestrado em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

CACHAPUZ, J. O. Panorama Setorial da Bovinocultura de Corte Gaúcha no Processo de Integração do MERCOSUL. **Série Realidade Rural**, EMATER-RS, Porto Alegre, v. 7, 1995.

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

CHAYANOV, A. V. Sobre a teoria dos sistemas econômicos não capitalistas. In: SILVA, J. G.; STOLCCKE, V. **A questão agrária**. São Paulo: Brasiliense, 1981.

CONTERATO, M. A. **A mercantilização da agricultura familiar do Alto Uruguai/ RS: Um estudo de caso no município de três palmeiras**. 2004, 152 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural)- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

COTRIM, M. S. **Pecuária Familiar na Região da “Serra do Sudeste” do Rio Grande do Sul: um estudo sobre a origem e a situação socioagronômica do Pecuarista Familiar no município de Canguçu – RS**. 2003, 127 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

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

FERREIRA, G. C. **Gerenciamento de Cadeias de Suprimento: Formas Organizacionais na Cadeia da Carne Bovina no Rio Grande do Sul.** 2002, 198 f. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

FIALHO, M. A. V. **Agricultura Familiar e as Rendas não Agrícolas na Região Metropolitana de Porto Alegre: Um Estudo de Caso dos Municípios de Dois Irmãos e Ivoti- RS.** 160 f. Dissertação (Mestrado em Economia Rural), Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

FONTOURA, L. F. M. **Macanudo Taurino: Uma espécie em extinção? Um estudo sobre o processo de modernização na pecuária da campanha gaúcha,** 2000, 300 f. Tese (Doutorado em Geografia)- Universidade de São Paulo, São Paulo.

FRIEDMANN, H. Simple commodity production and wage labour in the american plains. **Journal of Peasant Studies**, London, v. 6, n. 1, p. 71-100, 1978a.

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

FRIEDMANN, H. Family enterprises in agriculture: structural limits and political possibilities. In: COX, G.; LOWE, P.; WINTER, M. **Agriculture: people and politics.** London: Allen, 1986.

GARCIA JÚNIOR, A. **O sul: caminho do roçado.** São Paulo: Marco Zero, 1989. p.12-77.

GREEN, R. & ROCHA dos SANTOS, R. **Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario.** INRA, Paris, 1995. (mimeo)

LAMARCHE, H. **A Agricultura Familiar: Comparação Internacional. V.2: Do mito à realidade.** Campinas, S.P, Editora da Unicamp, 1998. 335 p.

LAZZAROTTO, D. **História do Rio Grande do Sul,** Porto Alegre. Sulina , 1971.186 p.

LONG, N.; VAN DER PLOEG, J. D.; CURTIN, C. et al. **The commoditization debate: labor process, strategy and social network.** Netherlands: Agricultural University of Wageningen, 1986.

LUIZELLI, J.C.B. **Pecuária familiar na região de Santiago: Caracterização, origem e situação atual**. 2001. 79 f. Monografia (Especialização em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre.

MARCANTÔNIO, G. **Pastoreio Rotativo Racional: A saída para a pecuária**, Porto Alegre: Gaúcha, 1999, 117 p.

MIELITZ, C. G. A. **Modernização e Diferenciação na Pecuária Brasileira**, 1994. 210 f. Tese (Doutorado em Economia). Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

MORVAN, Y. .Filière de Production. in: **Fondaments déconomie industrielle**. Economica, 1995.

NEVES, M. F.; JANK, M. S. Estratégias empresariais no Agribusiness: um referencial teórico e exemplos no Mercosul. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, **Anais**, Brasília, 1994.

PEDROZO, E. A. Clusters, Filière, Supply Chain, redes flexíveis, uma análise comparativa. **Análise**, Porto Alegre, v. 12, p. 7-19, 2001

PELLINI, T. **A Análise de Filière**. Texto baseado nos anais de colóquio organizado pelo Centro de Pesquisas e Estudos Aplicados de Nantes (mimeo), 1985.

PESAVENTO, S. J. **História do Rio Grande do Sul**, 9º ed. Porto Alegre, RS: Mercado Aberto, 2002, 142 p.

PESAVENTO, S. J. **República Velha Gaúcha: charqueadas, frigoríficos e criadores**, Porto Alegre, RS: Movimento IEL, 1980. 210 p.

PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

RAIKES, P. JESEN, M. PONTE, S. Global Commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique. Forthcoming in Economy and Society. **Centre for Development Research**. Copenhagen, v. 10, p. 2-20, 2002.

REVERBEL, C. Caudilhos e doutores. In: **Nós, os gaúchos**. 4º edição. Porto Alegre. Editora da Universidade/ UFRGS. 1998. 23-103 p.

RIBEIRO, C. M. Pecuária familiar na região da campanha do Rio Grande do Sul. **Série Realidade Rural**, Porto Alegre, RS, Emater-RS, v. 34, p. 11-45, 2003.

SCHNEIDER, S. **A Pluriatividade na Agricultura Familiar**, 1ª ed. Porto Alegre, RS: Editora da UFRGS, 2003, 254 p.

SILVA, J. G. Uma década perversa: as políticas agrícolas e agrárias dos anos 80: in SILVA, J.G. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: UNICAMP/ IE. 1986.

SILVA, J. G. KAGEYAMA, A. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: SILVA, J.G. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. Campinas: UNICAMP/ IE. 1996

TORRES, J. E. H.; MIGUEL, L. A. A pecuária familiar uma realidade pouco conhecida: estudo de caso sobre a caracterização e análise sócio- econômica da pecuária familiar no município de Santana do Livramento/RS. **Série Realidade Rural**, Porto Alegre, RS, Emater-RS, v. 34, p. 47-78, 2003.

VAN DER PLOEG, J. D. El Proceso de trabajo agrícola y la mercantilización. In: GUZMÁN, E. S. (Ed.). **Ecología, campesinado y historia**. España: Las Ediciones de la Piqueta, 1992.

WILLIAMSON, O. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York: The Free Press, 1985.

WANDERLEY, M. N. B. Raízes Históricas do Campesinato Brasileiro. IN: Tedesco, J. C. **Agricultura Familiar: Realidade e Perspectivas**. Passo Fundo - RS: Ed. EDIUPF, 1999. 405 p.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. Agri-systems Management: Recent Developments and applicability of the Concept in: Ziggers, G. W. (eds.). **Proceedings of the 30 th Conference on Chain Management in Agribusiness and the Food Industry**. Management Studies Group, Netherlands, 1998.

ZYLBERSZTAJN, D. Cadeias Agroindustriais - Um Esboço Metodológico. In: MEGIDO, J.T.; XAVIER, C. **Marketing & Agribusiness**. São Paulo: Atlas, 1995, p.267-273.



## Principais Fatores externos das unidades familiares de produção do presente estudo

### 1. Principais fatores de inter-relação entre as Unidades familiares Autônomas e o mercado.

Unidades familiares	escala de comercialização bovina	consumo intermediário	valor agregado bruto	renda agrícola	renda de atividades não agrícolas	Aposentadorias
	Cabeças	Anual (R\$)	Anual (R\$)	anual (R\$)	1-sim/2-não	Anual (R\$)
28	28	3.957,00	5.863,00	597,00	2	10.320,00
29	10	4.631,00	3.131,50	-169,00	1	6.240,00
35	4	4.098,00	(1.388,00)	-3.124,00	2	6.240,00
69	38	21.894,00	(10.974,00)	-13.776,00	2	3.120,00
112	58	17.971,00	14.489,00	7.940,00	2	6.240,00
118	29	8.920,00	1620	-5.291,00	2	0
153	13	4.965,00	2.854,00	-5291,00	2	3.120,00
163	55	9.921,00	10.699,00	8.499,00	2	-
<b>Média</b>	29,43	9.633,86	3.524,93	(681,14)	-	5.040,00

### 2. Principais Fatores de Inter-relação entre as unidades familiares com médio grau de mercantilização e o mercado.

unidades familiares	escala de comercialização bovina	consumo intermediário	valor agregado bruto	renda agrícola	renda de atividades não agrícolas	Aposentadorias
	Cabeças	Anual (R\$)	Anual (R\$)	anual (R\$)	1-sim/2-não	Anual (R\$)
30	25	4.334,00	10.940,00	10.651,00	1	3.120,00
31	28	13.879,00	3.709,00	(3.458,00)	1	17.676,00
34	73	37.815,00	(15.547,00)	(23.804,00)	2	-
56	16	17.466,00	(9.396,00)	(14.597,00)	2	16.836,00
88	58	3.740,00	37.829,00	28.657,00	2	-
92	14	8.537,00	11.982,00	2.485,00	1	24.000,00
148	49	11.447,00	16.736,00	11.761,00	1	3.120,00
149	80	27.348,00	14.371,00	9.738,00	2	-
150	51	23.796,00	7.903,00	3.327,00	2	3.600,00
157	30	31.393,00	9.536,00	-825,00	2	9.360,00
169	32	48.289,00	(33.499,00)	(44.326,00)	1	-
171	24	9.214,00	5.035,00	-447	2	3.120,00
172	29	17.258,00	12.911,70	10.439,00	1	8.632,00
174	64	22.213,00	(15.994,00)	6.889,00	1	6.760,00
188	53	48.506,00	(6.966,00)	-9.553,00	1	9.360,00
220	5	13.911,00	5.812,00	4.958,00	2	-
221	23	7.285,00	1.823,00	-6.143,00	1	-
225	28	18.892,00	9.809,00	4.523,33	1	3.864,00
<b>Média</b>	37,88	20.295,72	5499,72	1.714,83	-	6.080,44

