

Os canais de distribuição da agricultura familiar para a comercialização de seus produtos: o caso da região de Chapecó/SC

Moacir Francisco Deimling

Ricardo Jardim Braz

Universidade Comunitária Regional de Chapecó - Unochapecó

RESUMO

No decorrer da história a agricultura sofreu diversas mudanças, sendo que a agricultura familiar é a que tem maior influência na economia de muitas cidades, por este motivo este trabalho tem como objetivo identificar os canais de distribuição utilizados pelos agricultores para comercializar seus produtos. Para conhecer os canais de distribuição faz-se necessário conhecer o perfil da propriedade familiar, logo após identificar quais os produtos que são produzidos, quais são suas formas de comercialização e seus pontos fortes e fracos. Para se chegar a estes objetivos se desenvolveu uma pesquisa descritiva sendo que a forma de coleta de dados utilizada foi a entrevista estruturada foi realizada através de entrevista com os agricultores da região, sendo que foi identificado que atualmente os agricultores cultivam aproximadamente 30 produtos sendo que os canais que mais predominam são as cooperativas e as agroindústrias, para amparar os agricultores será necessários uma organização que auxilie o agricultor de uma forma holística não somente como produtor de um produto específico.

Palavras chaves: Agricultura familiar, canais de distribuição, políticas governamentais, logística.

1 Introdução

A agricultura familiar tem uma grande importância para a economia nacional, pois ela está mais presente nas mesas dos brasileiros que se imagina, como registrado por Contini; Gasques; Leonardi (2004) ela é responsável pelo leite, feijão, milho, suíno, mandioca, aves e ovos.

Para se estudar a agricultura familiar, é necessário conceituar a exploração familiar, que de acordo com Lamarche (1993, p.15) “A exploração familiar, tal como a concebemos, corresponde a uma unidade de produção agrícola onde propriedade e trabalhos estão intimamente ligados à família”.

A agricultura familiar possui uma influência econômica muito grande na maioria dos municípios, principalmente nas pequenas cidades, como constata Testa, et.al. (2003), afirmando que cerca de 95% da mão-de-obra do oeste de Santa Catarina está vinculada à agricultura familiar. Mesmo com toda esta importância a agricultura familiar ainda é vista com um certo preconceito, por ser constituída por pequenas propriedades e baixa rentabilidade média das propriedades.

A agricultura familiar além de responder por um elevado percentual de mão-de-obra na região, a nível nacional, este tipo de agricultura representa aproximadamente 85% das propriedades. Ficando claro que incentivar a agricultura familiar é mais do que somente auxiliar a agricultores com baixa renda, é também manter a sustentabilidade da economia em grande parte do Brasil.

Com a agricultura familiar definida e verificada a sua importância pode-se identificar a importância da comercialização no agronegócio, esta importância foi demonstrada por Wedekin (2005) com os 10 C's da competitividade do agronegócio, sendo que estes são: capital, condução ao mercado, comercialização e comércio exterior, conhecimento tecnológico e comunicação com o consumidor, carga fiscal, conservação dos recursos naturais e o meio ambiente, cidadania e inclusão social, *clustering*, interiorização e desenvolvimento local, capital humano, coordenação.

A distribuição física compreende todo o processo dos produtos desde o produtor agrícola até o consumidor final, passando por seus intermediários que podem agregar valor, como é o caso das agroindústrias, como outros para aumentar o mercado consumidor, como outros que apenas auxiliam na comercialização, como as transportadoras.

A distribuição física é de suma importância, pois ela está relacionada a trabalhar com três variáveis que são: tempo, lugar e posse, pois através destas variáveis pode-se identificar quais os clientes de serão atendidos e de que forma eles querem ser atendidos.

A distribuição física deve ser visto como um processo de cooperação mútua, pois caso contrário o sistema acaba se rompendo com a quebra ou a desistência de um dos membros do canal, ficando assim comprometida a viabilidade de manter esta comercialização, podendo até ocorrer a perda de clientes já fidelizados pelas empresas.

Neste sentido, o presente estudo tem como objetivo geral identificar os canais de distribuição utilizados pela agricultura familiar da região de Chapecó/SC para a comercialização de seus produtos. Como objetivos específicos, foram definidos: identificar o perfil das propriedades familiares; identificar os produtos comercializados; identificar a forma de comercialização destes produtos; e identificar os pontos fortes e fracos desta distribuição.

