

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS RURAIS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EXTENSÃO RURAL

Thiane Helena Bastos

AS FEIRAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA  
AGRICULTURA FAMILIAR E A CONSTRUÇÃO DE REFERENCIAIS DE  
ALIMENTAÇÃO: O CASO DA FEPRAF EM JÚLIO DE CASTILHOS/RS

Santa Maria, RS  
2020

**Thiane Helena Bastos**

**AS FEIRAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA AGRICULTURA  
FAMILIAR E A CONSTRUÇÃO DE REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO: O  
CASO DA FEPRAF EM JÚLIO DE CASTILHOS/RS**

Dissertação apresentada ao curso de Pós-Graduação em Extensão Rural, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM/RS), como requisito parcial para a obtenção do título de **Mestre em Extensão Rural**.

Orientadora: Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Gisele Martins Guimarães

Santa Maria, RS  
2020

Bastos, Thiane Helena  
AS FEIRAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA  
AGRICULTURA FAMILIAR E A CONSTRUÇÃO DE REFERENCIAIS DE  
ALIMENTAÇÃO: O CASO DA FEPRAF EM JÚLIO DE CASTILHOS/RS /  
Thiane Helena Bastos.- 2020.  
122 p.; 30 cm

Orientadora: Gisele Martins Guimarães  
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa  
Maria, Centro de Ciências Rurais, Programa de Pós  
Graduação em Extensão Rural, RS, 2020

1. Circuitos curtos 2. Agricultura familiar 3.  
Referenciais de alimentação I. Martins Guimarães, Gisele  
II. Título.

Sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFSM. Dados fornecidos pelo autor(a). Sob supervisão da Direção da Divisão de Processos Técnicos da Biblioteca Central. Bibliotecária responsável Paula Schoenfeldt Patta CRB 10/1728.

---

@2020

Todos os direitos autorais reservados a Thiane Helena Bastos. A reprodução de partes ou do todo deste trabalho só poderá ser feita mediante citação da fonte.


Endereço eletrônico: [thiane\\_bastos95@hotmail.com](mailto:thiane_bastos95@hotmail.com)

**Thiane Helena Bastos**

**AS FEIRAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR E A CONSTRUÇÃO DE REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO: O CASO DA FEPRAF EM JÚLIO DE CASTILHOS/RS**

Dissertação apresentada ao curso de Pós-Graduação em Extensão Rural, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM/RS), como requisito parcial para a obtenção do título de **Mestre em Extensão Rural**.

**Aprovado em** 04 de março de 2020:



Gisele Martins Guimarães, Dra. (UFSM)

**(Presidente/Orientador)**



Tatiana Aparecida Balem, Dra. (IFFar)



Mariane Lobo Ugalde (IFFAR)

Santa Maria, RS  
2020

## DEDICATÓRIA

*Ao meu pai João Amélio (in memoriam), que não pode presenciar minhas conquistas, tampouco esta fase tão importante, mas sempre me incentivou a seguir estudando e principalmente a não desistir dos meus sonhos.*

*A minha mãe Rosa, por me incentivar na busca do conhecimento, por me apoiar em todas as decisões, por me confortar com doces palavras nos momentos difíceis e acima de tudo por acreditar que eu seria capaz.*

*Esta conquista certamente é nossa! Obrigada.*

## AGRADECIMENTOS

Chegar até aqui certamente foi um caminho o qual eu sempre sonhei. Fazer o mestrado parecia um sonho tão distante que até não sabia se seria possível realizá-lo. Porém, o desejo de continuar estudando fez com que tudo se tornasse realidade.

Chegar até aqui certamente foi um caminho longo, o qual eu conquistei com o apoio de muitas pessoas. Por isso preciso agradecer:

A Deus, por sempre me iluminar em todos os obstáculos que surgiram durante esta jornada e mostrar que o caminho é difícil, mas sempre haverá bons frutos para colher.

Ao meu pai João Amélio (*in memoriam*) por permanecer vivo no meu coração e me iluminar nos momentos difíceis e me dar forças para seguir em frente.

À minha mãe Rosa Bastos, por me acalmar em todos os momentos que pensei que não venceria. Obrigada por não medir esforços em me ajudar nesta caminhada.

À minha irmã Thaís Bastos, por expressar palavras de conforto nos momentos que mais precisei. Obrigada por mandar fotos e vídeos do meu sobrinho e afilhado João Cândido para me acalmar.

À minha querida orientadora de graduação Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Mariane Ugalde, que sempre me ouviu, ajudou e incentivou na busca dos meus sonhos. Obrigada por ser minha segunda mãe e principalmente por ser esta pessoa incrível. A você minha eterna gratidão.

À minha ex-professora Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Tatiana Balem por me incentivar a seguir estudando e principalmente pelas oportunidades de crescimento através do NEA ARAPUÁ.

À minha ex-chefe Eliane Schuster, do Setor de Engenharia da Prefeitura de Júlio de Castilhos por me ajudar do dia da inscrição e sempre me incentivar a seguir estudando.

À minha orientadora de mestrado Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Gisele Guimarães por compreender minha proposta de estudo e ajudar nos momentos de incerteza. Obrigada por estar sempre disposta a conversar e sanar minhas dúvidas e por me mostrar como é desafiador e ao mesmo tempo gratificante exercer a docência.

Aos feirantes e amigos da FEPRAF que desde o estágio da minha graduação estão presentes na minha vida. Obrigada pela troca de experiências e oportunidade de estudar a feira. Vocês são exemplos de força e persistência.

Aos meus colegas de mestrado Valéria Braccini e Artênio Rabuske que foram meus companheiros durante este período. Obrigada por todo o apoio e palavras de carinho durante o período que mais precisei.

À Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), pela oportunidade de estudo, sendo este gratuito e de qualidade.

Aos professores do Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural pela aprendizagem durante a realização das disciplinas.

A CAPES, pois, o presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

As demais pessoas que embora não tenham sido citadas e de alguma forma contribuíram para que eu tornasse este sonho realidade.

A todos minha eterna gratidão!

## RESUMO

### AS FEIRAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR E A CONSTRUÇÃO DE REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO: O CASO DA FEPRAF EM JÚLIO DE CASTILHOS/RS