### 3. Principais fatores de inter-relação entre as Unidades Familiares com Alto grau de mercantilização e o mercado.

Unidades familiares	escala de comercialização bovina	consumo intermediário	valor agregado bruto	renda agrícola	renda de atividades não agrícolas	aposentadorias
	cabecas	Anual (R\$)	Anual (R\$)	anual (R\$)	1-sim/2-não	Anual (R\$)
55	80	57.688,00	(9.638,00)	(16.402,00)	1	3.120,00
93	27	17.047	10.453	(2.253)	2	16.320
97	28	19.984	(6.651)	(8.085)	2	0
147	100	17.593,00	38.106,00	21.502,00	2	0
114	80	41.524,00	22.208,00	10.142,00	1	0
161	137	23.635,00	67.111,00	55.073,00	2	6.240,00
170	38	36.523,00	50.496,00	44.925,00	2	6.240,00
173	125	31.170,00	25.600,00	20.219,00	2	-
180	78	58.629,00	58.171,00	50.528,00	2	-
196	30	21.278,00	20.042,00	19.615,00	2	6.240,00
218	46	34.035,00	32.291,00	28.010,00	2	13.900,00
<b>Média</b>	79,33	35.786,11	33.820,78	24.448,33	-	3.971,11

## Principais Fatores Internos das unidades de produção do presente estudo:

### 1. Unidades Familiares Autônomas

unidades familiares	tamanho da família	Unidade de trabalho/homem fam.	Unidade de trabalho/homem contratada	Participação UTH familiar na UTH total	Superfície Agrícola Útil	arrendamento de terceiros	prevê que algum membro permanecerá na propriedade	motivo pelo qual o produtor é criador de gado de corte*
	N° membro	UTH	UTH	(%)	hectares	hectares	1-sim/ 2-não	
28	2	2,00	2,00	100,00	112	87	2	8
29	2	2,00	2,00	100,00	90	102	2	1
35	6	2,33	2,33	100,00	15	0	2	2
69	2	1,00	1,00	100,00	106	60	2	2
112	2	2,00	2,11	94,79	127	104	2	8
153	2	2,00	2,00	100,00	79	13	1	8
163	2	1,50	1,67	89,82	96	0	1	2
<b>Média</b>	2,57	1,83	1,87	97,80	89,29			

### 2. Unidades Familiares com médio grau de mercantilização

unidades familiares	tamanho da família	Unidade de trabalho/homem fam.	Unidade de trabalho/homem contratada	Unidade de trabalho/homem contratada	Superfície Agrícola Útil	arrendamento de terceiros	prevê que algum membro permanecerá na propriedade	motivo pelo qual o produtor é criador de gado de corte*
	N° membro				hectares	hectares	1-sim- 2-não	
30	4,00	3,00	3,00	100,00	90,00	0	1	8
31	4,00	2,70	2,17	124,42	56,00	218	1	7
34	4,00	1,50	1,67	89,82	246,00	150	1	2
56	3,00	1,83	2,83	64,66	232,00	0	1	8
88	2,00	2,00	3,67	54,50	279,00	0	1	2
92	2,00	1,00	2,00	50,00	122,00	0	1	8
148	4,00	3,00	3,00	100,00	125,00	36	1	8
149	4,00	2,17	2,17	100,00	190,00	110	2	5
150	3,00	2,00	2,00	100,00	108,00	50	1	7
157	6,00	4,80	4,80	100,00	112,00	36	1	8
169	4,00	1,67	1,83	91,26	159,00	30	1	1
171	3,00	3,00	3,00	100,00	120,00	0	1	2
172	2,00	1,00	1,12	89,29	80,00	0	3	7
174	3,00	2,00	3,00	66,67	127,00	15	1	7
188	5,00	4,00	4,00	100,00	154,00	0	1	3
220	4,00	3,33	3,33	100,00	130,00	0	1	2
221	3,00	2,00	3,33	60,06	74,00	0	1	8
225	7,00	3,80	3,83	99,22	110,00	40	1	8
<b>Média</b>	3,72	2,49	2,82	88,28	139,67			

### 1. Unidades Familiares com alto grau de mercantilização

unidades familiares	tamanho da família	Unidade de trabalho/homem fam.	Unidade de trabalho/homem contratada	Unidade de trabalho/homem contratada	Superfície Agrícola Útil	arrendamento de terceiros	prevê que algum membro permanecerá na propriedade	motivo pelo qual o produtor é criador de gado de corte*
	n° membro				hectares	hectares	1-sim/ 2-não	
55	2,00	2,54	2,54	100,00	77,00	30,00	1	7
147	2,00	2,19	2,19	100,00	311,00	200,00	1	1
114	3,00	1,92	2,17	88,48	246,00	-	1	5
161	4,00	4,00	4,00	100,00	385,00	60,00	1	8
170	3,00	1,13	1,13	100,00	143,00	50,00	1	8
173	3,00	2,83	2,83	100,00	80,00	50,00	1	8
180	8,00	6,00	6,00	100,00	140,00	-	1	8
196	5,00	3,67	3,67	100,00	151,00	-	2	8
218	2,00	2,00	2,00	100,00	165,00	210,00	1	2
<b>Média</b>	3,56	2,92	2,95	98,72	188,67	66,67	-	-

ÓRGÃOS :  
REALIZADORES



EXECUTOR:




---

## ROTEIRO DE PESQUISA UNIDADE PRODUÇÃO

Pecuária de Corte

ANO AGRÍCOLA: JUN/2003 a MAI/2004  
EFETIVO: MARÇO/2004

---

Entrevistado: ( ) Gerente ( ) Capataz ( ) Proprietário ( ) Filho(a) ( ) Outro: \_\_\_\_\_ ( ) M ( ) F

Cód.: \_\_\_\_\_

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

Município: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_

Distância Sede Município: \_\_\_\_\_

Vias de Acesso (Tipo/Situação): \_\_\_\_\_

Zona Agroecológica (Tipo/Características/Particularidades) : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Entrevistador: \_\_\_\_\_

Data : \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

---

OBS: Os dados desta página devem ser preenchidos antes da entrevista.

## 1. Caracterização fundiária, jurídica e administrativa da UPA

### 1.1. Situação Fundiária e uso da terra.

Situação Fundiária	Área (ha)									
	Própria	Em Parceria				Arrendamento				Outros
		De Terceiro	Período	Para Terceiro	Período	De Terceiro	Período	Para Terceiro	Período	
Área total (ha)										

1.2. Qual o valor médio da hectare (nu) na região onde está localizada a sua propriedade e com as mesmas características ? ..... R\$/ha

### 1.3. Como foram obtidas as terras – área própria?

Itens	Quantidade de área (ha)
<input type="checkbox"/> através de herança	
<input type="checkbox"/> compra de parentes	
<input type="checkbox"/> compra de terceiros	
<input type="checkbox"/> através de doação	
<input type="checkbox"/> as terras são de posse provisória	
<input type="checkbox"/> por atribuição (colonização, etc)	
<input type="checkbox"/> não sabe/não respondeu	

### 1.4. Situação jurídico legal da propriedade:

Individual				Societária				Mista
Pessoa Física	Pessoa Jurídica			Pessoa Física		Pessoa Jurídica		
	Condomínio	Empresa	Outro	Condomínio Informal	Outro	Condomínio	Empresa	

### 1.5. Quem toma as decisões da unidade de produção?

- membros da família Quem? \_\_\_\_\_  
 não membros da família (terceiros) Quem? \_\_\_\_\_

### 1.6. Quem implementa/executa as decisões ou a maior parte das decisões tomadas?

- os mesmos da resposta anterior  
 técnico habilitado  
 outro (empregado, etc.)

## 2. Caracterização geral do sistema de produção, uso da terra, relevo e solos

### 2.1. Como classifica o sistema de produção predominante na UPA?

- só pecuária bovina  
 pecuária bovina mista com ovinos  
 pecuária bovina mista com bubalinos  
 pecuária bovina mista com ovinos e bubalinos  
 pecuária com lavoura  
 pecuária com silvicultura  
 pecuária integrada com lavoura e silvicultura  
 pecuária de corte e leite  
 outra (especificar): \_\_\_\_\_

### 2.2. Houve mudança recente no sistema de produção?

- não  
 sim, aumento da lavoura sem diminuição do efetivo animal  
 sim, aumento da lavoura com diminuição do efetivo animal  
 sim, com troca do sistema de criação  
 sim, outra razão (especificar): \_\_\_\_\_

2.3. Qual a razão da mudança? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2.4. Detalhamento da Utilização da Terra na Unidade de Produção

	Área (ha)
Área ocupada com atividades de lavoura de seco	
Área ocupada com atividades de lavoura irrigada	
Área ocupada com campo nativo**	
Área ocupada com campo nativo melhorado**	
Área ocupada com atividades de pastagens permanentes**	
Pastagens anuais de verão**	
Pastagens anuais de inverno**	
Florestas plantadas	
Matas, Florestas Naturais, Capoeiras (não exploradas)	
Área com Benfeitorias	
Terras Inaproveitáveis, ruas, caminhos e construções	
<b>Superfície Total (ST)*</b>	

\*A Superfície Total da UPA não corresponde necessariamente à soma de todas as áreas exploradas.