2 Fundamentação teórica

2.1 DISTRIBUIÇÃO FÍSICA

As principais funções da distribuição físicas na visão de Ferrell, et.al. (2005) são a coordenação do fluxo de informações e produtos entre os participantes dos canais para garantir a disponibilidade de produtos nos lugares certos, na quantidade certa, nas horas certas e de maneira econômica. Na distribuição física há funções como transporte, armazenagem, manuseio de materiais e os sistemas e equipamentos necessários para essas atividades.

Estas atividades apontadas podem ocorrer segundo Ballou (1993) em três níveis de planejamento que são:

- Estratégico: este planejamento molda o sistema de distribuição em seus termos mais genéricos, como a localização de armazéns, seleção do modal, ou seja, tenta responder a pergunta “Como deve ser o nosso sistema de distribuição?”.
- Tático: é um planejamento de curto prazo e visa otimizar a utilização dos recursos e tem como objetivo responder a pergunta “Como o sistema de distribuição pode ser utilizado da melhor maneira possível?”.
- Operacional: é o dia-a-dia para que o produto percorra todos os membros do canal de distribuição até o cliente e não tenta a responder nenhuma pergunta apenas fala: “vamos fazer a mercadoria sair!”.

2.2 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Para Fleury; Wanke; Figueiredo (2000) canal de distribuição é um conjunto de organizações, instituições e agentes, sejam eles internos e/ou externos, que tem como finalidade de executar as funções de marketing de produtos e serviços de determinada empresa.

Todos os agentes que são utilizados no canal de distribuição estão inter-relacionados, esta interdependência não ocorre somente numa direção, mas é bi-direcional. Sendo que começa no produtor rural chegando até o consumidor final, podendo percorrer este caminho de forma direta ou passando por até quatro agentes, sendo que a escolha depende da necessidade da empresa na comercialização.

Segundo Dias (2005) o sistema de distribuição pode ser classificados em dois tipos que são:

- Distribuição direta: é o processo de comercialização que ocorre sem a participação de outra pessoa jurídica. Pode ser realizada por meio de venda pessoal, marketing direto, telemarketing, internet, entre outros.
- Distribuição indireta: Caracteriza-se por utilizar as figuras do atacadista e/ou varejista. Este tipo de distribuição possui três subdivisões que são:
 - *Intensiva*: O objetivo principal é colocar seus produtos em qualquer ponto de venda que possa comercializá-lo. É comumente empregado na distribuição de bens de conveniência.
 - *Seletiva*: Leva-se em conta a imagem do produto. O ponto de venda deve ser compatível com a imagem do produto. É comumente empregado para bens de médio ou alto valor unitário.
 - *Exclusiva*: é empregada quando se quer preservar ao Máximo a imagem do produto. É comumente utilizada na comercialização de bens de especialização e alguns bens de alto valor unitário.

2.3 AGRICULTURA FAMILIAR

Para o Guanziroli; Cardim (2000), caracteriza-se como agricultura familiar os que atendem a dois requisitos simultaneamente que são:

- A direção dos trabalhos do estabelecimento sendo exercida pelo produtor;
- O trabalho familiar é superior ao trabalho contratado.

Como se pode constatar, não basta a propriedade ou o gerenciamento da propriedade ser feita pela família, é necessário que a mão-de-obra utilizada na propriedade, seja, na sua maioria, utilizada na propriedade e sendo predominantemente familiar.

A importância da agricultura familiar pode ser constatada em Testa, et.al. (2003), que afirma que na região oeste de Santa Catarina este tipo de propriedade é responsável por 95% da mão-de-obra. Sendo que os principais produtos comercializados são: leite, milho, suínos, feijão, fumo e aves.

Mesmo com toda esta importância a agricultura familiar ainda é visto de forma distorcida, pois muitas instituições e pessoas ainda vêem a agricultura familiar como um bloco homogêneo o que segundo Silvestro (2001) é uma visão incorreta, pois a agricultura pode ser dividida em três categorias que são:

- Capitalizados: são os agricultores que possuem renda média superior a 3 salários mínimos e que possuem um certo nível de investimento e um acúmulo de renda.
- Transição: são os agricultores que possuem uma renda média entre 1 a 3 salários mínimos, estes agricultores sobrevivem da agricultura mas não conseguem gerar renda suficiente para investir na propriedade.
- Descapitalizados: São os agricultores que possuem renda abaixo de 1 salário mínimo.