AUTOR: Thiane Helena Bastos  
ORIENTADOR: Gisele Martins Guimarães

Os circuitos curtos de comercialização caracterizam-se como estratégias de reprodução social e econômica dos agricultores familiares. Verifica-se o aumento da tendência de consumo por produtos que percorram um caminho mais curto, produzidos de forma artesanal, considerados mais naturais e advindos dos agricultores locais. Esta dissertação compreende em que medida a FEPRAF/Júlio de Castilhos/RS vem contribuindo para a construção de referenciais de alimentação, pautados pela oferta de produtos da agricultura familiar e reforma agrária. Identifica-se a importância da FEPRAF na produção e comercialização de produtos da agricultura familiar dentro do contexto da agricultura patronal no município de Júlio de Castilhos/RS; Reconstitui-se o processo histórico de organização da FEPRAF, identificando as instituições presentes, seus objetivos e formas de atuação; Identifica-se como os produtores se organizam na produção, para a oferta dos produtos comercializados na FEPRAF identificando suas motivações; Apresenta-se as motivações dos consumidores para consumo dos produtos comercializados na FEPRAF/Júlio de Castilhos-RS e a contribuição da FEPRAF na construção de referenciais de alimentação baseados nos produtos da agricultura familiar. A pesquisa apresenta uma abordagem quali-quantitativa, utilizando como instrumentos de coletas de dados entrevistas com informantes qualificados, análise de dados do IBGE, metodologia participativa e aplicação de questionários. Com a pesquisa observa-se que o município tem em sua herança a pecuária extensiva, seguido pela produção de grãos onde destaca-se a cultura do trigo e soja. A partir da chegada dos assentamentos inicia-se a diversificação da produção, onde os agricultores passam a produzir produtos para autoconsumo e comercializar o excedente. Também observa-se áreas de produção de soja no verão e gado de corte no inverno desenvolvida principalmente pela agricultura patronal e produção de leite e soja desenvolvida nos assentamentos da reforma agrária. Com a diversificação inicia-se o processo de criação de feiras com o objetivo de escoar esta produção. Constata-se sete feiras ao longo dos 128 anos no município e através do estudo específico da FEPRAF identifica-se o histórico, desde as conquistas até as dificuldades enfrentadas durante os seis anos de existência da mesma. Dentre as motivações dos feirantes para comercialização na feira destaca-se os fatores renda e sociabilidade. Quanto as motivações dos consumidores para consumo na feira, nota-se que as relações entre feirantes e consumidores vão além do simples ato de compra e perpassam para laços de amizade e até mesmo da validação social da qualidade. Para eles a qualidade é mensurada por fatores extrínsecos (aspectos visuais), intrínsecos (particularidades) e subjetivos ao produto (sensações). A feira contribui nos hábitos alimentares dos consumidores, pois segundo eles oferta produtos considerados mais saudáveis, artesanais, caseiros, saudáveis, frescos, com boa aparência e de melhor qualidade, formando assim os referenciais de alimentação. Conclui-se que existe a construção de um espaço que está construindo referenciais de alimentação e a FEPRAF materializa este movimento baseado no retorno da qualidade e da busca por produtos que percorram um caminho mais curto considerados pelos consumidores como mais saudáveis.

**Palavras-chave:** Circuitos curtos. Agricultura Familiar. Referenciais de alimentação.



## ABSTRACT

### THE FAIRS OF COMMERCIALIZATION OF PRODUCTS OF FAMILY AGRICULTURE AND THE CONSTRUCTION OF FOOD REFERENCES: THE CASE OF FEPRAF IN JÚLIO DE CASTILHOS / RS

AUTHOR: Thiane Helena Bastos  
ADVISOR: Gisele Martins Guimarães

Short marketing channels are characterized as strategies for social and economic reproduction of family farmers. There is an increase in the consumption trend for products that travel a shorter route, produced by hand, considered more natural and coming from local farmers. This dissertation includes the extent to which FEPRAF / Júlio de Castilhos / RS has been contributing to the construction of food references, guided by the offer of products from family farming and agrarian reform. It identifies the importance of FEPRAF in the production and commercialization of family farming products within the context of employer agriculture in the municipality of Júlio de Castilhos / RS; The historical process of organization of FEPRAF is reconstituted, identifying the institutions present, their objectives and ways of acting; It is identified how the producers organize themselves in the production, for the offer of the products commercialized in FEPRAF, identifying their motivations; It presents the motivations of consumers for consumption of products sold at FEPRAF / Júlio de Castilhos-RS and the contribution of FEPRAF in the construction of food references based on family farming products. The research presents a qualitative and quantitative approach, using as instruments of data collection interviews with qualified informants, IBGE data analysis, participatory methodology and application of questionnaires. With the research it is observed that the municipality has in its inheritance the extensive livestock, followed by the production of grains where the culture of wheat and soy stands out. With the arrival of the settlements, the diversification of production begins, where farmers start to produce products for self-consumption and to sell the surplus. There are also areas of soy production in the summer and beef cattle in the winter developed mainly by employer agriculture and milk and soy production developed in the agrarian reform settlements. With the diversification, the process of creating fairs begins with the objective of selling this production. There are seven fairs over the 128 years in the municipality and through the specific study of FEPRAF the history is identified, from the achievements to the difficulties faced during its six years of existence. Among the motivations of marketers for marketing at the fair, the factors of income and sociability stand out. Regarding the motivations of consumers for consumption at the fair, it is noted that the relationship between marketers and consumers goes beyond the simple act of buying and goes through bonds of friendship and even the social validation of quality. For them, quality is measured by extrinsic factors (visual aspects), intrinsic factors (particularities) and subjective to the product (sensations). The fair contributes to consumers' eating habits, as they offer products considered healthier, handcrafted, homemade, healthy, fresh, with good looks and better quality, thus forming the benchmarks for food. It is concluded that there is the construction of a space that is building food references and FEPRAF materializes this movement based on the return of quality and the search for products that take a shorter path considered by consumers to be healthier.

**Keywords:** Market. Family farming. Power references.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1- Mapa de Localização do Município de Júlio de Castilhos – RS. ....	29
Figura 2 - Bacia Hidrográfica do Rio Grande do Sul, com destaque das bacias de Ibicuí, Alto Jacuí, Baixo Jacuí e Vacacai-Vacacai Mirim. ....	31
Figura 3 - Touro da raça charolesa importado da França para a Estância Rodeio Bonito em Júlio de Castilhos/RS.....	41
Figura 4 - Momentos da 2ª Festa Nacional do Trigo em Júlio de Castilhos/RS. ....	43
Figura 5 - Dança do pericom sendo apresentada por um grupo de danças durante a Festa Nacional do Trigo, 1952. ....	44
Figura 6 - Lavoura de soja localizada no interior do município de Júlio de Castilhos/RS. ....	46
Figura 7 - Bovinocultura de leite e produção de soja em uma propriedade no assentamento Alvorada em Júlio de Castilhos/RS. ....	50
Figura 8 - Unidade de referência de produção de leite de base ecológica localizada no Assentamento Santa Júlia. ....	51
Figura 9 - Pastagem de aveia e azevém com bovinos de corte em uma propriedade de Júlio de Castilhos/RS. ....	53
Figura 10 - Feira da Praça Central realizada na rua coberta no centro de Júlio de Castilhos/RS. ....	59
Figura 11 - FEPRAF realizada na Praça Manoel Alvarenga em Júlio de Castilhos/RS. ....	61
Figura 12 - Feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento realizada no Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos. ....	62
Figura 13 - Feira de São João realizada na casa de uma feirante em São João do Barro Preto. ....	63
Figura 14 - Metodologia participativa linha do tempo realizada pelos feirantes da FEPRAF. ....	65
Figura 15 - Linha do tempo construída pelos feirantes da FEPRAF.....	66
Figura 16 - Produtos comercializados na FEPRAF.....	67
Figura 17 - FEPRAF realizada nas barracas antes da construção da cobertura da Praça Manoel Alvarenga.....	68
Figura 18 - Feirantes da FEPRAF realizando a entrega da cesta de produtos ao ganhador do sorteio. ....	69
Figura 19 - Mesa de degustação de produtos organizada pelos feirantes das FEPRAF.....	70
Figura 20 - Pavimentação da Praça Manoel Alvarenga localizada no centro de Júlio de Castilhos/RS. ....	71
Figura 21- Logotipo desenvolvido para a FEPRAF. ....	72
Figura 22 - Banner confeccionado para divulgação da feira. ....	73
Figura 23 - Página da FEPRAF no Facebook e lembretes de realização da feira. ....	75
Figura 24 - Diferentes produtos comercializados na feira. ....	78
Figura 25 - Produtos que remetem a infância ou produzidos a partir de receitas tradicionais. ....	79
Figura 26 - Feirantes da “Associação Santa Paulina” comercializando seus produtos na FEPRAF. ....	80
Figura 27 - Feirante da “Chácara Velha” comercializando seus produtos na FEPRAF.....	83
Figura 28 – “Família Amaral” comercializando seus produtos na FEPRAF. ....	85
Figura 29 - Feirantes do “Pesque e Pague Reolon” comercializando seus produtos na FEPRAF. ....	87
Figura 30 - Feirante do “Delícias Coloniais da Clarice” comercializando seus produtos na FEPRAF. ....	89
Figura 31 - Feirante da “Família Pacheco” comercializando seus produtos na feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento.....	91
Figura 32 - Feirante da “Família Balem” comercializando seus produtos na FEPRAF.....	93