\*\*Incluir capões e quebra ventos existentes nas áreas de pastagens as quais o gado tenha acesso.

2.5. Tipo de relevo predominante (em % da área total **ou** em ha):

( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Plano; ( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Ondulado; ( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Forte Ondulado;

2.5. Tipo de drenagem (em % da área total **ou** em ha):

( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Mal drenado ( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Bem drenado

2.7. Textura do solo (em % da área total **ou** em ha):

( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Arenoso ( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Argiloso ( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Pedregoso

2.8. Profundidade do solo (em % da área total **ou** em ha):

( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Raso ( \_\_\_\_ % **ou** \_\_\_\_ ha) Profundo

2.9. Faz análise do solo?

( ) com freqüência; ( ) raramente; ( ) nunca fez

2.10. Vê necessidade de utilizar práticas conservacionistas de solo (terraços, curva de nível, etc)?

- ( ) sim, e implementa práticas conservacionistas  
 ( ) sim, mas NÃO implementa práticas conservacionistas  
 ( ) não porque isto não é um problema na propriedade  
 ( ) não sabe

2.11. Qual a sua opinião a respeito da situação dos recursos hídricos/água na sua UPA?

- ( ) isto não representa problema  
 ( ) não tem idéia do assunto  
 ( ) preocupa-se com isto e tem adotado medidas para conservação  
 ( ) sabe do problema mas acha que isto não lhe diz respeito

2.12. Em caso de elevada concentração de bovinos de corte, qual o principal destino dos rejeitos animais:

- ( ) Não há concentração ( ) Direto nos cursos d'água ( ) Esterqueira ( ) Alimentação animal  
( ) Direto no solo ( ) Queima ( ) Lagoa de Estabilização (Tratamento dos resíduos) ( ) Outros

### 3. Infra-estrutura básica

#### 3.1. Benfeitorias e instalações (Jun/03 a Mai/04)

Especificação	Quantidade	Área construída (m <sup>2</sup> ;m <sup>3</sup> ;ha;km)	(1) alvenaria	Idade do bem ou ano de construção	Valor atual estimado*
			(2) madeira		
			(3) mista		
Açude					
Poços artesanais					
Estábulo					
Mangueira					
Banheiro					
Galpões					
Cercas					
Casa de moradia/ família					
Casa de empregado					
Silo					
Galpão para engenho arroz					
Galpão para fabricar ração					
Estufa fumo					

Aviário					
Galineiro					
Pocilgas/chiqueiro					
Outros (especificar)					

\* A ser estimado através de levantamento específico a ser realizado na região de estudo.

3.2. Quais os principais investimentos nos últimos anos:

Tipos de Investimentos	Ano	Valor
( ) Equipamentos/Máquinas	2001	R\$
	2002	R\$
	2003	R\$
( ) Instalações e Benfeitorias	2001	R\$
	2002	R\$
	2003	R\$
( ) Infra-estrutura Produtiva (drenagem/cercas/açudes/rede elétrica/ etc.)	2001	R\$
	2002	R\$
	2003	R\$
( ) Correção de Solos (calcáreo)	2001	R\$
	2002	R\$
	2003	R\$
( ) Culturas permanentes (pastagens permanentes/ reflorestamentos/etc.)	2001	R\$
	2002	R\$
	2003	R\$

## 3.3. Máquinas e equipamentos (Jun/03 a Mai/04)

Especificação	Quantidade	Idade (anos)	Valor atual estimado*
Caminhão			
Veículo utilitário			
Tração Animal: Juntas de Bois			
Cavalos de Serviço			
Microtrator (< 20 Hp)			
Trator > 20 Hp < 80 Hp			
Trator > 80 Hp			
Equipamento de pré-limpeza de arroz			
Secador			
Siloaerador			
Engenho arroz			
Colhedora			
Retroescavadeira			
Equipamentos e Implementos			
Calcareador			
Taipadeira			
Plaina			
Arado de tração animal			
Arado de tração mecânica			
Capinadeira de tração animal			
Grade aradora de tração animal			
Grade de tração mecânica			
Semeadora de tração mecânica			
Semeadora de tração animal			
Ensiladeira			
Roçadeira			
Carreta agrícola			
Pulverizador tracionado			
Pulverizador costal motorizado			
Pulverizador costal manual			
Ordenhadeira			
Resfriador de leite			
Motor elétrico			
Bomba de água			
Engenho de cana			
Triturador de cereais			
Balança de gado			
Picador de pasto (forrageiras)			
Equipamentos de fábrica de ração			
Arreios			
Outros (especificar)**			


\* A ser estimado através de levantamento específico a ser realizado na região de estudo.

\*\* Estimar quantidade e valor: ancinhos, caixas para colheita, enxadas, enxadões, foices, machados, pás, picaretas, saraquá.

### 3.4. Características da sede ou casa principal

Casa Principal	Instalações Sanitárias	Água	Destino dos Dejetos Humanos
<input type="checkbox"/> Alvenaria	<input type="checkbox"/> Banheiro Completo	<input type="checkbox"/> Poço Artesiano	<input type="checkbox"/> Fossa Simples (seca)
<input type="checkbox"/> Madeira	<input type="checkbox"/> Banheiro Incompleto	<input type="checkbox"/> Poço cavado	<input type="checkbox"/> Fossa Séptica/Poço Absorvente
<input type="checkbox"/> Mista	<input type="checkbox"/> Casinha ou Latrina	<input type="checkbox"/> Córrego/Açude	<input type="checkbox"/> Direto no Solo
<input type="checkbox"/> Outra	<input type="checkbox"/> Nenhuma	<input type="checkbox"/> Cacimba ou nascente	<input type="checkbox"/> Direto nos Cursos D'água
		<input type="checkbox"/> Água do Vizinho	<input type="checkbox"/> Não tem
		<input type="checkbox"/> Outro	<input type="checkbox"/> Outro

#### 3.4.1. Bens de Consumo que existem na Sede ou casa principal

ESPECIFICAÇÃO	Quantidade	ESPECIFICAÇÃO	Quantidade
Fogão <input type="checkbox"/> Gás <input type="checkbox"/> Lenha		Celular	
Freezer		Internet	
Bicicleta		Linha de Telefone fixo	
Forno elétrico/microondas		Microcomputador	
Máquina de lavar roupa		Moto	
Geladeira		Rádio transmissor	
Automóvel		Parabólica	
		Televisor	

### 3.5. Questões gerais sobre a infra-estrutura básica

#### 3.5.1. Qual o principal tipo de abastecimento de energia elétrica?

- rede geral  
 gerador próprio  
 não possui  
 outro \_\_\_\_\_

#### 3.5.2. O abastecimento de energia elétrica atende às suas necessidades?

- Sim  
 Não. Por que?  Pouca potência  Inconstância no fornecimento  N° fases insuficientes

#### 3.5.3. Como vê a infra-estrutura atual da propriedade para o sistema atual de produção?

##### 3.5.3.1. Currais, banheiro, bretes e mangueiras

- é suficiente e adequado  
 é insuficiente e afeta a eficácia do sistema

##### 3.5.3.2. Cercas, divisões, número e tamanho de poteiros, etc.

- é suficiente e adequado  
 é insuficiente e afeta a eficácia do sistema

##### 3.5.3.3. Estradas internas, sistema de irrigação (se for o caso), drenagem, conservação do solo.

- é suficiente e adequado  
 é insuficiente e afeta a eficácia do sistema

#### 4. Caracterização dos Sistemas de Criação de bovinos de corte

4.1. Como define seu sistema de criação de gado de corte e qual o padrão de raça?

Raça \ Ciclo	Ciclo Completo	Cria	Recria	Cria/Recria	Recria/Terminação	Terminação
Trabalha raça pura						
Trabalha com cruzas						
Gado geral						

OBS: Ciclo Completo: cria/recria/terminação.

4.2. Predominância de raças no sistema de criação de gado de corte (se não for gado geral):

- ( ) Pura Qual? \_\_\_\_\_  
 ( ) Cruza entre Européias - Quais? \_\_\_\_\_  
 ( ) Cruza entre Zebuínas x Européias - Quais? \_\_\_\_\_

#### 4.3. APENAS PARA O CASO DE QUALQUER SISTEMA DE CRIAÇÃO QUE INCLUA CRIA DE CORTE (QUESTÕES 4.3.1. A 4.3.9.)

##### 4.3.1. QUAL O CRITÉRIO PREPONDERANTE PARA O DESCARTE DE VACAS DE CORTE:

- ( ) IDADE. QUAL A IDADE MÉDIA? \_\_\_\_\_  
 ( ) FALHA EM UMA ESTAÇÃO DE MONTA  
 ( ) FALHA EM DUAS ESTAÇÕES DE MONTA CONSECUTIVAS  
 ( ) FALHA EM MAIS DE DUAS ESTAÇÕES DE MONTA CONSECUTIVAS  
 ( ) EXAME GINECOLÓGICO  
 ( ) PROGRAMA DE SELEÇÃO  
 ( ) NENHUMA/OUTRA RAZÃO. QUAL? \_\_\_\_\_

