

5 Conclusão

No sentido de fechar o trabalho, mas sem encerrar o debate, a pesquisadora acredita ser importante tecer algumas considerações finais. Estas, por um lado, resumem as questões principais investigadas na pesquisa desenvolvida e, por outro, indicam oportunidades de ampliação, aprofundamento e amplificação de temas e conceitos considerados relevantes para investigações futuras.

Como já declarado, este trabalho se propôs a investigar as seguintes questões:

- Identificar como o consumo da família do produtor rural de baixa renda é afetado dentro da atividade rural na qual ela se insere;
- Identificar como o processo produtivo do produtor de baixa renda se encaixa na cadeia de consumo;
- Identificar como o produtor consumidor é afetado em função das restrições impostas pelo mercado e pelo ambiente da produção agrícola;
- Analisar se o produtor rural de baixa renda é um empreendedor.

Logo, o “problema da pesquisa” recai sobre como entender as questões acima a partir da ótica do marketing rural, do ambiente de agricultura familiar e sob os conceitos de Prahalad (2005) para práticas empresariais da população de baixa renda.

Foi seguindo esta linha de pensamento que surgiu o primeiro grande problema enfocado pelo trabalho: as **barreiras à comercialização que afetam os produtores como empreendedores**. Alguns aspectos dessas barreiras à comercialização e parte de suas implicações na característica de empreendedorismo dos produtores foram discutidos no Capítulo 4. Outros, aqui aparecem como oportunidade de ampliação investigativa, haja vista que um debate desse conteúdo foi aqui iniciado,

possibilidades interpretativas foram abertas mas, percebe-se, há muito ainda a ser pensado. Nessa direção, as cinco condições que se caracterizam como fatores de restrição ao desenvolvimento de negócios na Índia rural, analisados por Prahalad (2005), formaram importante ferramenta de análise dos resultados obtidos no campo de estudo.

Concluiu-se que os pequenos agricultores que têm condições de comercializar produtos de melhor qualidade se vêem como reféns dos grandes distribuidores intermediários que dominam o acesso aos supermercados e a CEASA. Na falta de alternativa própria de escoamento e acesso direto aos grandes mercados, no caso Rio de Janeiro e Grande Rio, são submetidos à venda da produção pelo preço determinado pelos compradores.

O grupo estudado é composto por agricultores que produzem em pequena escala, parte deles usa água imprópria e/ou não utiliza os agrotóxicos de forma adequada e, por causa disso, produzem com qualidade inferior. Nesses casos, ficam limitados à venda para distribuidores intermediários menores, com escoamento para restaurantes e pequenos varejistas de Teresópolis e adjacências e da Região dos Lagos. Logo, uma importante barreira à ampliação das possibilidades de comercialização que afeta os produtores como empreendedores é a **negociação com intermediários**.

O estudo aqui desenvolvido encaminhou análises no que tange a considerar que, para produção de hortaliças, a baixa relação valor/peso e sua natureza perecível, tornam o transporte da produção aos mercados muito difícil e mais cara. Daí sua dependência dos intermediários. Sem informações dos preços de mercado, o produtor fica à mercê do preço (por eles considerado injusto) pago pelos compradores. Considera-se, ainda, a dificuldade para receber o pagamento das vendas com cheques pré-datados, prática comum na região, com alto índice de cheques sem fundos. Desta forma, é necessário entender o escalonamento dos recebimentos pelos produtores não só como prática de negócio, mas como mecanismo de proteção ao risco dos mal pagadores. Com recebimentos de diferentes compradores em diferentes datas, o risco de não ter recebimento num período maior fica diminuído.

Nesse sentido, merece destaque, a alternativa de produção que foi verificada pela pesquisadora como prática incipiente, mas que parece ser um importante caminho de superação das barreiras à comercialização que afetam os produtores como empreendedores, que são as possibilidades múltiplas de **parcerias na rede de produção rural**, também analisada no Capítulo 4. Diante desse problema, é interessante lembrar que a autora verificou que as transações comerciais de compra e venda, sejam da produção da lavoura ou dos insumos agrícolas, são baseadas em acordos verbais, onde não há garantias legais firmadas por contrato escrito. Também na relação de proprietários com meeiros e arrendatários os contratos são verbais. Não há dúvida de que isso se configura não só como um traço cultural mas, do ponto de vista que interessa ao estudo, resulta em uma das importantes barreiras à comercialização que afetam os produtores como empreendedores. Sugere-se que este seja um importante fator gerador de insegurança que aumenta em muito os riscos da produção.

Um exemplo de parceria valorizado pela argumentação da pesquisadora foi a relação entre o produtor e o comerciante fornecedor de agrotóxicos. As entrevistas realizadas identificaram a importância das ações de marketing dos fabricantes de agrotóxicos. Estes, verificando o vazio das políticas públicas e a insuficiência do número de agrônomos da EMATER local para orientar e auxiliar o grande número de produtores rurais da região em relação às técnicas de plantio disponibilizam seus técnicos, uma vez por mês, nas lojinhas locais, para tirar as dúvidas de produção e manutenção agrícolas junto aos produtores. Esta presença física e sistemática de representante dos fabricantes de adubo e defensivos agrícolas junto aos produtores rurais se caracteriza como uma postura de marketing de relacionamento bastante atrativa, gerando uma sensação de segurança e uma relação de confiabilidade.