Segundo Lamarche (1993) esta diferenciação na renda e nos investimentos nas propriedades se acentuaram para os agricultores que herdaram suas propriedades há aproximadamente 15 anos, pois graças a uma conjuntura política favorável conseguiram aumentar seu patrimônio.

O fortalecimento da agricultura familiar é de suma importância, pois na visão de Brose (1999) a agricultura familiar é um instrumento simples e eficaz para geração de emprego e renda além da geração de riqueza. Como consequência do incentivo da agricultura familiar ocorre a redução da pressão por serviços e infra-estrutura que existe nos centros urbanos.

Mas segundo Lamarche (1993), a modernização da agricultura familiar está ocorrendo de forma parcial e incompleta, quando observado alguns produtos que são considerados modernizados eles ainda ocorrem através de uma colheita não-mecanizada.

Outro problema, constatado por Buainain; Romeiro; Guanzioli (2003), é a má distribuição das propriedades existentes, pois 39,8% destas propriedades possuem uma área menor que 5 hectares, que segundo opinião do autor nestas propriedades se torna difícil ou até mesmo inviabiliza a exploração sustentável desta propriedade.

Para Buainain; Romeiro; Guanzioli (2003) o desenvolvimento da agricultura familiar não pode ser tratado com políticas e instrumentos isolados, é necessário que o processo tenha uma visão global do problema, é necessária a criação de uma estratégia de desenvolvimento nacional.

Atualmente no Brasil a agricultura vem tendo um tratamento com políticas diferenciadas que, na visão de Wedekin (2005), estão apoiadas em dois elementos fundamentais que é o crédito e a garantia de renda. As políticas de renda visam garantir o custeio e a comercialização para investimentos na propriedade. Já para garantir a renda existe um conjunto de instrumentos para garantir o preço e a renda sendo que o principal é a Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM).

O Governo Federal já vem atuando na área agrícola desde 1931, sempre apoiado nestes dois pilares e no decorrer destes anos todas muitas mudanças ocorreram, mas somente a partir de 1994 é que o governo começou a promover mudanças significativas.

Segundo Wedekin (2005), estas políticas podem ser divididas em três grandes períodos que são:

1º Período: Compreende o período de 1966 a 1985 e que foi marcado por uma intervenção maciça do governo, foi neste período que ocorreu uma forte expansão da oferta de crédito e a intervenção do governo passava também pelo controle de preço e até a regulamentação total de um setor;

2º Período: Compreende o período de 1985 a 1994, nesta época ocorreu a chamada “Crise da Dívida e da Liberação Econômica” esta crise foi marcada pela crise fiscal e as medidas de abertura econômica do Brasil.

3º Período: Começo de 1995 até os dias atuais e é marcado pelo período de inflação baixa devido ao início do plano Real, e após 2003 ocorreram medidas para ampliar a oferta de crédito rural.

2 Métodos

Pelas classificações de Gil (2002) e Roesch (1999) o trabalho caracteriza-se como uma pesquisa descritiva e a coleta de dados foi realizada através de entrevistas estruturadas, sendo posteriormente analisados de forma quantitativa e qualitativa. A partir das entrevistas, utilizou-se de planilhas para a tabulação dos dados a fim de facilitar a comparação dos resultados obtidos. A análise e interpretação dos dados foi realizada a partir da leitura dos dados registrados nos gráficos, visando um entendimento da situação descrita. Também procurou-se o sentido amplo das respostas, mediante ligação com a bibliografia pesquisada.

As entrevistas foram aplicadas no período de abril e maio de 2007 com 161 produtores da região oeste de Santa Catarina, mais especificamente Chapecó e arredores. A seleção destes produtores ocorreu pela participação nas reuniões dos sindicatos e de cooperativas, além dos que se deslocaram até a secretaria da agricultura municipal. A distribuição destes produtores pesquisados esta demonstrada na tabela 1.