##### 4.3.2. QUAL A IDADE E/OU PESO MÉDIO EM QUE AS NOVILHAS SÃO COBERTAS/INSEMINADAS?

\_\_\_\_\_ Nº DE MESES E/OU \_\_\_\_\_ KG ( ) NÃO SABE ( ) INDEFINIDO

##### 4.3.3. QUAL O PESO MÉDIO (EM KG) OU CONDIÇÃO CORPORAL (ESCALA DE 1-5) DAS VACAS PRIMÍPARAS:

Na saída do inverno	_____ kg de peso médio	ou	( )1 ( )2 ( )3 ( )4 ( )5
No desmame	_____ kg de peso médio	ou	( )1 ( )2 ( )3 ( )4 ( )5

##### 4.3.4. QUAL O PESO MÉDIO (EM KG) OU CONDIÇÃO CORPORAL (ESCALA DE 1-5) DAS VACAS MULTÍPARAS:

Na saída do inverno	_____ kg de peso médio	ou	( )1 ( )2 ( )3 ( )4 ( )5
No desmame	_____ kg de peso médio	ou	( )1 ( )2 ( )3 ( )4 ( )5

##### 4.3.5. QUAL O TIPO DE DESMAME PRATICADO EM CONDIÇÕES NORMAIS?

PRIMÍPARAS	MULTÍPARAS
( ) DESMAME PRECOCE (90 DIAS)	( ) DESMAME PRECOCE (90 DIAS)
( ) DESMAME ANTECIPADO (60 DIAS)	( ) DESMAME ANTECIPADO (60 DIAS)
( ) DESMAME NORMAL (6-8 MESES)	( ) DESMAME NORMAL (6-8 MESES)
( ) NÃO FAZ DESMAME (NATURAL)	( ) NÃO FAZ DESMAME (NATURAL)
( ) CONFORME CONDIÇÃO CORPORAL DA VACA	( ) CONFORME CONDIÇÃO CORPORAL DA VACA

##### 4.3.6. QUAL O PESO MÉDIO (EM KG) DOS TERNEIROS(AS) AO NASCER E À DESMAMA?

NASCIDOS DE FÊMEAS	_____ KG DE PESO MÉDIO	( ) NÃO SABE
--------------------	------------------------	--------------

<b>PRIMÍPARAS</b>		
<b>NASCIDOS DE FÊMEAS MULTÍPARAS</b>	_____ <b>KG DE PESO MÉDIO</b>	<b>( ) NÃO SABE</b>
<b>NA DESMAMA PRECOCE</b>	_____ <b>KG DE PESO MÉDIO</b>	<b>( ) NÃO SABE</b>
<b>NA DESMAMA ANTECIPADA</b>	_____ <b>KG DE PESO MÉDIO</b>	<b>( ) NÃO SABE</b>
<b>NA DESMAMA NORMAL</b>	_____ <b>KG DE PESO MÉDIO</b>	<b>( ) NÃO SABE</b>

#### 4.3.7. ALUGA OU UTILIZA TOUROS POR EMPRÉSTIMO DE TERCEIROS?

( ) NÃO ( ) SIM

#### 4.3.8. FAZ EXAME ANDROLÓGICO DOS TOUROS?

( ) SIM ( ) NÃO ( ) ÀS VEZES

#### 4.3.9. QUAL O CRITÉRIO PREPONDERANTE PARA O DESCARTE DOS TOUROS:

- ( ) IDADE. QUAL A IDADE MÉDIA? \_\_\_\_\_  
 ( ) EXAME ANDROLÓGICO  
 ( ) IDADE E EXAME ANDROLÓGICO (O QUE OCORRER PRIMEIRO)  
 ( ) PROGRAMA DE SELEÇÃO  
 ( ) NENHUMA/OUTRA RAZÃO. QUAL? \_\_\_\_\_

4.4. Manejos da criação empregadas para cada categoria animal no sistema de criação de bovinos de corte

#### 4.4.1. VACAS DE CRIA MULTÍPARAS (DE SEGUNDA CRIA EM DIANTE)

Manejo	MESES												Mês Indefinido	Todo Ano		
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ				
Monta natural																
Inseminação																
Toque																
Parição																
Desmame																
Descarte/venda																
Compra reposiç																
MANEJO DA ALIMENTAÇÃO																
Past. nativa																
Past. Nat. melh																
Past. cultivada																
Sal proteinado																
Ração																
Suplementação*																
Suplem. silagem																
Sal mineral**																
Sal comum																

\*Suplementação: feno; silagem; capineira; mandioca; cana; etc.

\*\*Sal mineral = sal mineral + farinha de osso

#### 4.4.2. VACAS PRIMÍPARAS (SE O MANEJO É IDÊNTICO AO DAS VACAS MULTÍPARAS, NÃO PREENCHER)

Manejo	MESES												Mês Indefinido	Todo Ano		
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ				
Monta natural																
Inseminação																
Toque																
Parição																
Desmame																
Descarte/venda																
Compra reposiç																
MANEJO DA ALIMENTAÇÃO																
Past. nativa																
Past. Nat. melh																
Past. cultivada																
Sal proteinado																
Ração																
Suplementação*																
Suplem. silagem																
Sal mineral**																
Sal comum																

\*Suplementação: feno; silagem; capineira; mandioca; cana; etc.

\*\*Sal mineral = sal mineral + farinha de osso

### 4.4.3. TOUROS

MANEJO	MESES												IND EFI NID O	TOD O O ANO		
	JAN	FEB	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ				
SELEÇÃO																
DESCARTE/V ENDA																
COMPRA REPÓS.																
<b>MANEJO DA ALIMENTAÇÃO</b>																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVAD A																
RAÇÃO																
SUPLEMENTA ÇÃO*																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEINA DO																
SAL MINERAL**																
SAL COMUM																

\*Suplementação: feno; silagem; capineira; mandioca; cana; etc.

\*\*Sal mineral = sal mineral + farinha de osso

### 4.4.4. TERNEIROS(AS)

MANEJO	MESES												IND EFI NID O	TOD O O ANO		
	JA N	FE V	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ				
NASCIMENTO																
DESMAME																
CASTRACÃO																
SELEÇÃO																
COMPRA MACHOS																
COMPRA FÊMEAS																
VENDA MACHOS																
VENDA FÊMEAS																
MANEJO DA ALIMENTAÇÃO MACHOS																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVADA																
RAÇÃO SUPLEMENTAÇÃO*																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEÍNA DO																
SAL MINERAL																
SAL COMUM																
CONFINAMENTO																
MANEJO DA ALIMENTAÇÃO FÊMEAS **																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVADA																
RAÇÃO SUPLEM. FENO																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEÍNA DO																
SAL MINERAL** *																
SAL COMUM																
CONFINAMENTO																

\*Suplementação: feno; silagem; capineira; mandioca; cana; etc.

**\*\* SE O MANEJO DAS FÊMEAS FOR IGUAL AO DOS MACHOS NÃO PREENCHER A PARTE RELATIVA ÀS FÊMEAS.**

\*\*\*Sal mineral = sal mineral + farinha de osso

## 4.4.5. Novilhos(as) de 1 Ano

MANEJO	MESES												IND EFI NID O	TOD O O ANO		
	JA N	FE V	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ				
COMPRA MACHOS																
COMPRA FÊMEAS																
VENDA MACHOS																
VENDA FÊMEAS																
<b>MANEJO DA ALIMENTAÇÃO MACHOS</b>																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVAD A																
RAÇÃO																
SUPLEM. FENO																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEINA DO																
SAL MINERAL																
SAL COMUM																
CONFINAME NTO																
<b>MANEJO DA ALIMENTAÇÃO FEMEAS **</b>																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVAD A																
RAÇÃO																
SUPLEMENTA ÇÃO*																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEINA DO																
SAL MINERAL** *																
SAL COMUM																
CONFINAME NTO																

\*SUPLEMENTAÇÃO: FENO; SILAGEM; CAPINEIRA; MANDIOCA; CANA; ETC.

\*\* SE O MANEJO DAS FÊMEAS FOR IGUAL AO DOS MACHOS NÃO PREENCHER A PARTE RELATIVA ÀS FÊMEAS.

\*\*\*Sal mineral = sal mineral + farinha de osso

## 4.4.6. Novilhos(as) de 2 Anos

MANEJO	MESES												IND EFI NID O	TOD O O ANO		
	JA N	FE V	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ				
COMPRA MACHOS																
COMPRA FÊMEAS																
VENDA MACHOS																
VENDA FÊMEAS																
<b>MANEJO DA ALIMENTAÇÃO MACHOS</b>																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVAD A																
RAÇÃO																
SUPLEM. FENO																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEINA DO																
SAL MINERAL																
SAL COMUM																
CONFINAME NTO																
<b>MANEJO DA ALIMENTAÇÃO FÊMEAS **</b>																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVAD A																
RAÇÃO																
SUPLEMENTA ÇÃO*																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEINA DO																
SAL MINERAL** *																
SAL COMUM																
CONFINAME NTO																

\*SUPLEMENTAÇÃO: FENO; SILAGEM; CAPINEIRA; MANDIOCA; CANA; ETC.

\*\* Se o manejo das fêmeas for igual ao dos machos não preencher a parte relativa às fêmeas.