Figura 33 - Feirante da “Família Spessotto” comercializando seus produtos na FEPRAF.....	96
Figura 34 - Feirante da “Família Stefanello” comercializando seus produtos na FEPRAF.....	98
Figura 35 - Nuvem de palavras com as motivações dos feirantes para ir à feira. ....	100
Figura 36 - Relações de sociabilidade entre feirantes e consumidores da FEPRAF.....	101
Figura 37 - Nuvem de palavras com as motivações dos consumidores para consumo na feira. .....	104

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Temperatura média, mínima, máxima e pluviosidade do município de Júlio de Castilhos/RS. ....	30
Tabela 2- Evolução da população residente por situação do domicílio. ....	34
Tabela 3- Evolução do tipo de rebanho em número de cabeças, do município de Júlio de Castilhos/RS. ....	36
Tabela 4- Evolução do nº de vacas ordenhadas e produção em mil litros.....	37
Tabela 5- Número de estabelecimentos agropecuários da agricultura familiar e não familiar.	38
Tabela 6- Sexo, idade, escolaridade e renda dos feirantes da FEPRAF. ....	76
Tabela 7 - Sexo, Idade e Escolaridade dos consumidores das Feiras de Júlio de Castilhos (RS), 2018.....	102
Tabela 8 - Ocupação e renda mensal individual dos consumidores das feiras de Júlio de Castilhos (RS).....	103
Tabela 9 - Grau de satisfação dos consumidores da FEPRAF. ....	106

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Área ocupada, em hectares, com as lavouras temporárias de verão no município de Júlio de Castilhos-RS. ....	35
Quadro 2- Área ocupada, em hectares, com as lavouras temporárias de inverno no município de Júlio de Castilhos-RS.....	36
Quadro 3 - Produtos encontrados, não encontrados, encontrados somente na feira e reencontrados.....	105

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

COOPANOR – Cooperativa de Produtores Agrícolas Nova Ramada  
CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior  
COTRIJUC – Cooperativa Agropecuária Júlio de Castilhos  
EMATER – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural  
FEPRAF – Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura Familiar  
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística  
INCRA – Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária  
IFFAR – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha – Campus Júlio de Castilhos  
SIDRA – Sistema IBGE de Recuperação Automática  
SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural  
SIM – Serviço de Inspeção Municipal  
UFSM – Universidade Federal de Santa Maria

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	17
1.1. PROBLEMA DE PESQUISA .....	19
1.2. OBJETIVOS .....	19
<b>1.2.1. Objetivo geral</b> .....	19
<b>1.2.2. Objetivos específicos</b> .....	19
1.3. METODOLOGIA .....	20
<b>2. A CONSTRUÇÃO SOCIAL DE MERCADOS, CIRCUITOS CURTOS DE PRODUÇÃO E CONSUMO E A QUALIDADE AMPLA DOS PRODUTOS: A VIRADA DA QUALIDADE (<i>QUALITY TURN</i>)</b> .....	23
<b>3. DA AGRICULTURA PATRONAL AOS ASSENTAMENTOS DA REFORMA AGRÁRIA: A EMERGÊNCIA DA PRODUÇÃO DIVERSIFICADA PARA O ABASTECIMENTO DO MERCADO LOCAL</b> .....	29
3.1. APRESENTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE JÚLIO DE CASTILHOS/RS .....	29
<b>3.1.1. Aspectos Agroecológicos</b> .....	30
3.1.1.1. <i>Clima</i> .....	30
3.1.1.2. <i>Bacia hidrográfica</i> .....	31
3.1.1.3. <i>Solo</i> .....	32
3.1.1.4. <i>Relevo</i> .....	32
3.1.1.5. <i>Vegetação</i> .....	32
<b>3.1.2. Aspectos Socioeconômicos, Produtivos e Estrutura Fundiária</b> .....	32
3.2. EVOLUÇÃO E DIFERENCIAÇÃO DOS SISTEMAS AGRÁRIOS DO MUNICÍPIO DE JÚLIO DE CASTILHOS/RS .....	38
<b>3.2.1. Sistema Agrário da Pecuária Extensiva (1901-1960)</b> .....	39
<b>3.2.2. Sistema Agrário do Trigo (1940-1970)</b> .....	42
<b>3.2.3. Sistema Agrário da Soja (1960 – até dias atuais)</b> .....	45
<b>3.2.4. Sistema Agrário “Assentamentos” (1989 – até dias atuais)</b> .....	47
<b>3.2.5. Sistema Agrário da Produção de Soja e Pecuária (2008 – até dias atuais)</b> .	52
3.3. CONSIDERAÇÕES DO CAPÍTULO .....	53
<b>4. AS FEIRAS DE COMERCIALIZAÇÃO DIRETA COMO REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO: DO SURGIMENTO DOS ESPAÇOS DE FEIRA ATÉ A FEPRAF</b> 57	
4.1. LEVANTAMENTO HISTÓRICO DAS FEIRAS DO MUNICÍPIO DE JÚLIO DE CASTILHOS/RS .....	58
<b>4.1.1. Mercado Público</b> .....	58
<b>4.1.2. Feira do Assentamento</b> .....	58
<b>4.1.3. Feira da Praça Central</b> .....	59
<b>4.1.4. Feira do Peixe</b> .....	60
<b>4.1.5. Feira da Produção da Reforma Agrária e Agricultura Familiar – FEPRAF</b>	

4.1.6.	Feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento .....	61
4.1.7.	Feira de São João .....	62
<b>5.</b>	<b>A FEIRA DA PRODUÇÃO DA REFORMA AGRÁRIA E DA AGRICULTURA FAMILIAR (FEPRAF): PRODUTORES E CONSUMIDORES NA CONSTRUÇÃO DE REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO .....</b>	<b>64</b>
5.1.	DA CONSTITUIÇÃO DA FEIRA AOS DESAFIOS ATUAIS.....	64
5.2.	TRAJETÓRIA E MOTIVAÇÕES PARA COMERCIALIZAÇÃO NA FEIRA .....	79
<b>5.2.1.</b>	<b>Os feirantes protagonistas do sábado .....</b>	<b>79</b>
5.2.1.1.	“Associação Santa Paulina” .....	80
5.2.1.2.	“Chácara Velha” .....	82
5.2.1.3.	“Família Amaral” .....	85
5.2.1.4.	“Pesque e Pague Reolon” .....	87
5.2.1.5.	“Delícias Coloniais da Clarice” .....	89
<b>5.2.2.</b>	<b>Os feirantes protagonistas da quarta-feira .....</b>	<b>90</b>
5.2.2.1.	“Família Pacheco” .....	90
5.2.2.2.	“Família Balem” .....	92
5.2.2.3.	“Família Castro” .....	94
5.2.2.4.	“Família Spessoto” .....	96
5.2.2.5.	“Família Stefanello” .....	97
<b>5.2.3.</b>	<b>Motivações: renda e sociabilidade.....</b>	<b>99</b>
5.3.	PERFIL SOCIOECONÔMICO MOTIVAÇÕES E GRAU DE SATISFAÇÃO DOS CONSUMIDORES DA FEIRA DA PRODUÇÃO DA REFORMA AGRÁRIA E AGRICULTURA FAMILIAR – FEPRAF .....	101
5.4.	CONSIDERAÇÕES DO CAPÍTULO .....	107
<b>6.</b>	<b>A FEPRAF E A CONSTRUÇÃO DE NOVOS (VELHOS) REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO .....</b>	<b>113</b>
<b>7.</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>117</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>119</b>



## 1. INTRODUÇÃO

Esta dissertação trata da importância dos circuitos curtos de comercialização para a reprodução social e econômica dos agricultores familiares e o aumento da tendência de consumo por produtos que percorram um caminho mais curto, que sejam produzidos de forma artesanal, considerados mais naturais e advindos dos agricultores familiares.