No entanto, os depoimentos dos agricultores geram possibilidades de interpretar que o pagamento da conta na loja do adubo depende de receber o cheque pré-datado e o nome do meeiro é que vale para o comerciante do fertilizante, isso provoca insegurança no produtor. Os altos custos dos insumos e o padrão de produto que seu uso impõe, entre outras questões, alimentam a percepção de que o pequeno produtor faz **malabarismo para sobreviver da lavoura**.

O tipo de planejamento que os agricultores de hortaliças da região Teresópolis - Friburgo praticam exige aprender a sobreviver na média, ou seja, compensar os dias de inverno com os dias de verão, ou outras sazonalidades. Roupas e calçados, consertos de eletrodomésticos e consumo eventual de bens são sempre realizados no verão. No período do inverno, o consumo das famílias que vivem da colheita de hortaliças fica restrito à alimentação e sobrevivência. Daí, inferir-se que entre as importantes barreiras à comercialização que afetam os produtores como empreendedores, está a falta de alternativas para **sobreviver no inverno**.

Ao contrário do que se pode imaginar, os agricultores são decisores racionais, que apesar de exercerem a agricultura de subsistência, parecem se encontrar na vanguarda da administração de riscos. Preferem proteger o pouco que têm no lugar de arriscar a ganhar bem mais. Tal suposição decorre da dificuldade em mudar padrões tradicionais de cultivo, menos por serem tradicionais e mais pela falta de acesso a alternativas viáveis e modernas. Nesse sentido, o conceito de acesso de Sen (2001) permeou todo o trabalho sendo de grande relevância para a análise dos resultados obtidos.

Acostumados a sobreviver do extrativismo e de culturas de subsistência, e por não terem acesso ao conhecimento de práticas de empreendedorismo, a resistência à mudança pode ser considerada uma forma de justificar a falta de condições de melhora. Perdem boas oportunidades de diversificar seu cultivo e, conseqüentemente, atender a novas demandas de mercado por não adotar técnicas de plantio mais sofisticadas e inovadoras. Encaminhou-se a análise deste resultado da pesquisa como sendo um tipo de barreira à comercialização que afeta os produtores como empreendedores. Pode caracterizar-se como **medo (ou acomodação?) para diversificar**.

A condição da pobreza rural encontrada neste trabalho encerra certas peculiaridades já encontradas em outros. Aprofundando o estudo sobre essa condição, utilizou-se as idéias de Hill (2001, p. 112) no sentido de notar que, apesar da falta de recursos e dos níveis de educação inferiores aos dos pobres urbanos, encontra entre eles fortes configurações do capital social, nas quais surgem a importância da comunidade, a reciprocidade e o igualitarismo. São estas condições que definem suas relações com o mercado. Todavia, por serem usualmente frágeis,

estas relações com o mercado comprometem ou corrompem o suposto sentimento de igualitarismo ou de solidariedade. Os dados coletados ao longo das entrevistas sugerem que, como prática de sobrevivência e empreendedorismo, a **união faz a força**.

Considerando isso, infere-se que, em função da falta de preparo para desenvolvimento de práticas empresariais, produtores de baixa renda não percebem que, ao desenvolverem laços de união, podem sair fortalecidos nas negociações com os compradores. Sugere que a opção por decisões conjuntas, no sentido de não vender para intermediários que derrubam os preços ou para aqueles que não realizam os pagamentos, podem fortalecer a si próprios.

É possível pensar que um processo participativo pode reduzir a inadimplência por parte dos compradores que ameaçam as atividades comerciais do pequeno produtor e, também, tornar a produção da lavoura mais eficaz com a compra do adubo em larga escala. O caminho de interpretação seguido pela pesquisadora levou à argumentação de que, entre as possibilidades de superar as barreiras a comercialização que afetam os produtores como empreendedores, é preciso entender o **produtor de baixa renda como** possível e potencial **consumidor**.

Conforme analisado, a perspectiva da pobreza varia em função de tempo e lugar (Iceland, 2006, p.1). Muitos pobres de décadas atrás entenderiam os pobres de hoje como não pobres, dada a elevação dos padrões de vida ao longo dos anos. Atualmente, a posse de um aparelho de TV, telefone celular, DVD, tanquinho ou uma moto, como têm os entrevistados dessa pesquisa, não exclui necessariamente uma pessoa da condição de pobreza, o que provavelmente o faria décadas atrás. Donde se conclui que o grupo pesquisado configura-se como amostragem qualitativamente representativa de um importante segmento do mercado de consumo brasileiro cujo acesso aos produtos a serem consumidos é dificultado mais pela falta de informação do que pela incapacidade de compra (Katiyar, 2007 e Sen, 2001).