\*\*\*Sal mineral = sal mineral + farinha de osso

## 4.4.7. Bois de 3 e mais anos e Vacas de Engorda

MANEJO	MESES												IND EFI NID O	TOD O O ANO		
	JA N	FE V	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ				
COMPRA MACHOS																
COMPRA FÊMEAS																
VENDA MACHOS																
VENDA FÊMEAS																
<b>MANEJO DA ALIMENTAÇÃO MACHOS</b>																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVAD A																
RAÇÃO																
SUPLEM. FENO																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEINA DO																
SAL MINERAL																
SAL COMUM																
CONFINAME NTO																
<b>MANEJO DA ALIMENTAÇÃO FÊMEAS **</b>																
PAST. NATIVA																
PAST. NAT. MELH																
PAST. CULTIVAD A																
RAÇÃO																
SUPLEMENTA ÇÃO*																
SUPLEM. SILAG.																
SAL PROTEINA DO																
SAL MINERAL** *																
SAL COMUM																
CONFINAME NTO																

\*SUPLEMENTAÇÃO: FENO; SILAGEM; CAPINEIRA; MANDIOCA; CANA; ETC.

\*\* Se o manejo das fêmeas for igual ao dos machos não preencher a parte relativa às fêmeas

\*\*\*Sal mineral = sal mineral + farinha de osso

## 4.5. Mortalidade e Manejo sanitário.

## 4.5.1. Mortalidade de animais e vacinações utilizadas

Categoria/vacina	Mortalidade (n° OU %)	Aftosa*	Hemoglob.	Clostridium	Hb+Clostrd.	Ceratoconj.	Leptospira	Brucelose	IBR	IBR+BVD	IBR+BVD+ Leptospira	Carbúnculo	Outras
Terneiras													
Terneiros													
Novilhas de 1 ano													
Novilhas de 2 anos													
Novilhas de 3 anos													
Vacas Primíparas													
Vacas Multiparas													
Terneiras de Descarte													
Novilhas de Descarte													
Primíparas de Descarte													
Vacas de Descarte													
Novilhos de 1 ano													
Novilhos de 2 anos													
Novilhos de 3 anos													
Bois de 4 anos													
Touros													
Cavalos													

\*Se efetivamente houve imunização dos animais contra aftosa, com aplicação de duas doses ao ano.

## 5. Características das pastagens

### 5.1. Campo nativo

#### 5.1.1. Como define o campo nativo que utiliza?

- ( ) Campo fino (predominância de espécies rasteiras como grama forquilha, grama tapete, melador, etc.)  
 ( ) Campo misto (estrato inferior formado pelas espécies acima mais espécies entouceiradas como Capim caninha, estaladeira, barba-de-bode, etc.)  
 ( ) Campo grosso (predominância de espécies entouceiradas como capim limão, capim caninha, estaladeira, etc.)

#### 5.1.2. Como o sr. vê o campo nativo?

- ( ) um recurso de pouca importância e de baixa qualidade  
 ( ) um recurso razoável que precisa ser complementado com outras pastagens  
 ( ) um recurso excelente e de baixo custo e que deve ser mantido  
 ( ) se tivesse condição, substituiria tudo por lavoura ou outra pastagem melhor

#### 5.1.3. Quais as espécies forrageiras que considera mais importantes e que predominam no seu campo nativo?

( ) não conhece	( ) melador rasteiro	( ) grama boiadeira
( ) grama forquilha	( ) capim caninha	( ) grama baixa
( ) grama tapete	( ) pega-pega	( )
( ) capim melador	( ) trevo nativo	( )

#### 5.1.4. O sr. utiliza algum critério para controlar a lotação do seu campo?

- ( ) a condição dos animais (estão ganhando ou perdendo peso ou condição corporal)  
 ( ) a altura do pasto  
 ( ) o número de animais, por experiência prévia  
 ( ) outro (especificar): \_\_\_\_\_

#### 5.1.5. O sr. usa algum tipo de rotação de poteiros?

- ( ) não, trabalha com pastoreio contínuo  
 ( ) sim, usa o método Voisin  
 ( ) sim, mas baseado na condição da pastagem na entrada e saída dos animais  
 ( ) às vezes faz rotação (em certas épocas do ano), às vezes usa pastoreio contínuo

#### 5.1.6. As principais espécies “indesejáveis” que predominam nos seus campos são:

- |                                |                        |
|--------------------------------|------------------------|
| ( ) nenhuma, são campos limpos | ( ) Vassouras          |
| ( ) Chirca                     | ( ) Capim limão        |
| ( ) Mio-mio                    | ( ) Macega estaladeira |
| ( ) Caraguatá                  | ( ) Capim caninha      |
| ( ) Alecrim                    | ( ) Capim Annoni       |
| ( ) Carqueja                   | ( ) Outra:.....        |
| ( ) Barba-de-Bode              |                        |

#### 5.1.7. Acha que estas espécies comprometem o desempenho animal nestas pastagens?

- ( ) Não ( ) Sim. Porquê? \_\_\_\_\_

#### 5.1.8. Utiliza alguma prática para controle destas espécies?

- ( ) roçadas ; ( ) herbicidas; ( ) ambos; ( ) nenhuma

#### 5.1.9. Se não efetua roçadas, qual a razão?

- ( ) muito caro  
 ( ) não resolve o problema  
 ( ) não tem roçadeira e não tem de quem alugar  
 ( ) não tem roçadeira e alugar custa muito caro  
 ( ) outro: não é necessário

5.1.10. No caso de efetuar roçadas, qual a época do ano e qual a frequência na mesma área?

**Época do ano**

**Frequência**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> outono              | <input type="checkbox"/> Todo ano          |
| <input type="checkbox"/> inverno             | <input type="checkbox"/> A cada dois anos  |
| <input type="checkbox"/> início da primavera | <input type="checkbox"/> A cada três anos  |
| <input type="checkbox"/> verão               | <input type="checkbox"/> Quando é possível |

5.1.11. Utiliza a queimada como prática de manejo do campo nativo?

- Não  
 Sim. Porque? \_\_\_\_\_  
 Periodicidade:  1x p/ano  a cada 2 anos  a cada 3 anos ou +

5.1.12. Tens problemas de infestação com Capim Annoni nos seus campos?

- Não  
 Sim. Qual da área infestada? \_\_\_\_\_% e qual a porcentagem de infestação \_\_\_\_\_%

5.1.13. O Sr. Utiliza a prática do diferimento de poteiros?	5.1.14. Se sim para 5.1.13, quando isto é feito e qual a área diferida?
<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não, porque não sabe bem o que é isso <input type="checkbox"/> Não, porque não tem campo suficiente para isso <input type="checkbox"/> Não, por outra razão _____	<input type="checkbox"/> primavera _____ha <input type="checkbox"/> verão _____ha <input type="checkbox"/> outono _____ha

5.2. Campo Nativo Melhorado.

5.2.1. Qual a prática utilizada para o melhoramento do campo

- correção do solo com calcário e fertilizantes  
 correção do solo com calcário e fertilizantes mais sobressemeadura de espécies de inverno  
 apenas sobressemeadura de espécies de inverno  
 aplicação de esterco ou outros tipos de adubos orgânicos  
 idem mais sobressemeadura de espécies de inverno

5.2.2. Foi feita uma análise do solo quando iniciou o processo de melhoramento?

- sim  
 não

5.2.3. Faz análise periódica do solo nestas áreas?

- sim  
 não

5.2.4. As espécies utilizadas para sobressemeiar o campo nativo nestas áreas são:

área 1	
área 2	
área 3	
área 4	

5.2.5. Realiza algum tipo de atividade de manutenção no campo nativo melhorado?

- Não;  Sim. Se sim, descreva a atividade de manutenção

Descrição da prática	Periodicidade

5.2.6. O sr. utiliza algum critério para controlar a lotação nas áreas de campo melhorado?

- ( ) a condição dos animais (estão ganhando ou perdendo peso ou condição corporal)  
 ( ) a altura do pasto  
 ( ) o número de animais, por experiência prévia  
 ( ) outro (especificar): \_\_\_\_\_

5.2.7. O Sr. usa algum tipo de rotação nos poteiros de campo nativo melhorado?

- ( ) não, trabalha com pastoreio contínuo  
 ( ) sim, usa o método Voisin  
 ( ) sim, mas baseado na condição da pastagem na entrada e saída dos animais  
 ( ) às vezes faz rotação (em certas épocas do ano), às vezes usa pastoreio contínuo

5.3. Pastagens cultivadas permanentes

5.3.1. Quais as espécies utilizadas e área ocupada (ha ou % da área total)?

1.	2.	3.
4.	5.	6.