Tabela 1: Cidades e produtores da região estudada

Cidade	Número de agricultores familiares	Número de entrevistas realizadas
Águas Frias	508	9
Chapecó	2.913	62
Cordilheira Alta	496	21
Coronel Freitas	1.183	2
Guatambu	669	8
Nova Erechim	329	8
Nova Itaberaba	925	6
Planalto Alegre	407	18
Serra Alta	470	8
Sul Brasil	611	19
Total	8.511	161

3 Análise dos resultados

A seguir serão demonstrados os principais resultados das entrevistas, como o perfil das propriedades, os produtos comercializados e o modo como eles são comercializados.

3.1 O PERFIL DAS PROPRIEDADES FAMILIARES

A partir das entrevistas com os agricultores, constata-se que a área média na região é de 22,2 hectares, sendo que ao se comparar a média geral com as cidades, existe apenas uma variação maior que 6,6 hectares, o que demonstra que a grande maioria das propriedades é de pequenas propriedades. Praticamente todos os municípios estudados estão abaixo da média da região ficando apenas Chapecó e Cordilheira Alta estão com média acima da regional.

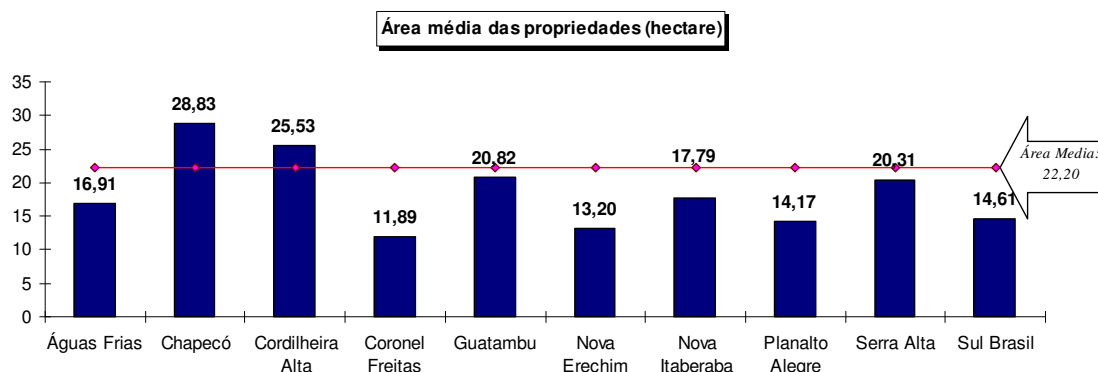


Gráfico 1: Área média das propriedades (hectare)

Ao se verificar com os gestores destas propriedades, como demonstrado na tabela 2, na sua grande maioria é o próprio dono da propriedade com 49% dos gestores, seguido pela esposa com 27%. Os filhos não possuem uma contribuição significativa na gestão da propriedade, pois somente aparecem como 13% dos gestores. Os únicos municípios que possuem um percentual significativo de filhos na gestão da propriedade são Nova Erechim e Planalto Alegre com 25% e 24% respectivamente.

Tabela 2: Principais gestores das propriedades por município

Cidade	Proprietário	Esposa	Filho (a)	Genro / Nora	Pai / Mãe	Outros
Águas Frias	40%	35%	15%		10%	
Chapecó	66%	18%	7%		7%	2%
Cordilheira Alta	42%	35%	7%	2%	14%	
Coronel Freitas	50%	50%				
Guatambu	38%	25%	13%		25%	
Nova Erechim	40%	25%	25%		10%	
Nova Itaberaba	42%	33%	17%			8%
Planalto Alegre	37%	29%	24%	4%	6%	
Serra Alta	53%	33%	7%		7%	
Sul Brasil	46%	30%	14%		11%	
Região	49%	27%	13%	1%	9%	1%

Ao se fazer uma comparação com a idade média dos gestores, verifica-se que a grande maioria destes possui idade superior a 41 anos, o que demonstra o envelhecimento do encarregado pela gestão da propriedade. Sendo que o município de Nova Itaberaba possui 42% dos gestores entre 31 a 40 anos e o município de Serra Alta tem 33% dos gestores entre 20 a 30 anos. Assim, estes dois locais apresentam uma situação um pouco mais confortável sobre o futuro da agricultura familiar em termos de gestão.