Este movimento de valorização da produção local e busca por alimentos ditos “mais naturais”, vem crescendo significativamente no Brasil a partir do final dos anos 90, onde o consumo de produtos “de qualidade diferenciada” vem aumentando. Esta realidade dialoga com o conceito de *Quality Turn*, proposto por Goodman nos anos 90 que refere-se a esta como a virada da qualidade, onde há a necessidade de repensar as formas de produção, consumo e distribuição dos alimentos. Este movimento surge a partir dos inúmeros casos de contaminação de alimentos produzidos nas indústrias e diferencia-se, pois, alerta para os problemas decorrentes ocorridos nas formas de abastecimento dos circuitos comerciais onde geralmente ocorre o distanciamento entre quem produz e quem consome.

A ideia do *Quality Turn* traz em sua essência um conjunto de questões atreladas a produção dos alimentos e sua comercialização, assim vai propor discussões acerca dos circuitos de comercialização e ainda sobre a qualidade dos produtos trazendo à tona questões centrais para os estudos em ciências agrárias e humanas: Afinal, o que é qualidade? Como a agricultura se relaciona com a qualidade? Como se constroem os referenciais de alimentação a partir do “ideário da qualidade”?

Os circuitos curtos de comercialização com parte do movimento de retorno a qualidade, são expressos nas relações diretas entre produtor e consumidor, tendo como expressão máxima as feiras de comercialização de produtos advindos da agricultura familiar. Nestas, os consumidores tem a oportunidade de conversar diretamente com o produtor e até mesmo conhecer a respeito do processo de produção. Neste caso, as feiras de comercialização direta tendem a potencializar a agricultura familiar ocorrendo assim a valorização da produção local e dos produtos artesanais produzidos pelos agricultores.

As feiras caracterizam-se em sua maioria pela venda informal de produtos, como é o caso da Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura Familiar - FEPRAF feira onde se desenvolve esta pesquisa. Vale destacar que no Brasil, a legislação de alimentos que rege a produção e comercialização dos produtos, não enquadra em seu escopo elementos que possibilitem os agricultores feirantes comercializarem seus produtos, em sua maioria produzidos em baixa escala e sem registros em órgãos de inspeção sanitária.

Porém, vários estudos realizados a partir de observações das dinâmicas de oferta e demanda em feiras, demonstram que a proximidade entre feirantes e consumidores proporcionada pelos circuitos curtos de comercialização é capaz de construir relações de confiança entre os mesmos. Assim, os consumidores acabam por confiar nos produtos produzidos pelos feirantes, considerando-os inclusive, como de “qualidade superior” valorizando características que são peculiares de cada produto, como aspectos simbólicos do saber-fazer expressos pelo aroma, sabor ou textura (GUIMARÃES, 2011; PREZOTTO, 2002).

Buscando compreender esta temática, a presente dissertação realiza um estudo no município de Júlio de Castilhos, região central do Rio Grande do Sul, onde desde 2013 acontece a FEPRAF – Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura Familiar. Esta vem apresentando um movimento de consumidores cada vez maior, apontando questões pertinentes de serem estudadas como a busca por produtos considerados frescos, sem agrotóxicos, sem aditivos, naturais, artesanais, que fazem bem para a saúde e de melhor qualidade.

O presente estudo se ocupa em conhecer a influência da Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura familiar (FEPRAF), na construção de referenciais de alimentação que são elementos elencados pelos consumidores que servem como guia para o consumo de produtos na feira. Para tanto está estruturado em sete capítulos.

O primeiro é composto por esta introdução, apresentação do problema de pesquisa, objetivo geral e específicos e a metodologia da pesquisa. O segundo capítulo apresenta discussões acerca da construção social de mercados, circuitos curtos de produção e consumo e a qualidade ampla dos produtos: a virada da qualidade (*Quality Turn*). No terceiro capítulo são abordadas as questões referentes a evolução e diferenciação dos sistemas agrários de Júlio de Castilhos/RS buscando compreender as mudanças ocorridas ao longo do tempo.

No quarto capítulo são apresentadas as feiras de comercialização direta como referenciais de alimentação: Do surgimento dos espaços de feira até a FEPRAF, buscando identificar as feiras existentes ao longo dos 128 anos do município bem como seus objetivos. O quinto capítulo trata-se da feira da produção da reforma agrária e da agricultura familiar FEPRAF: produtores e consumidores na construção dos referenciais de alimentação, abordando o processo de constituição da feira, a trajetória e motivações dos feirantes para comercialização além do perfil socioeconômico, motivações e grau de satisfação dos consumidores para consumo na feira. No sexto capítulo destaca-se a FEPRAF e a construção de novos (velhos) referenciais de alimentação, mostrando a importância que a feira tem no

cenário do município. Por fim, no sétimo capítulo apresenta-se as considerações finais do trabalho.

## 1.1. PROBLEMA DE PESQUISA

Qual a influência da Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura familiar do município de Júlio de Castilhos, na construção de referenciais de alimentação?

## 1.2. OBJETIVOS

### 1.2.1. Objetivo geral

Identificar em que medida a FEPRAF/Júlio de Castilhos-RS vem contribuindo para a construção de referenciais de alimentação, pautados pela oferta de produtos da agricultura familiar e reforma agrária.

### 1.2.2. Objetivos específicos

Identificar a importância da FEPRAF na produção e comercialização de produtos da agricultura familiar no município de Júlio de Castilhos/RS;

Reconstituir o processo histórico de organização da FEPRAF, buscando identificar as instituições presentes, seus objetivos e formas de atuação;

Identificar como os produtores se organizam na produção, para a oferta dos produtos comercializados na FEPRAF buscando identificar suas motivações;

Conhecer as motivações dos consumidores para consumo dos produtos comercializados na FEPRAF;

Identificar a contribuição da FEPRAF na construção de referenciais de alimentação baseados nos produtos da agricultura familiar.

### 1.3. METODOLOGIA

A presente pesquisa é um estudo de abordagem quali-quantitativa, pois visa refletir amplamente um recorte estabelecido, no caso a FEPRAF e a sua importância na construção de referenciais diferenciados de alimentação no município de Júlio de Castilhos/RS. De acordo com Minayo (2002) a pesquisa qualitativa busca interpretar os significados que não são visíveis e dificilmente podem ser quantificados, porém podem ser explicados pelo pesquisador. Enquanto isso, a pesquisa quantitativa tem foco na objetividade, ou seja, entende que a realidade pode ser entendida a partir da análise de dados brutos, coletados através de instrumentos padronizados e neutros (FONSECA, 2002). Ainda de acordo com a autora, utilizar a pesquisa qualitativa juntamente com a quantitativa possibilita compilar mais informações do que se fosse realizar isoladamente.