5.3.2. Como foi realizada a implantação destas pastagens?

Espécie	Modo de Implantação	Usou corretivos e fertilizantes conforme recomendação da análise?
1.	( ) PD* com dessecante ( ) PD sem dessecante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não
2.	( ) PD* com dessecante ( ) PD sem dessecante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não
3.	( ) PD* com dessecante ( ) PD sem dessecante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não
4.	( ) PD* com dessecante ( ) PD sem dessecante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não

\*PD = Plantio Direto; PC = Plantio Convencional

5.3.3. Descreva o cultivo ou atividade agrícola anterior à implantação da pastagem

Espécie	Cultivos/Atividades agrícolas anteriores
1.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____
2.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____
3.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____
4.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____

5.3.4. Quais são as práticas de manutenção?

Espécie	Prática de manutenção
1.	( ) Calcáreo ( ) Adubo PK ( ) Nitrogênio ( ) Limpeza ( ) Outra ( ) Nada
2.	( ) Calcáreo ( ) Adubo PK ( ) Nitrogênio ( ) Limpeza ( ) Outra ( ) Nada
3.	( ) Calcáreo ( ) Adubo PK ( ) Nitrogênio ( ) Limpeza ( ) Outra ( ) Nada
4.	( ) Calcáreo ( ) Adubo PK ( ) Nitrogênio ( ) Limpeza ( ) Outra ( ) Nada

5.3.5. O Sr. utiliza algum critério para controlar a lotação nas áreas de pastagens permanentes?

- ( ) a condição dos animais (estão ganhando ou perdendo peso ou condição corporal)  
 ( ) a altura do pasto  
 ( ) o número de animais, por experiência prévia  
 ( ) outro (especificar): \_\_\_\_\_

5.3.6. O sr. usa algum tipo de rotação nos poteiros de pastagens permanentes?

- ( ) não, trabalha com pastoreio contínuo  
 ( ) sim, usa o método Voisin  
 ( ) sim, mas baseado na condição da pastagem na entrada e saída dos animais

( ) às vezes faz rotação (em certas épocas do ano), às vezes usa pastoreio contínuo

#### 5.4. Pastagens cultivadas temporárias (anuais)

##### 5.4.1. Quais as espécies utilizadas?

1.	2.	3.
4.	5.	6.

##### 5.4.2. Como é realizada a implantação destas pastagens?

Espécie	Modo de Implantação	Usou corretivos e fertilizantes conforme recomendação da análise?	Utilizou cobertura nitrogenada?
1.	( ) PD* com desseccante ( ) PD sem desseccante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não	( ) Sim ( ) Não
2.	( ) PD* com desseccante ( ) PD sem desseccante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não	( ) Sim ( ) Não
3.	( ) PD* com desseccante ( ) PD sem desseccante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não	( ) Sim ( ) Não
4.	( ) PD* com desseccante ( ) PD sem desseccante ( ) PC*	( ) Sim ( ) Não	( ) Sim ( ) Não

##### 5.4.3. Descreva o cultivo ou atividade agrícola realizada anteriormente à implantação da pastagem

Espécie	Cultivos/Atividades agrícolas anteriores
1.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____
2.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____
3.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____
4.	( ) Campo Nativo ( ) Lavoura Qual? _____

##### 5.4.4. O Sr. utiliza algum critério para controlar a lotação nas áreas de pastagens anuais?

- ( ) a condição dos animais (estão ganhando ou perdendo peso ou condição corporal)  
 ( ) a altura do pasto  
 ( ) o número de animais, por experiência prévia  
 ( ) outro (especificar): \_\_\_\_\_

##### 5.4.5. O Sr. usa algum tipo de rotação nos poteiros pastagens anuais?

- ( ) não, trabalha com pastoreio contínuo  
 ( ) sim, usa o método Voisin  
 ( ) sim, mas baseado na condição da pastagem na entrada e saída dos animais  
 ( ) às vezes faz rotação (em certas épocas do ano), às vezes usa pastoreio contínuo

#### 5.5. Uso de restegas de lavouras

Tipo de lavoura	Período de uso	Categoria animal	Lotação ou carga animal média (cab/ha)

## 6. Detalhamento do Inventário, vendas e abate para consumo e transformação

Inventário das Criações – categoria	Efetivo MARÇO/2004	Valor/Cabeça MARÇO/2004	Nº Animais Vendidos Ano Agrícola (JUN/03 a MAI/04)	Preço Animais Vendidos Ano Agrícola (JUN/03 a MAI/04)	Nº Animais p/Alimentação Empregados Ano Agrícola (JUN/03 a MAI/04)	Consumo Familiar Ano Agrícola (JUN/03 a MAI/04)	Consumo para Transformação (JUN/03 a MAI/04)
<b>BOVINOS</b>							
Touros							
Vacas							
Terneiros(as)							
Novilhos 1-2 anos (sobreano)							
Novilhas 1-2 anos (sobreano)							
Novilhos 2-3 anos							
Novilhas 2-3 anos							
Novilhos + 3 anos							
Bois 3-4 anos							
Bois + 4 anos							
Bois de canga/manso							
Vacas de descarte							
Novilhas de descarte							
<b>BUBALINOS</b>							
<b>CAPRINOS</b>							
<b>OVINOS</b>							
Ovelhas							
Carneiros							
Cordeiros(as)							
Borregos							
Borregas							
<b>EQÜINOS</b>							
Cavalo							
Égua							
Potro(a)							
<b>SUÍNOS</b>							
Macho Cachaço							
Porca							
Leitão							
Animais Terminados							
<b>AVES</b>							
Galinhas/Galo							
Patos							
Outros							

**6.1. COMO TEM SIDO O COMPORTAMENTO DO EFETIVO DE CADA CATEGORIA DE BOVINO DE CORTE (COMPOSIÇÃO DO REBANHO) NOS ÚLTIMOS 3 ANOS?**

- ( ) REDUZIU  
 ( ) ESTÁVEL  
 ( ) AUMENTOU.

**6.2. EM RELAÇÃO À QUESTÃO ANTERIOR, JUSTIFIQUE A REDUÇÃO OU O AUMENTO DO EFETIVO DE CADA CATEGORIA DOS BOVINOS DE CORTE (QUAIS CATEGORIAS SE ALTERARAM E PORQUE):**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 7. Características da comercialização bovina

### 7.1. NO CASO DE COMPRA DE ANIMAIS PARA REPOSIÇÃO (TOUROS, VACAS E NOVILHAS), A QUEM RECORRE E QUAL IMPORTÂNCIA EM TERMOS PERCENTUAIS?

<u>TOUROS</u>	<u>VACAS</u>	<u>NOVILHAS OU TERNEIRAS</u>
( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS
( %) CORRETORES	( %) CORRETORES	( %) CORRETORES
( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS	( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS	( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS
( %) OUTROS PECUARISTAS	( %) OUTROS PECUARISTAS	( %) OUTROS PECUARISTAS
( %) OUTROS	( %) OUTROS	( %) OUTROS
PESO MÉDIO: _____ KG	PESO MÉDIO: _____ KG	PESO MÉDIO: _____ KG

### 7.2. NO CASO DE COMPRA DE ANIMAIS RECRIA E/OU TERMINAÇÃO, A QUEM RECORRE E QUAL IMPORTÂNCIA EM TERMOS PERCENTUAIS?

<u>TERNEIROS(A S)</u>	<u>NOVILHOS(AS)</u>	<u>VACAS ENGORDA</u>	<u>BOIS</u>
( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS
( %) CORRETORES	( %) CORRETORES	( %) CORRETORES	( %) CORRETORES
( %) FEIRAS AGROPEC.			
( %) OUTROS PECUARISTAS			
( %) OUTROS	( %) OUTROS	( %) OUTROS	( %) OUTROS
PESO MÉDIO: _____ KG			

### 7.3. PARA O CASO DE SISTEMAS INCLUAM A COMPRA DE ANIMAIS DE RECRIA E TERMINAÇÃO

#### 7.3.1. QUAL O CRITÉRIO PREFERENCIAL UTILIZADO PARA A COMPRA DE ANIMAIS PARA RECRIA E TERMINAÇÃO

- CARACTERÍSTICAS RACIAIS  
 PESO MÍNIMO  
 PESO E CARACTERÍSTICAS RACIAIS  
 APENAS PREÇO  
 PREÇO, PESO E CARACTERÍSTICAS RACIAIS

#### 7.3.2. NO CASO DE COMPRA, CONSEGUE COMPRAR ESTES ANIMAIS COM AS CARACTERÍSTICAS DESEJADAS?

- SEMPRE     NUNCA.     ÀS VEZES

#### 7.3.3. QUAL O CRITÉRIO PREFERENCIAL UTILIZADO PARA A COMPRA DE ANIMAIS PARA REPOSIÇÃO?

- CARACTERÍSTICAS RACIAIS  
 PESO MÍNIMO  
 APENAS PREÇO  
 PESO E CARACTERÍSTICAS RACIAIS  
 preço, peso e características raciais

**7.3.4. DE UM MODO GERAL, CONSEGUE COMPRAR ESTES ANIMAIS COM AS CARACTERÍSTICAS DESEJADAS?**

( ) SEMPRE ( ) NUNCA. ( ) ÀS VEZES

**7.4. PARA QUEM VENDE OS ANIMAIS DE DESCARTE DO SISTEMA DE CRIA (TOUROS, VACAS, NOVILHAS) E QUAL IMPORTÂNCIA EM TERMOS PERCENTUAIS?**

TOUROS	VACAS	NOVILHAS
( %) FRIGORÍFICO	( %) FRIGORÍFICO	( %) FRIGORÍFICO
( %) REDE DE SUPERMERCADOS	( %) REDE DE SUPERMERCADOS	( %) REDE DE SUPERMERCADOS
( %) AÇOUGUE	( %) AÇOUGUE	( %) AÇOUGUE
( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS
( %) CORRETORES	( %) CORRETORES	( %) CORRETORES
( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS	( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS	( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS
( %) OUTROS PECUARISTAS	( %) OUTROS PECUARISTAS	( %) OUTROS PECUARISTAS
( %) OUTROS	( %) OUTROS	( %) OUTROS
PESO MÉDIO: KG	PESO MÉDIO: KG	PESO MÉDIO: KG