Tabela 3: Idade média dos gestores por município

Cidade	Até 19 anos	de 20 a 30 anos	de 31 a 40 anos	de 41 a 50 anos	de 51 a 60 anos	Acima de 61 anos
Águas Frias	15%	10%	20%	30%	15%	10%
Chapecó	0%	11%	26%	25%	29%	9%
Cordilheira Alta	2%	9%	12%	19%	56%	2%
Coronel Freitas	0%	0%	0%	100%	0%	0%
Guatambu	6%	13%	13%	0%	50%	19%
Nova Erechim	5%	20%	15%	45%	5%	10%
Nova Itaberaba	0%	8%	42%	25%	17%	8%
Planalto Alegre	8%	18%	22%	16%	22%	12%
Serra Alta	0%	33%	27%	33%	7%	0%
Sul Brasil	8%	11%	22%	16%	27%	16%
Região	4%	13%	21%	23%	28%	10%

Com relação à renda média das propriedades verifica-se que a renda média do município é de R\$ 23.092 ao ano sendo que somente o município de Chapecó possui uma renda bem maior que a média e o município de Planalto Alegre esta muito pouco acima desta média. Os demais municípios estão todos abaixo da média, sendo que a situação é mais critica nos municípios de Sul Brasil e Coronel Freitas onde a renda média é bem abaixo da média, ou seja, aproximadamente 61% abaixo da renda média.

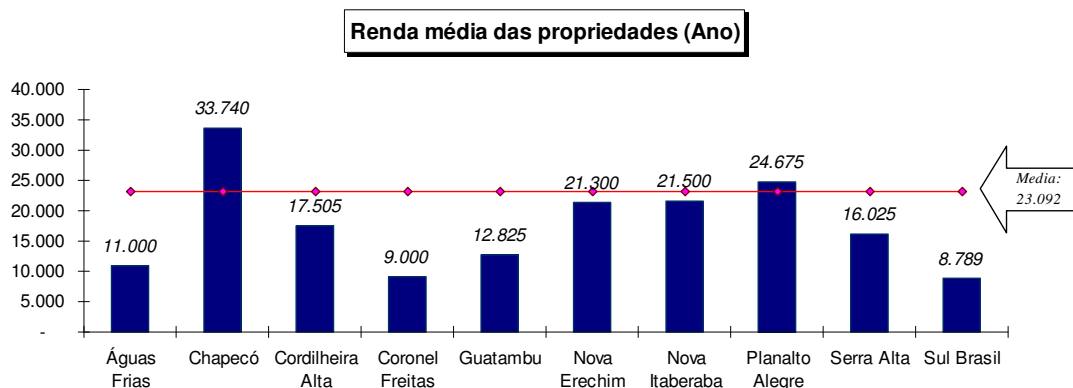


Gráfico 2: Renda média das propriedades (ano)

Os recursos utilizados pela grande maioria dos agricultores familiares (61%), são recursos próprios, sendo que os municípios de Chapecó e Coronel Freitas são os municípios com maior percentual de agricultores que utilizam estes recursos próprios. Os recursos provenientes de instituições financeiras são utilizados por 37% dos agricultores sendo que é mais predominante nos municípios de Águas Frias e Serra Alta.

Tabela 4: Origem dos recursos financeiros

Cidade	Instituições Financeira	Recursos Próprios	Direto comprador	Outros
Águas Frias	66%	34%		
Chapecó	29%	70%		2%
Cordilheira Alta	41%	59%		
Coronel Freitas	20%	80%		
Guatambu	44%	50%		6%
Nova Erechim	43%	58%		
Nova Itaberaba	38%	58%	3%	
Planalto Alegre	29%	68%	3%	
Serra Alta	68%	33%		
Sul Brasil	37%	61%	3%	
Região	37%	61%	1%	1%

3.2 OS PRODUTOS COMERCIALIZADOS

Entre os 161 agricultores verificou-se que são produzidos na região 30 produtos diferentes, sendo que a entrevista não se deteve a mensurar a quantidade produzida, mas somente se existia produção. Entre estes 30 produtos pode-se dividir em três grandes grupos levando em conta o percentual de agricultores que produzem estes produtos, como pode ser verificar na tabela 5.

- *Grupo 1:* É composto por 8 produtos, sendo que produzidos por mais de 50% dos agricultores;

- *Grupo 2*: É composto por 10 produtos sendo que estes produtos são produzidos por menos de 49,9% e mais de 10% dos agricultores;
- *Grupos 3*: É composto pelos outros 12 produtos, todos produzidos por até 9,99% dos agricultores.