A vida material observada neste trabalho coincide com a da maioria das populações de baixa renda e difere seguramente da vida material das pessoas de alta renda. De saída, a abundância dá lugar às restrições. Mesmo apesar de não conviverem com insegurança alimentar permanente, eles vivenciam outros problemas.

Para além das barreiras financeiras os problemas de logística, tais como, transporte público pouco freqüente, os confinam espacialmente e os deixam distantes da cultura de consumo mais apregoada. E sentem, ainda, esse isolamento espacial agravado pelas menores oportunidades de acesso à informação, educação e de emprego, de acordo com a análise já conduzida sobre os resultados obtidos. (Sen, 2001 e Hill, 2001).

Assim sendo, uma questão fundamental desenvolvida ao longo do trabalho foi a amplitude do impacto que as barreiras à comercialização que afetam os produtores como empreendedores têm sobre o **consumo da família do produtor de baixa renda**. No dia a dia o consumo é restrito às ofertas dos armazéns locais. Também a distância e o acesso à estrada principal que liga à Teresópolis são barreiras ao mercado de consumo. Como verificado, os produtos que representam cortes no consumo domiciliar como carne, roupas e calçados, créditos de celular e consertos gerais, são cortados não porque não sejam considerados essenciais, mas porque se identificam como sendo a única coisa que podem cortar.

Considera-se que a sazonalidade não é causadora de insegurança alimentar, mas é um agente de mudança de comportamento, pois provoca a diminuição no consumo de alimentos e vestuário e, em menor dimensão, o lazer. Embora os agricultores como consumidores sintam-se livres para gastar sua renda como bem entenderem, o exercício dessa liberdade nem sempre é fácil ou sem ônus se comparados com os de renda mais elevada. Isto reforça as preocupações ventiladas em um dos mais importantes estudos sobre consumidores mais pobres, Caplovitz (1967). Todos estes fatos relacionados, inseridos num contexto de vulnerabilidade, afetam o grau de inclusão do produtor de baixa renda no mercado e o levam a decidir o que **não consumir no inverno**, conforme resultados discutidos no Capítulo 4.

Assim, ao considerar o **processo produtivo na cadeia de consumo do produtor** constrói-se o entendimento de que as condições de vida do pequeno produtor seriam bem melhores se tivessem acesso à irrigação, energia elétrica, sementes e fertilizantes em condições economicamente mais favoráveis. E, principalmente, acesso aos mercados onde pudessem vender sua produção a preços mais lucrativos. Polak (2008, p.10) após inúmeras entrevistas com pobres rurais em diversas partes do mundo fez uma afirmação trivial: a principal razão da pobreza é a

falta de dinheiro. Entretanto, o autor acima citado acrescentou que grande parte da pobreza do mundo, principalmente a mais extrema, ocorre entre famílias que plantam frutas e verduras em propriedades muito pequenas, em condições semelhantes às descritas nesta pesquisa.

Deste modo, indica-se no Capítulo 4 que, a partir da idéia de Sen (2001) sobre a distinção entre “baixa renda” e “deficiência de capacidade”, traçar uma análise da pobreza que se concentra somente nas rendas pode ficar bem longe da principal motivação por trás de nosso interesse pela pobreza, que significa a limitação das vidas que algumas pessoas são forçadas a viver. Conclui-se que, concentrar-se no espaço correto não é menos importante para o estudo da pobreza do que para a investigação geral da desigualdade social.

Considerando análise feita no Capítulo 4, infere-se que a dificuldade do acesso à água, e principalmente à água limpa, é agravada na medida em que sua utilização pressupõe o **consumo de energia elétrica**. Os produtores gastam muito com esta energia que usam para alimentar as bombas que puxam a água do rio, e isso muitas vezes inviabiliza o negócio.

A partir da idéia de Polak é possível pensar que a **inaccessibilidade à água limpa**, necessária para irrigação da lavoura, e o conhecimento para a utilização adequada do agrotóxico, inviabilize potenciais contratos com grandes intermediários, conforme analisado. O cruzamento das idéias de Polak com os dados produzidos neste estudo sugere que o **acesso aos insumos agrícolas** a preços favoráveis, hoje elevados por causa da alta do petróleo nos últimos dois anos, e **à energia elétrica** limpa e barata, necessária para o funcionamento de bombas elétricas, possibilita a obtenção de melhores condições de negócio e o retorno financeiro associado. Também sugere que o acesso a recursos modernos e ao conhecimento torna o produtor de baixa renda capacitado a gerir processos de compra e venda, bem como o desenvolvimento de sua produção, de forma mais eficaz. Donde se conclui que o produtor de baixa renda é, sim, um empreendedor e suas limitações devem-se ao cenário desfavorável do mercado no qual compete.

Finalmente, não só da limitada experiência desta pesquisadora fica uma sugestão aos futuros pesquisadores de classes mais pobres, extraída de Polak (2008):

“Não posso imaginar que uma pessoa possa fazer planos realistas para erradicar a pobreza, ou mesmo tratar simplesmente do problema, sem visitar lugares onde a pobreza acontece e conversar com as pessoas que vivem nessa condição” (Polak, 2008).



Figura 21 – Mosaico da produção na região pesquisada