Com relação aos objetivos, a pesquisa é exploratória, pois visa uma maior familiaridade entre a pesquisadora e o tema. Conforme afirma Gil (2002) estas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições. A pesquisa ainda é considerada como descritiva, que conforme afirma Gil (2002), tem como objetivo principal descrever as características de determinada população ou fenômeno ou estabelecimento de relações entre variáveis. Neste caso, podem ser utilizadas técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática.

Com a finalidade de estudar a importância da FEPRAF na construção de espaços diferenciados de alimentação o procedimento técnico utilizado na pesquisa foi um estudo de caso. Nesta situação, foi utilizado um estudo de caso único, considerando os feirantes que realizam a feira e os consumidores como um grupo a ser pesquisado. De acordo com Gil (2002) o estudo de caso é caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento. Para Yin (2001) um estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.

Além disso, foi realizada uma pesquisa bibliográfica referente às temáticas envolvendo a pesquisa. Para Gil (2002) a pesquisa bibliográfica é realizada a partir de materiais existentes, como por exemplo, livros, artigos científicos entre outros. Conforme Souza et al (2013), a pesquisa bibliográfica é uma busca sistemática de conhecimento sobre determinado assunto com base no que os diferentes autores já discutiram, propuseram ou realizaram.

Com relação à técnica de coleta de dados, foram realizadas entrevistas com informantes qualificados, feirantes e consumidores, consulta ao banco de dados do IBGE, metodologias participativas como a linha do tempo além da utilização de questionários.

Segundo Marconi e Lakatos (2003), a entrevista é uma técnica utilizada pelo pesquisador que possibilita o diálogo com os atores pesquisados a fim de obter informações sobre determinados assuntos ou temas. Para tanto foram realizadas entrevistas não-estruturadas focalizadas as quais segundo Marconi e Lakatos (2003), caracterizam-se por utilizar um roteiro de tópicos relativos ao problema que se pretende estudar e o entrevistador tem liberdade para fazer as perguntas que quiser não obedecendo a uma estrutura formal.

As entrevistas foram gravadas para posterior transcrição e utilização das falas na pesquisa. Vale destacar que as gravações de todas as entrevistas foram autorizadas pelos entrevistados.

Para a coleta de dados referente aos sistemas agrários foram entrevistados sete informantes qualificados que faziam parte do universo de análise e contribuíram na compreensão, dentre eles: três agricultores assentados, um técnico do escritório municipal da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural – EMATER, um diretor administrativo e financeiro da Cooperativa Agropecuária Júlio de Castilhos – COTRIJUC, um ex-produtor de trigo e um ex-pecuarista.

Com o intuito de realizar o levantamento do histórico das feiras foram entrevistados seis informantes qualificados dentre eles: um historiador, um agricultor assentado, uma ex-professora, uma agricultora e presidente da feira, uma professora do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Farroupilha Campus Júlio de Castilhos – IFFAR e uma extensionista do escritório municipal da EMATER.

Para a compreensão das questões referentes a forma como os produtores se organizam na produção para a oferta dos produtos comercializados na FEPRAF foram entrevistados dez feirantes buscando identificar suas motivações.

Com a intenção de entender as motivações dos consumidores para consumo dos produtos comercializados na FEPRAF foram entrevistados 11 consumidores, ao acaso, enquanto realizavam suas compras na feira.

A fim de compreender o perfil socioeconômico, motivações e grau de satisfação foram aplicados questionários junto aos consumidores da feira. Vale destacar que esta feira possui dois grupos distintos de feirantes, onde um grupo realiza a feira nas quartas-feiras, das 13h até às 17h e outro aos sábados das 7h às 12h, ambos na Praça Manoel Alvarenga. Neste caso, foram entrevistados 60 consumidores, abordados aleatoriamente, sendo que 30 foram

aplicados aos consumidores da feira de quarta-feira e 30 aos consumidores da feira de sábado para fins de comparação. De acordo com Marconi e Lakatos (2003) o questionário é um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador.

Por fim, após a coleta dos dados, os resultados obtidos com a pesquisa foram analisados e posteriormente utilizados para responder os objetivos propostos. Os mesmos são explorados ao longo dos capítulos desta dissertação.

## **2. A CONSTRUÇÃO SOCIAL DE MERCADOS, CIRCUITOS CURTOS DE PRODUÇÃO E CONSUMO E A QUALIDADE AMPLA DOS PRODUTOS: A VIRADA DA QUALIDADE (*QUALITY TURN*)**

De acordo com Carvalheiro (2010), para compreender o mercado e sua construção torna-se necessário entender o processo a partir da produção e não simplesmente das relações estabelecidas no momento da comercialização do produto. Quando o produtor imagina o que produzir e decide produzir para o mercado, nesse instante ele cria mentalmente a forma, as dificuldades e os mecanismos de logística que deverá criar para comercializar seus produtos além das relações que deverá definir com os atores sociais para criar os seus canais de comercialização.

De acordo com Plein & Filippi (2011) conforme citado por Farias et al (2017) os mercados caracterizam-se como

Formas de interação da agricultura familiar com a sociedade existindo duas perspectivas para compreender o processo de acesso aos mesmos. A primeira estabelece que os agricultores são totalmente dependentes do mercado e a segunda defende uma visão alternativa em que os mercados são construções sociais (PLEIN & FILIPPI, 2011 apud FARIAS et al 2017).

Neste sentido, tratamos aqui da Construção Social de Mercados, que pode ser compreendida como relações sociais estabelecidas através da presença de valores da reciprocidade e autoestima com base nos resultados econômicos alcançados e as perspectivas de um futuro melhor para os agricultores familiares (BISCHOF, 2016).

De acordo com Farias et al (2017), para que ocorra a inclusão produtiva de agricultores familiares em mercados deve haver um processo de inovação coletivo partindo do reconhecimento de que os atores tem capacidade de construir seus mercados.

Conforme Guzzatti, Sampaio e Turnes (2014) os circuitos curtos são uma forma de comercialização de produtos agrícolas que procuram estabelecer relações mais diretas entre agricultores e consumidores. Estes podem ocorrer através da venda direta do produtor ao consumidor ou pela venda indireta, desde que haja apenas um intermediário.

Dentre as principais particularidades das cadeias curtas estão fatores como: especificidade, proximidade entre produção e consumo e enraizamento. Além disso, as cadeias curtas são um modelo de comercialização que objetiva eliminar os intermediários ao longo da cadeia e são uma forma dos produtores recuperarem o controle sobre suas vendas e receber um preço justo pelos seus produtos. As cadeias curtas ocorrem por meio dos produtos

produzidos nas pequenas agroindústrias rurais familiares ou através das relações face a face, como as vendas a domicílio e nas feiras livres (SCHNEIDER & FERRARI, 2015).

O processo de enraizamento das potencialidades locais ocorre através das cadeias curtas por meio do resgate dos elementos étnico/culturais, da reciprocidade, das relações de confiança e do modo tradicional de produzir alimentos permitindo que as agroindústrias busquem um novo sentido para as atividades de comercialização e também para o termo mercado (CARVALHEIRO, 2010).

Além disso, de acordo com Ferrari (2011), nas cadeias curtas ocorre uma reconexão entre produtores e consumidores, onde o alimento é ressignificado pelos fatores do artesanal, da tradição, da cultura, dos valores da família. Neste caso, a qualidade do produto está baseada nas relações de confiança que se estabelecem entre produtores e consumidores. Assim, conforme afirma Carvalheiro (2010), os canais curtos de comercialização demonstram claramente a relação de proximidade que se estabelecem entre produtores e consumidores.