Tabela 5: Produtos produzidos na região

Produto	Produtores				Produção	
	Total	Comercializa	Não Comercializa	Comercializa parte	Comercializa	não comercializa
Milho	83%	29%	34%	37%	51%	49%
Leite	80%	55%	23%	22%	75%	25%
Frutas	65%	15%	70%	14%	27%	73%
Feijão	64%	30%	42%	28%	53%	47%
Hortaliças	58%	7%	88%	4%	11%	89%
Aves	58%	46%	48%	5%	49%	51%
Verduras	55%	5%	93%	2%	6%	94%
Suino	50%	29%	63%	9%	33%	67%
Derivados do Leite	40%	5%	78%	17%	16%	84%
Gado	35%	16%	72%	12%	21%	79%
Ovos	35%	4%	82%	14%	11%	89%
Doces	30%	14%	84%	2%	16%	84%
Mel	27%	30%	59%	11%	36%	64%
Fumo	24%	100%			100%	
Erva-Mate	22%	75%	22%	3%	77%	23%
Peixe	20%	28%	59%	13%	35%	65%
Soja	17%	96%	4%		96%	4%
Vinho	13%	14%	86%		14%	86%
Trigo	7%	73%	18%	9%	79%	21%
Mandioca	6%	70%	30%		69%	31%
Cana de Açúcar	1%	100%			100%	
Ovelha	1%	50%		50%	75%	25%
Açúcar	1%	100%			100%	
Lenha	1%	100%			98%	2%
Panificação	1%	100%			100%	
Amendoim	1%			100%	50%	50%
Pão	1%			100%	93%	8%
Pinga	1%			100%	88%	13%
Pipoca	1%		100%		47%	53%
Vinagre	1%			100%	84%	16%

No grupo 1 pode-se verificar que dos 8 produtos apenas o leite e aves possui um direcionamento para a comercialização. Os demais possuem um baixo grau de comercialização, estando abaixo dos 30% da produção da propriedade que é comercializada.

No grupo 2 dos 10 produtos, apenas 3 estão direcionados para a venda sendo o fumo, erva-mate e soja, todos com mais de 75% da produção da propriedade comercializada.

No grupo 3 apenas 4 produtos possuem direcionamento para a venda, mas são produtos que na região possuem baixa produção e que não possui tradição de produção, como a criação de ovelha e cana-de-açúcar. Os que são comercializados possuem um índice abaixo de 1% da produção da propriedade como o amendoim e panificação.

Para escolher para quem comercializar, a maioria (53%) dos agricultores utiliza como critério o preço pago, em segundo lugar com 29% das citações aparece a forma de pagamento, sendo que estes dois critérios estão ligados a rentabilidade, mas este critério não está repercutindo no rendimento da propriedade pois a grande maioria das propriedades possui uma renda bem abaixo da média da região.

Outros critérios apontados são a qualidade, tradição e serviços de apoio, todos entre 17% a 22% de citações pelos proprietários. A forma de comercialização está também ligada ao desconhecimento de alternativas sendo que este foi apontado por 13% dos entrevistados.

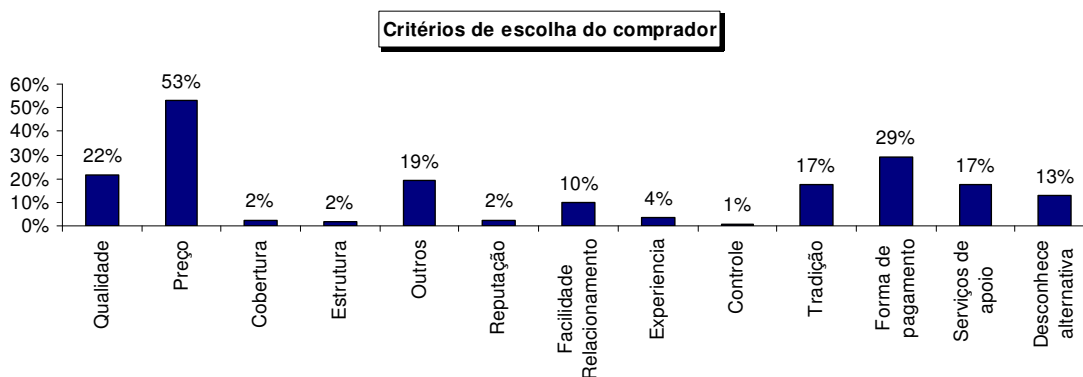


Gráfico 3: Critérios de escolha do comprador

Como foi anteriormente citado, o critério de seleção não repercute na renda da propriedade familiar. Ao verificar o grau de satisfação, como demonstrado na tabela 6, 40% dos agricultores estão insatisfeitos, sendo que nas cidades de Coronel Freitas, Nova Erechim, Nova Itaberaba, Planalto Alegre e Serra Alta possuem mais de 50% dos agricultores insatisfeitos.