7.5. Para quem vende os animais para **recria e terminação** e qual importância em termos percentuais?

TERNEIROS(AS)	NOVILHOS(AS)	VACAS ENGORDA	BOIS
( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS
( %) CORRETORES	( %) CORRETORES	( %) CORRETORES	( %) CORRETORES
( %) FEIRAS AGROPEC.			
( %) OUTROS PECUARISTAS			
( %) OUTROS	( %) OUTROS	( %) OUTROS	( %) OUTROS
PESO MÉDIO: _____ KG			

7.6. Para quem **vende** os animais de **abate** (terminados) e qual importância em termos percentuais?

BOIS	VACAS DE DESCARTE
( %) FRIGORÍFICO	( %) FRIGORÍFICO
( %) REDE DE SUPERMERCADOS	( %) REDE DE SUPERMERCADOS
( %) AÇOUGUE	( %) AÇOUGUE
( %) INTERMEDIÁRIOS	( %) INTERMEDIÁRIOS
( %) CORRETORES	( %) CORRETORES
( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS	( %) FEIRAS AGROPECUÁRIAS
( %) OUTROS PECUARISTAS	( %) OUTROS PECUARISTAS
( %) OUTROS	( %) OUTROS
PESO MÉDIO: _____ KG	PESO MÉDIO: _____ KG

7.7. Critérios relevantes na comercialização do gado, segundo grau de importância [Ler as alternativas e hierarquizá-las segundo o grau de importância: de 1 a 3]

Itens	Grau de Importância
1. Existe contrato prévio com o comprador	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
2. Vende quando necessita de dinheiro	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
3. Vende quando o preço está bom	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
4. Vende quando necessita liberar o campo	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
5. Há constância no comprador	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
6. Há pagamento diferenciado pela qualidade	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
7. Há pagamento diferenciado por raça	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
8. Regularidades dos pagamentos	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
9. Outros	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3

**Legenda:**

0 = Nenhuma importância	1 = Pouca importância	2 = Importância relativa	3 = Muito importante
-------------------------	-----------------------	--------------------------	----------------------

7.8. Com relação a comercialização do gado avalie a importância dos aspectos abaixo?  
[Hierarquizar de 1 a 3, segundo legenda abaixo]

Itens	Grau de Importância
1. inadimplência por parte dos compradores	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3
2. distância com relação ao frigorífico ou açougue	( ) 0 ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3

3. baixo preço pago pelo gado	( )0	( )1	( )2	( )3
4. falta de um padrão de acabamento	( )0	( )1	( )2	( )3
5. falta de alternativa de compradores	( )0	( )1	( )2	( )3
6. falta de um padrão de raça	( )0	( )1	( )2	( )3
7. incerteza	( )0	( )1	( )2	( )3
8. Outros	( )0	( )1	( )2	( )3

**Legenda:**

0 = Nenhuma importância	1 = Pouca importância	2 = Importância relativa	3 = Muito importante
-------------------------	-----------------------	--------------------------	----------------------

7.9. Os animais são rastreados, ou seja, existe registro oficial dos animais junto ao SISBOV?

Não. Porque? \_\_\_\_\_

Sim. Desde quando? \_\_\_\_\_ ano

Quantos animais (% em relação ao rebanho) \_\_\_\_\_%

Percebeu alguma vantagem na ocasião da comercialização dos animais?

Não

Sim. Qual? \_\_\_\_\_

7.10. No último ano houve roubo de animais na sua propriedade?

Não       Sim.

Quais	Quantos

## 8. Insumos adquiridos para as atividades de produção animal [Ano agríc: Jun/03 a Mai/04]

<b>Especificação</b>	<b>Quantidade/ Unidade</b>	<b>Valor Pago Médio por Unidade</b>
Bovinos – Terneiros(as)		
Bovinos – Novilhos de 1 ano		
Bovinos – Novilhas de 1 ano		
Bovinos – Novilhos de 2 anos		
Bovinos – Novilhas de 2 anos		
Bovinos – Novilhos de 3 anos		
Bovinos – Novilhas de 3 anos		
Vacas em engorda		
Bois em engorda		
Ovinos		
Suínos		
Rações para bovinos		
Rações para suínos		
Rações para aves		
Rações para outros animais		
Sal mineral		
Sal comum		
Sal proteinado		
Farinha de osso		
Componentes para rações para bovinos (milho/sorgo, vitaminas, farelos, etc.)		
Componentes para rações para suínos		
Componentes para rações para aves		
Componentes para outros animais		
Produtos veterinários para bovinos:		
Vacinas		
Carrapaticidas		
Vermífugos,		

Outros Produtos Veterinários (Antibióticos; Desinfetantes, ...)		
Produtos veterinários para suínos		
Produtos veterinários para aves		
Produtos veterinários para outros animais		
Terceirização de serviços/Empreitada		
Outros insumos animais (especificar)		

\* **Atenção:** Importante levantar informação sobre a quantidade e valor pago




## 9.4. Florestamento e Reflorestamento (Considerar área plantada e a área cortada)

Tipos	Área Plantada	Área Cortada	Idade (média)	Valor (R\$)
Acácia-negra				
Eucalipto				
Pinus				

## 9.5. Possui horta doméstica?

9.5.1. Para a família Sim ( ) Não ( )

9.5.2. Para os empregados Sim ( ) Não ( )

9.5.3. Se possui horta, na sua avaliação, quanto valem os produtos que são retirados da horta para consumo familiar, em R\$?..... e para os empregados (somente se preparada e oferecida pelo produtor), em R\$?.....

## 9.6. Possui pomar doméstico?

9.6.1. Para a família Sim ( ) Não ( )

9.6.2. Para os empregados Sim ( ) Não ( )

9.6.3. Se possui pomar, na sua avaliação, quanto valem os produtos que são retirados do pomar para consumo familiar, em R\$?..... e para os empregados (somente se preparado e oferecido pelo produtor), em R\$?.....

## 10. Insumos para produção vegetal adquiridos no ano agrícola (Jun/03 a Mai/04)

Especificação	Quantidade/ unidade	Valor Médio Pago por Unidade	Destino
Sementes adquiridas para lavoura			
Sementes e mudas adquiridas para pastagens			
Aubos químicos para pastagens			
Aubos químicos para lavoura			
Aubos Orgânicos			
Calcário para lavoura			
Calcário para pastagem			
Óleo diesel para lavoura			
Óleo diesel para pastagem			
Agrotóxicos p/lavoura (fungicida, inseticida, herbicida, formicida)			
Agrotóxicos para pastagem			
Terceirização de serviços/Empreitada p/ lavoura*			
Terceirização de serviços/Empreitada para pastagem*			

\*Quando realizada por terceiros sem envolvimento gerencial ou material disponibilizada pela UPA (Exemplos de serviços terceirizados: aviação/colheira/serviços de máquinas/construção de benfeitorias).

**11. Produção de Origem Animal Não Transformada (Leite, Mel, Ovos, etc)****[USAR PRODUÇÃO POR DIA, SEMANA, MÊS OU ANO] [ANO AGRÍCOLA: Jun/03 a Mai/04]**

Especificação	Unidade	Quantidade produzida	Quantidade vendida	Preço de venda	Consumo familiar	Alimentação empregados	Usado para transformação
Leite							
Ovos							
Mel							
Peixes							

11.1. Para quem é vendida a maior parte destes produtos?

- venda direta para consumidores – na propriedade, nas casas ou em feiras livres  
 para cooperativa  
 para agroindústria e/ou empresa privada se estiver integrado  
 para o intermediário – atravessador

## 12. Produtos processados ou beneficiados dentro do estabelecimento no ano agrícola

(Jun/03 a Maio/04)

Produto	Quantidade Produzida	Unidade	Preço Médio de Venda por Unidade	Quantidade Vendida	Quantidade Consumida pela Família
Queijo					
Salame					
Vinho					
Banha					
Cuca					
Conservas					
Cachaça					
Pelego					

12.1 Para quem é vendida a maior parte dos produtos da transformação caseira?

- venda direta para consumidores – na propriedade, nas casas ou em feiras livres  
 para cooperativa  
 para agroindústria e/ou empresa privada se estiver integrado  
 para o intermediário – atravessador  
 outro \_\_\_\_\_

## 13. Matéria-prima e insumos utilizados para a transformação da produção caseira no ano agrícola (Jun/03 a Mai/04)\*

Especificação	Quantidade	Unidade	Valor Pago por Unidade	Observações sobre quantidades, etc
Açúcar				
Coalho				
Tripas				
Recipientes				
Garrafas				

\* Somente a matéria-prima e insumos adquiridos.