Conforme Carvalheiro (2010), as relações diretas com o consumidor fazem com que as negociações corram da melhor forma e com maior clareza. Neste caso, fica evidente que agricultores e consumidores se beneficiam e que essa relação de via dupla aprimora e consolida o processo de comercialização.

De acordo com Guimarães (2001), um dos obstáculos enfrentados pelas pequenas agroindústrias tem relação com a legislação que regula a produção e comercialização dos produtos, principalmente os de origem animal. Tal legislação, elaborada nos anos 50, mesmo que aperfeiçoada nos últimos, ainda apresenta dificuldades em reconhecer os produtos processados a partir de saberes intergeracionais e produzidos em instalações não específicas, sendo comumente elaborados junto aos espaços de cozinha das famílias, em pequena escala e comercializados a partir do excedente.

Desta forma, às vezes os canais de comercialização acabam sendo fontes inviáveis para as agroindústrias não enquadradas perante a burocracia dos órgãos que regulamentam alguns mercados. Desta maneira, os produtores obrigam-se a encontrar outras alternativas ou mesmo a informalidade através de feiras de produtores, venda na propriedade ou entrega direta aos consumidores para poder comercializar seus produtos (CARVALHEIRO, 2010).

Este entrave evidencia-se em um estudo sobre as agroindústrias familiares e sua dificuldade de implementação no extremo sul gaúcho realizado por Caruso e Sacco dos Anjos (2009), onde é descrito o descontentamento dos agricultores com relação às restrições e dificuldades para adaptação das agroindústrias familiares as exigências sanitárias, fiscais e



previdenciárias. Segundo os autores, muitas agroindústrias têm permanecido em estado de informalidade tendo em vista estas dificuldades de adaptação.

Vale destacar que a informalidade não quer dizer que o padrão de qualidade dos produtos é ruim, ela significa somente que ele não se enquadrou aos padrões técnicos exigidos pela vigilância sanitária, sistemas de inspeção e por questões tributárias, mas passou pela valorização social dos próprios consumidores (CARVALHEIRO, 2010).

Conforme um estudo sobre as cadeias agroalimentares curtas e a construção social de mercados de qualidade pelos agricultores familiares em Santa Catarina realizado por Ferrari (2011), o consumidor adquire o produto com base nas questões referentes ao processo de produção, ao modo de fazer, por ser colonial, artesanal, assim como, pelos valores simbólicos que são relacionados ao produto, como, por exemplo, a honra, a amizade e a reciprocidade, os quais são elementos historicamente construídos pelo grupo com base nas características da sua comunidade e cultura local.

Além disso, em outro estudo sobre a feira livre do município de Jaguarão/RS realizado por Silva et al (2017), os consumidores destacam que existe um bom relacionamento com os feirantes e os principais motivos para compra na feira estão relacionados ao contato direto com o produtor e devido ao fato dos produtos serem frescos e naturais.

De acordo com Carvalheiro (2010), as relações de proximidade estabelecidas entre produtores e consumidores fazem com que a falta de registro ou de apresentação dos produtos passem despercebidas e assim ocorre a valorização social, onde garante-se que a compra será de um produto de qualidade, pois há o conhecimento do comportamento dos atores envolvidos na negociação.

Assim, os produtos feitos com base nos aspectos simbólicos da qualidade, o saber-fazer, conquistam os consumidores por meio das qualidades subjetivas, as quais são expressas no sabor, no aroma ou na própria região de produção de determinados alimentos (FERRARI, 2011). De acordo com Guimarães (2011), o saber-fazer caracteriza-se por um conjunto de atividades realizadas de forma específica, através de habilidades próprias criadas e legitimadas por um determinado grupo de atores sociais. Vale destacar que o saber fazer é um dos itens que compõem a qualidade ampla.

Para enquadrar as unidades de processamento às normas sanitárias, o processo consiste na elaboração de projetos para implantação de instalações e equipamentos que em muitas situações, pode ir além da capacidade de investimento dos produtores. Desta maneira, muitos agricultores são obrigados a permanecerem numa situação de informalidade expondo os consumidores a produtos “sem controle de qualidade” (SILVEIRA E HEINZ, 2005).

De acordo com Carvalheiro (2010), é evidente a necessidade de uma fiscalização mínima e um controle sanitário, tendo em vista que as agroindústrias processam alimentos e estes podem ser nocivos à saúde. Vale destacar que quando se trata de alimento estes precisam de um padrão de qualidade que respeite a segurança alimentar.

No entanto, na visão normatizada de qualidade, para assegurar a qualidade sanitária e consequentemente a segurança dos consumidores, as estruturas devem ter tamanho mínimo, serem dotadas de equipamentos e utensílios que garantam que não ocorram contaminações dos alimentos e sejam de fácil higienização (CRUZ E SCHNEIDER, 2010).

Neste caso, observa-se que a qualidade dos produtos está atrelada tanto aos aspectos relacionados com a estrutura como com os aspectos sanitários, pois conforme afirma Guimarães (2001), a legislação sanitária vigente está baseada na produção industrial e de grande escala.

Porém, nos últimos vinte anos o sistema convencional de produção de alimentos vem sendo questionado tendo em vista a ocorrência de diversos casos de contaminação de alimentos atrelados à produção industrial (CRUZ E SCHNEIDER, 2010). Diante deste fenômeno conforme Cruz (2012), quando ocorrem casos de contaminação nos alimentos produzidos a partir do sistema industrial de produção, os consumidores buscam o conhecido, ou seja, alimentos produzidos localmente e de forma artesanal.

De acordo com Goodman (2003) conforme citado por Cruz e Schneider (2010, p.25) a sociedade contemporânea

aponta para uma virada da qualidade (*Quality Turn*), que estaria fortemente associada à proliferação de redes agroalimentares alternativas (Alternative Agrofood Networks) as quais operam nas margens dos circuitos alimentares industriais hegemônicos (GOODMAN, 2003 apud CRUZ, SCHNEIDER, 2010)

Conforme afirmam Schneider e Ferrari (2015) na literatura internacional, a expressão *Quality Turn*, consiste em um movimento de virada em busca da valorização de produtos alimentares de qualidade diferenciada por consumidores cada vez mais reflexivos e informados.

De acordo com Giddens et al, (1997) conforme citado por Schneider e Ferrari (2015, p.61) “trata-se de uma contraposição ao modelo dominante de produção e consumo de massa, fruto de uma “sociedade reflexiva” na qual se evidencia uma crescente preocupação em relação ao consumo de alimentos de qualidade e aos problemas de saúde pública e segurança alimentar”.

Neste sentido, a virada da qualidade (*Quality Turn*) evidencia a importância da requalificação dos alimentos, formada por relações mais confiáveis entre quem produz e quem consome, assim como em opções mais autônomas de produção e comercialização (SILVA, 2016).

Junto ao movimento da virada da qualidade, os atributos vinculados à percepção sobre qualidade, passam a ser ressignificados surgindo daí, o conceito de qualidade ampla, proposto por Prezotto (2002). Para o autor a qualidade ampla é a união dos aspectos da qualidade ótima (sanitária, nutricional, organoléptica, facilidade de uso e regulamentar) acrescidos de outros aspectos, como por exemplo, aspecto ecológico, social, cultural e aparência.

Neste sentido, o aspecto ecológico compreende as características do processo produtivo das matérias primas e sua industrialização trazendo consequências mais favoráveis tanto para a saúde dos consumidores como para o meio ambiente (PREZOTTO, 2002).