Os únicos municípios que possuem mais de 50% dos agricultores satisfeitos são os municípios de Coronel Freitas e Guatambu. Sendo que apenas 6% dos agricultores estão muito satisfeitos sendo que o maior índice está em Nova Erechim com 13% de citações, ficando logo acima de Chapecó com 10% dos agricultores.

Tabela 6: Grau de satisfação da comercialização

Cidade	Grau de satisfação				
	Totalmente insatisfeito	Insatisfeito	Indiferente	Satisfeito	Totalmente Satisfeito
Águas Frias		44%	33%	22%	
Chapecó	3%	27%	26%	31%	10%
Cordilheira Alta	5%	48%	14%	29%	5%
Coronel Freitas		50%		50%	
Guatambu		25%	25%	50%	
Nova Erechim		63%		25%	13%
Nova Itaberaba		67%		33%	
Planalto Alegre		50%	17%	33%	
Serra Alta		50%	25%	25%	
Sul Brasil	5%	47%	16%	26%	5%
Região	2%	40%	20%	30%	6%

Como pode ser verificado na tabela 7, as empresas que possuem o maior percentual de comercialização são as cooperativas e as agroindústrias. Sendo que a cooperativa que tem a maior participação no mercado é a cooperativa de grãos (35% de citações), e a agroindústria vem logo em seguida com 26% sendo que o produto predominante neste caso são as aves.

Tabela 7: Empresa de comercialização

Empresa	% da comercialização
Cooperativa	35%
Agroindustria	26%
Direto	17%
Feira	9%
Supermercado	5%
Atacadistas	4%
Outros produtores	2%
Prefeitura	0%
Intermediarios	0%
Madeira	0%

A relação de comercialização mais utilizada é a contínua com 74% da comercialização seguido empatados a forma esporádica e integração, ambos com 13%. Um ponto a ser analisado é que muitos agricultores confundem a integração com a forma contínua. A forma contínua esta relacionada na sua maioria com os grãos e leite, e a integração esta ligado a agroindústria normalmente de aves.

Tabela 8: Relação entre o agricultor e comprador

Relação	% da comercialização
Contínua	74%
Esporádica	13%
Integração	13%
Permuta	1%

Estes foram os principais dados constatados a partir das entrevistas realizadas com os responsáveis pelas propriedades familiares da região de Chapecó e arredores.

4 considerações finais

Como se verificou nos dados apresentados, a agricultura familiar é composto por pequenas propriedades e que na sua grande maioria possuem uma baixa renda e os recursos utilizados na sua maioria são próprios, dificultando assim a implementação de novas tecnologias para aumentar a renda.

Na produção existente na propriedade, constata-se que existe uma variedade de até 30 produtos sendo que os que mais são produzidos na região são grãos, animais e leite. Sendo que praticamente todos eles são comercializados de forma “*in natura*”, não tendo um grande valor agregado.

Dentre o que é produzido nas propriedades, verifica-se que a sua grande maioria não está sendo produzido para a comercialização e as que estão sendo comercializados possuem muito poucas opções de venda, ficando os produtos comercializados nas agroindústria e cooperativas. Isto demonstra o quanto o sistema de comercialização dos agricultores familiares é prejudicado, pois não existe uma grande variedade de formas ou canais de comercialização. Também constatou-se a falta de união destes para obter melhores vantagens na comercialização de sua produção.