14. Rendas obtidas com trabalhos não-agrícolas e em atividades fora da UP (ano agrícola: Jun/03 a Mai/04)

Condição Familiar (A)	Atividades Não-Agrícolas (C)	Periodicidade		Valores Recebidos em R\$		Receita em Produto	
		Nº Dias	Localização (B)	Mês	Ano	Mês	Ano

(A) 1. Pai; 2. Mãe; 3. Filho; 4. Filha; 5. Genro; 6. Nora; 7. Netos; 8. Avô; 9. Avó; 10. Irmão; 11. Outro

(B) 1. Na localidade/comunidade rural; 2. No centro urbano do próprio município; 3. Em outro município

(C) 1. Indústria; 2. Comércio; 3. Serviços: Profissional Liberal; 4. Serviços: Outros. Qual? (informar ao lado do código)

14.1. Utiliza os recursos obtidos com atividades não-agrícolas na unidade de produção agrícola?

( ) Sim Finalidade: ( ) Custeio ( ) Capital

( ) Não

( ) Não sabe

14.2. Renda e benefícios não-agrícolas (recebidos no decorrer do ano agrícola – Jun/03 a Mai/04)

	Itens	Periodicidade		Valor (R\$)
		Mês	Ano	
Transferências Sociais	Aposentadorias			
	Pensões			
	Bolsa Escola			
	Cheque Seca			
	Rebate Pronafinho			
Outras Receitas	Aluguel			
	Arrendamento			
	Juros			
	Remessas/Transferências de dinheiro p/UPA			
	Doações			
	Heranças			

14.3. Utiliza os recursos das transferências sociais e outras receitas na unidade de produção agrícola?

( ) Sim Finalidade: ( ) Custeio ( ) Capital

( ) Não

( ) Não sabe



(A)	(B)	(C)	(D)
1 Pai	6. Tempo integral: 6 dias/semana	1 analfabeto – nunca estudou	(1 ) técnico agrícola
2 Mãe	5. Parcial: 5 dias/semana	2 apenas lê e escreve	(2 ) curso técnico de curta duração
3 Filho	4. Parcial: 4 dias/semana	3 1ª a 4ª série completo	(100) Agronomia
4 Filha	3. Parcial: 3 dias/semana (<6h/d)	4 1ª a 4ª série incompleto	(101) Veterinária
5 Genro	2. Parcial: 2 dias/semana (<4h/d)	5 5ª a 8ª série completo	(102) Zootecnia
6 Nora	1. Parcial: 1 dia/semana (<2h/dia)	6 5ª a 8ª série incompleto	(8 ) Outro: _____
7 Netos	0. Não trabalha	7 2º grau completo	(9 ) sem qualificação formal
8 Avô		8 2º grau incompleto	
9 Avó		9 nível técnico	
10 Irmão		10 superior completo	
11 Irmã		11 superior incompleto	
99 Outros		12 sem idade escolar	

**Legenda:**



<b>Tipo</b>	<b>%</b>	<b>ou</b>	<b>Área (ha)</b>	<b>ou</b>	<b>Qtde</b>	<b>ou</b>	<b>Valor</b>
( ) Seguro Saúde							
( ) Seguro Vida (acidentes)							
( ) Vale Transporte							
( ) Rancho/Aux.alimentação							
( ) Concessão campo p/criação							
( ) Concessão campo p/produção							
( ) Outros							

### 16. Crédito e Financiamento no ano agrícola (Jun/03 a Mai/04)

Operação Instituição (A)	Destino (B)	Ano de Contratação	Período de Carência	Valor Total Financiamento (R\$)	Periodicidade das Amortizações	Nº Parcelas	Taxa de Juros (mês ou ano)	Valor Amortizado (ano) (Jun/03 a Mai/04)	Saldo Devedor

#### Código:

(A)	(B)
1 Bancos (Qual?)	1 Custeio Agrícola
2 Cooperativas	2 Custeio Pecuária
3 Fundo Municipal	3 Comercialização Agrícola
4 Emp. Integradora/Agroind.	4 Comercialização Pecuária
5 Vizinhos	5 Investimento Agrícola
6 Parentes	6 Investimento Pecuária
7 Pronaf	
8 RS-Rural	
9 Outros	

#### 16.1. Securitização ou dívidas antigas pendentes ou negociadas (quais/ valor, etc.):

Qual	Período contratado	Valor	Situação	Outro

#### 16.2. Em caso de endividamento elevado, como o produtor/agricultor vê a sua situação:

- Muito Fácil  
 Fácil  
 Difícil  
 Muito Difícil

### 17. Outros gastos anuais no ano agrícola (Jun/03 a Mai/04)

Discriminação	Valor (R\$)
ITR	
FUNRURAL	
ICMS*	
Sindicato	
Luz	
Água	
Telefone	
Gasolina	
Seguro agrícola	
Assistência técnica**	
Arrendamento (Pagos)	

Impostos com veículos	
-----------------------	--

\* Se não foi computado no momento das vendas dos produtos agrícolas de criação ou transformados.

\*\* Se não declarada como Serviços Terceiros ou como mão-de-obra contratada.

**[APLICAR AS QUESTÕES RELATIVAS AO AMBIENTE SOCIOECONÔMICO UNICAMENTE PARA O CASO DO ENTREVISTADO SER O PROPRIETÁRIO OU MEMBRO DA FAMÍLIA]**

**18. Ambiente socioeconômico e lógica do pecuarista**

18.1 Os membros da família costumam participar de atividades na comunidade local e/ou no município  
[Assinale todas em que houver a participação de algum membro da família]

Especificação	Informar se participa
Associação local de produtores e/ou criadores	Sim ( ) Não ( )
Associação regional/nacional de produtores e/ou criadores	Sim ( ) Não ( )
Cooperativas (créditos, eletrificação, produção, etc.)	Sim ( ) Não ( )
Grupo de produtores para compra e venda	Sim ( ) Não ( )
Participa de CITES (Centro de Integração e Troca de Experiência)	Sim ( ) Não ( )
Sindicato de trabalhadores	Sim ( ) Não ( )
Associação de mulheres/clube de mães	Sim ( ) Não ( )
Associação vinculada a igreja (pastoral, canto, etc.)	Sim ( ) Não ( )
Clube de futebol, bocha, etc ligado ao lazer	Sim ( ) Não ( )
Sindicato Patronal	Sim ( ) Não ( )
Partido Político	Sim ( ) Não ( )
Outros tipos de entidade (especificar)	Sim ( ) Não ( )

18.2 Realiza controle contábil (entradas e saída) das atividades da propriedade agrícola?

( ) Sim. Desde quando? \_\_\_\_\_ ano

Quem realiza? ( ) O(A) próprio(a) ( ) membro da família, não Contador ( )

Outro

Tipo: ( ) Livro caixa ( ) Outro tipo de controle

( ) Não

18.3. Estes controles são repassados para um Contador?

( ) Sim ( ) Não

18.4. A gestão da propriedade é informatizada?

( ) Não

( ) Sim. Tipo: ( ) Controle contábil/financeiro ( ) Controle e Registro dos animais

( ) Outros

18.5. Recebe assistência técnica? ( ) Sim ( ) Não

Se sim, de quem? \_\_\_\_\_

Qual a periodicidade? \_\_\_\_\_

18.6. Qual é o meio de comunicação mais importante para sua informação?

( ) Ouvir rádio ( ) Ler material técnico

( ) Assistir TV ( ) Dia de campo, palestras e cursos

( ) Ler Jornais ou Revistas ( ) Internet

18.7. Qual sua principal motivação para ser criador de gado de corte (**ler ou apresentar as sugestões para o produtor**)

( ) Porque permite lucro

( ) Porque permite o sustento da família

( ) Porque permite ocupação de membros da família

- Porque permite vender em período de necessidade
- Segurança (baixo risco)
- Porque é a única alternativa possível/viável na sua propriedade ou em parte dela
- Satisfação pessoal
- Tradição familiar
- Não sabe fazer outra coisa
- Não sabe/não respondeu

18.8. Se tivesse algum dinheiro sobrando hoje, no que investiria prioritariamente? (ler as sugestões)\*

- na pecuária de corte
- na compra de terras
- na melhoria das condições da moradia
- ajudaria os filhos
- atividade fora da agricultura
- não sabe/não respondeu

### 19. Representações dos produtores/ agricultores sobre o seu futuro:

19.1. O Sr.(a) se identifica melhor como:

- Agricultor
- Agricultor familiar
- Pecuárta
- Pecuárta familiar
- Empresário rural
- Trabalhador rural
- Produtor rural
- Outro: \_\_\_\_\_

19.2. Em relação há 20 anos atrás, como considera o período atual? (assinalar apenas uma alternativa):

- melhorou muito
- melhorou pouco
- piorou muito
- piorou pouco
- nada mudou/está igual

19.3. O que o Sr.(a) considera em primeiro lugar quando planeja mudanças na produção (no modo como produz, no sistema)

- oportunidade de mercado
- aumento da produtividade
- diminuição dos custos
- melhorar as condições de trabalho (diminuir p.ex. a penosidade)
- não sabe/não respondeu

19.4. O projeto de sua família é permanecer na agricultura/pecuária?

- Sim
- Não
- Não sabe/ não respondeu

19.5. O Senhor gostaria que seus filhos seguissem a profissão de agricultor/pecuarista?

- Sim
- Não
- Não sabe/ não respondeu

19.6. Existe algum membro da família (filho ou outro) que o Senhor prevê que continuará a trabalhar em sua propriedade depois que o Senhor não puder mais trabalhar nela?

- Sim
- Não
- Não sabe/ não respondeu

19.7. Caso haja uma piora na renda da sua atividade nos próximos anos, pensa em fazer o quê? (Assinalar apenas uma alternativa e não apresentar a lista para não induzir a resposta)

- continuar a fazer o mesmo que atualmente e esperar que a crise passe ou volte ao normal;
- deixar de trabalhar na agricultura, arrendar e/ou vender a terra;
- buscar aperfeiçoamentos tecnológicos para melhorar a produção na propriedade;
- procurar emprego em alguma atividade não-agrícola, sem vender a terra;
- Não sabe/ não respondeu