Já o aspecto social relaciona os alimentos com a busca por um modelo de desenvolvimento que inclua a participação das pessoas durante o processo produtivo. Assim, um produto de qualidade ampla deve possuir tanto um caráter de desenvolvimento como de inclusão social e contribuir para a constituição da cidadania (PREZOTTO, 2002).

Segundo Prezotto, (2002) no aspecto cultural evidencia-se a questão das mudanças ocorridas que estão causando o esvaziamento das tradições no meio rural. Além disso, observa-se a influência dos produtos convencionais produzidos em larga escala nos hábitos alimentares da população rural. Já entre os consumidores urbanos, nota-se a crescente busca por produtos coloniais que sejam produzidos por agricultores, em baixa escala de produção e provenientes de agroindústrias familiares.

Quanto ao aspecto da aparência, considera-se a mais fácil de ser avaliada. A embalagem do produto não deve excluir os outros aspectos e deve representar segurança no que diz respeito a conservação dos alimentos (PREZOTTO, 2002).

Assim, a qualidade diferenciada que chamamos aqui de qualidade ampla, pode se caracterizar como um importante instrumento para a inserção e permanência das pequenas agroindústrias e agricultores familiares no mercado formal (PREZZOTTO, 2002).

Vale destacar que a passagem de uma qualidade estrita para uma qualidade ampla significa uma mudança necessária nos métodos de controle de qualidade, pois o método prescritivo somente considera o fator sanitário (SILVEIRA E HEINZ, 2005). Assim, conforme Guimarães (2001) torna-se necessário realizar ações de formação dos agricultores, objetivando qualificar o processo produtivo e de acondicionamento dos produtos agroindustriais, a partir das características culturais dos próprios agricultores.

Neste contexto a agricultura familiar apresenta potencialidades, pois os agricultores são capazes de produzir, mas existem desafios a serem superados como, por exemplo, a questão legal e a falta de orientação técnica. Assim, observa-se que os feirantes precisam de aporte técnico para atingir a legislação e políticas públicas apropriadas a realidade, pois atualmente a legislação apresenta-se como um desafio para que eles se desenvolvam.

Desta forma, pode-se inferir que atualmente existe o retorno da qualidade o qual é um movimento dos consumidores para a valorização de produtos alimentares de qualidade diferenciada fortalecendo assim os circuitos curtos de comercialização, a exemplo das feiras. Neste contexto a qualidade ampla dos alimentos apresenta-se como um caminho para o *Quality Turn*.

Partindo desta premissa, é importante que se identifique como os mercados de circuito curto estão sendo estruturados, qual a percepção dos consumidores sobre estes espaços, como os agricultores familiares se apropriam das potencialidades criadas e ainda que desafios se apresentam a estes no sentido de viabilizar a comercialização de seus produtos sob novos referenciais de qualidade. Para tanto a presente dissertação busca explorar este cenário no município gaúcho de Júlio de Castilhos, desta forma fez-se necessário conhecer a história da agricultura do Município e a relação desta com a produção e oferta de alimentos.

Como ferramenta de levantamento histórico da construção da agricultura no município estudado, este trabalho realiza a Evolução e Diferenciação dos Sistemas Agrários de Júlio de Castilhos, o que segue no próximo capítulo.

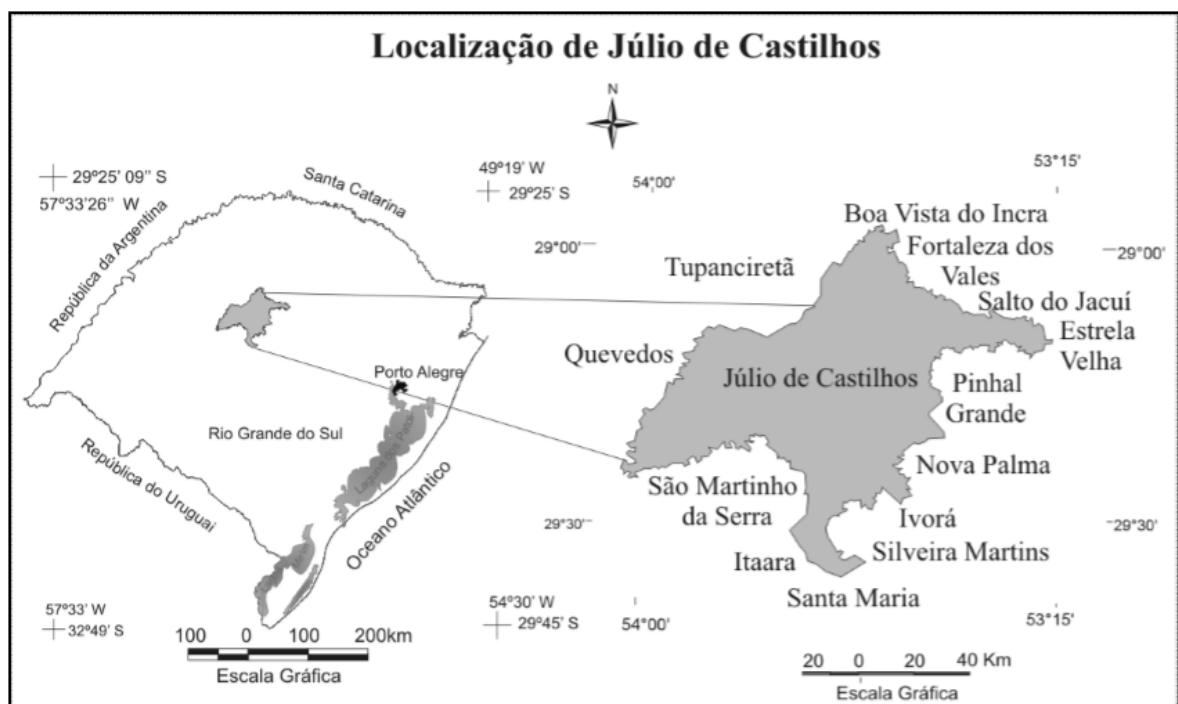
### 3. DA AGRICULTURA PATRONAL AOS ASSENTAMENTOS DA REFORMA AGRÁRIA: A EMERGÊNCIA DA PRODUÇÃO DIVERSIFICADA PARA O ABASTECIMENTO DO MERCADO LOCAL

Este capítulo está dividido em duas seções sendo a primeira a apresentação do município de Júlio de Castilhos/RS abordando questões referentes ao histórico do município, aspectos agroecológicos, socioeconômicos, produtivos e estrutura fundiária. A segunda seção apresenta a evolução e diferenciação dos sistemas agrários do município de Júlio de Castilhos/RS através da caracterização de cada um dos sistemas agrários identificados.

#### 3.1. APRESENTAÇÃO DO MUNICÍPIO DE JÚLIO DE CASTILHOS/RS

O município de Júlio de Castilhos localizado na Região Central do estado do Rio Grande do Sul (Figura 1) conta com um total populacional de 19.579 habitantes sendo que destes, 16.106 vivem no meio urbano e 3.473 vivem no meio rural (IBGE, 2010).

Figura 1- Mapa de Localização do Município de Júlio de Castilhos – RS.



Fonte: MOREIRA; DE DAVID (2009).

A área total do município é de 1.930,389 km<sup>2</sup>, sendo que a densidade demográfica do meio urbano é de 10,15 hab/km<sup>2</sup> e a do meio rural é 1,79 hab/km<sup>2</sup> (IBGE, 2010). Júlio de Castilhos está situado a 349 km de distância da Capital Porto Alegre/RS. Limita-se com o município de Tupanciretã, Quevedos, São Martinho da Serra, Santa Maria, Itaara, Ivorá, Nova Palma, Pinhal Grande.