O sistema de compra utilizado pelas agroindústrias é o sistema de integração, sendo que este sistema gera uma grande dependência financeira junto a estas agroindústrias, pois o agricultor periodicamente precisa fazer melhorias na propriedade, forçando assim o agricultor a permanecer na integração para poder ter o retorno do que já fora investido. Se não continuar

a produção, o agricultor ficará com a benfeitoria parada sem nenhuma atividade, além de que muitos produtores devido ao tamanho da propriedade tentam diversificar a produção, pois o contrato de integração muitas vezes não permite diversos tipos de cultura nas proximidades da benfeitoria. Os agricultores que tentam evitar a integração, muitas vezes fazem o abate de forma clandestina, pondo em risco a saúde das pessoas pois este alimento não possui a higiene necessária. Não há um processo adequado para o abate, e esta carne é comercializada de forma direta ao cliente na maioria das vezes.

Já no tocante às cooperativas, entende-se a sua vital importância para o desenvolvimento da agricultura familiar, mas os agricultores reclamam que não possuem uma relação adequada com a entidade, pois não possuem um preço diferenciado do não-associado sendo que os associados ficam apenas com a “cota capital” distribuída no final do exercício.

Uma forma de fazer com que o agricultor tenha um aumento na rentabilidade da propriedade poderia ser o investimento em produtos alternativos e que atualmente estão com boas perspectivas de aumento na comercialização, como o cultivo de girassol, e a criação de peixes e ovelhas.

Mas para que realmente a agricultura familiar possa se desenvolver de forma adequada faz-se necessário a criação de uma entidade que veja o agricultor de forma mais holística, não somente como produtor de um único produto, mas com potencial de fornecer uma gama variada de produtos. Além disso, se faz necessário criar incentivos para o surgimento de empresas ou entidades para desenvolver a cadeia de distribuição destes produtos para que alcancem mercados de forma direta ou com menos intermediários. Caso isso não ocorra, corre-se o risco de que estes agricultores vendam a sua propriedade a um preço bem abaixo do mercado e a família acaba migrando para as cidades aumentando assim os problemas econômicos nas zonas urbanas.

Referências

- BALLOU, Ronald H. Logística empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo: Atlas, 1993.
- BROSE, Markus. Agricultura familiar, desenvolvimento local e políticas públicas; Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 1999.
- BUAINAIN, Antônio Márcio; ROMEIRO, Ademar R.; GUANZIROLI, Carlos. Agricultura familiar e o novo mundo rural. Sociologias, Ano 5, nº 10, jul/dez 2003.
- CONTINI, Elisio; GASQUES, José Garcia; LEONARDI, Renato Barros de Aguiar. Evolução recente e tendências do agronegócio. Revista de Política Agrícola, Brasília, Ano XV, número 1, p. 5-28, trimestral, Jan/Fev/Mar. 2006.
- DIAS, Sérgio Roberto. Gestão de Marketing. São Paulo: Saraiva, 2005.
- FERRELL, O. C.; HARTLINE, Michael D.; SILVA, Mauro de Campo; GALMAN, Roberto Estratégias de marketing. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.
- FLEURY, Paulo Fernando; WANKE, Peter; FIGUEIREDO, Kleber Fossati. Logística empresarial: a perspectiva brasileira. São Paulo: Atlas, 2000.
- GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa; 4ª ed.; São Paulo: Atlas, 2002.
- GUANZIROLI, Carlos Enrique; CARDIM, Sílvia Elizabeth de C. S. (Coord.). Novo Retrato da Agricultura Familiar: O Brasil redescoberto. Projeto de Cooperação técnica INCRA/FAO. Brasília: Fevereiro de 2000.
- LAMARCHE, Hughes. A agricultura familiar: Comparação internacional. Campinas: Editora da UNICAMP, 1993.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. Projeto de Estágio e de Pesquisa em Administração: Guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertação e estudo de caso. 2. ed. São Paulo: Atlas. 1999.

SILVESTRO, Milton Luiz; et. al. Os impasses sociais da sucessão hereditária na agricultura familiar; Florianópolis: NEAD / Ministério do Desenvolvimento agrário, 2001.

TESTA, Vilson Marcos; MELLO, Marcio Antonio de; FERRARI, Dilvan Luiz; SILVESTRO, Milton Luiz; DORIGON, Clovis. A escolha da trajetória da produção de leite como estratégia de desenvolvimento do Oeste de Santa Catarina. Florianópolis: SAR, 2003.

WEDEKIN, Ivan. A política agrícola brasileira em perspectiva. Revista de Política Agrícola, Brasília, ano XIV, edição especial, p. 17-32, Outubro 2005.