Atualmente, os sistemas produtivos existentes no município estão baseados em áreas de produção de soja no verão e gado de corte no inverno desenvolvida principalmente pela agricultura patronal, além da produção de leite e soja desenvolvida nos assentamentos da reforma agrária e também observa-se a produção diversificada desenvolvida pela a agricultura familiar.

Com base nas características do município, o qual possui em sua gênese a pecuária extensiva, buscou-se utilizar a metodologia dos sistemas agrários para compreender a evolução do município de Júlio de Castilhos/RS ao longo do tempo e identificar em que momento surge a diversificação da produção, sendo a feira um desses resultados.

### 3.1.1. Aspectos Agroecológicos

#### 3.1.1.1. *Clima*

No município de Júlio de Castilhos/RS o clima é quente e temperado. De acordo com a Köppen e Geiger o clima é classificado como Cfa. A temperatura média ao longo do ano é de 18.1 °C. Conforme a Tabela 1, o mês de janeiro corresponde ao mais quente do ano, com temperaturas médias de 23.3 °C, mínimas de 17.6 °C e máximas de 29°C. Já o mês de junho, a temperatura média é 13.4 °C, com mínimas de 8.6 °C e máximas de 18.3 °C, caracterizando-se como o mês com temperaturas mais baixas de todo o ano (CLIMATE-DATA, 2019).

Tabela 1- Temperatura média, mínima, máxima e pluviosidade do município de Júlio de Castilhos/RS.

Meses	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
<b>Temperatura média (°C)</b>	23.3	22.6	20.8	17.5	15	13.4	13.6	14.7	16.2	18.4	20.7	21.2
<b>Temperatura mínima (°C)</b>	17.6	17.2	15.4	12.2	9.9	8.6	8.4	9.4	10.8	12.7	14.8	15.3

<b>Temperatura máxima (°C)</b>	29	28.1	26.2	22.8	20.1	18.3	18.8	20.1	21.7	24.1	26.6	27.1
<b>Chuva (mm)</b>	152	134	145	147	141	152	138	130	157	165	134	145

Fonte: CLIMATE-DATA (2019).

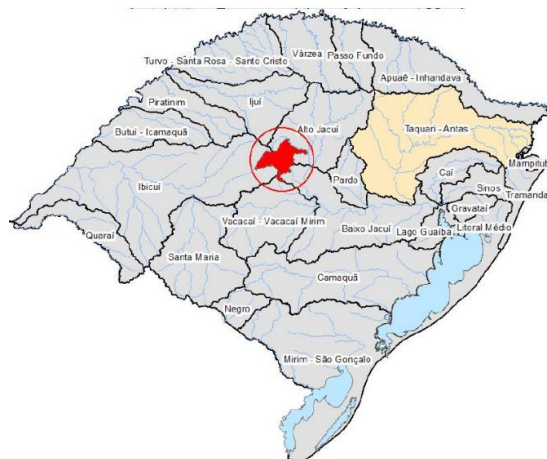
Além disso, existe uma pluviosidade significativa ao longo do ano, até mesmo no mês mais seco. Conforme a Tabela 1, a pluviosidade anual é de 1.740 mm, com precipitação média de 145 mm por mês. O mês de agosto corresponde ao mais seco do ano, com precipitação de 130 mm. Já o mês de outubro apresenta 165 mm de precipitação, tornando-se o mês com maior precipitação de todo o ano (CLIMATE-DATA, 2019).

### 3.1.1.2. *Bacia hidrográfica*

O município de Júlio de Castilhos/RS possui a presença de rios de planalto, não aparecendo várzeas ou planícies aluviais. Os rios Toropí e Guassupi possuem suas nascentes dentro do território municipal apresentando córregos permanentes que contribuem na formação das nascentes do rio Soturno e Jacuí (PMSB, 2013).

Na sua extensão territorial de acordo com a Figura 2 o município integra quatro bacias hidrográficas: Ibicuí, Alto Jacuí, Baixo Jacuí e Vacacai Vacacai-Mirim, sendo que a sede do município está localizada nas bacias hidrográficas, Ibicuí e Alto Jacuí (PMSB, 2013).

Figura 2 - Bacia Hidrográfica do Rio Grande do Sul, com destaque das bacias de Ibicuí, Alto Jacuí, Baixo Jacuí e Vacacai-Vacacai Mirim.



Fonte: PMSB, (2013).

### 3.1.1.3. Solo

O município de Júlio de Castilhos/RS apresenta solo do tipo Argissolo Vermelho-Amarelo Alumínico Úmbrico. Esta unidade constitui-se na maior parte por solos de profundidade média (em torno de 150 cm), com coloração avermelhada, argilosos, bem drenados e desenvolvidos a partir de rochas eruptivas básicas (basaltos) (UFSM, MUSEU DE SOLOS DO RIO GRANDE DO SUL).

Este tipo de solo normalmente ocorre em áreas com relevo ondulado formado por coxilhas (ondulações). Em áreas próximas aos cursos d'água seu relevo é mais dobrado, onde estão localizados solos mais rasos, aparecendo os afloramentos rochosos (PMSB, 2013).

### 3.1.1.4. Relevo

O município de Júlio de Castilhos/RS está localizado numa zona Planaltina, com altitudes médias de 514 m, estando em sua maior parte sobre o topo do Planalto Meridional Brasileiro. Apresenta uma topografia colinosa, com forma de relevo denominado coxilhas. Além disso, sua superfície é homogênea apresentando colinas suaves, bem arredondadas, com índices de declividade de 8° a 18° (PMSB, 2013).

### 3.1.1.5. Vegetação

O município de Júlio de Castilhos/RS possui uma parte coberta pela mata atlântica (floresta estacional decidual e ombrófila mista) e a maior parte por savana gramínea lenhosa, em bom estado de conservação, bem como, as matas ciliares e os capões (PMSB, 2013).

Além disso, a maior parte da região é dominada por áreas de campo, com alguns exemplares arbóreos isolados em meio a uma vegetação gramínea, a visitação arbórea aparece junto aos cursos d'água, formando pequena faixa de vegetação marginal (PMSB, 2013).

## 3.1.2. Aspectos Socioeconômicos, Produtivos e Estrutura Fundiária

Para análise de dados secundários, realizou-se um levantamento e análise de dados disponíveis através do banco de dados do SIDRA (Sistema IBGE de Recuperação Automática) disponível no site do IBGE. Com isso identificou-se dados demográficos, aspectos produtivos da agricultura e pecuária e a estrutura fundiária do município.



Para os dados demográficos realizou-se o histórico de evolução da população através dos censos demográficos realizados, objetivando identificar os anos em que houve o aumento da população assim como a redução da mesma.

Nos aspectos produtivos buscou-se identificar a área destinada as culturas temporárias, assim como, as principais culturas desenvolvidas no município. Para isso foi realizado um histórico de evolução da área destinada às culturas temporárias e também a área ocupada para o cultivo de cada uma. Porém, neste levantamento não foi possível identificar dados anteriores ao ano de 1988, fato que limitou, por exemplo, a demonstração do desempenho da cultura do trigo nos anos em que esta era a principal cultura desenvolvida no município. Vale destacar que através do levantamento dos sistemas agrários identificou-se que o trigo foi uma cultura muito importante na década de 1940 até 1970 para o município.

Além disso, buscou-se identificar a pecuária desenvolvida no município através do tipo de rebanho existente. Para isso realizou-se o histórico de evolução dos tipos de rebanhos. Os dados encontrados são a partir do ano de 1974, fator limitante para evidenciar a importância que a pecuária de corte apresentava até a década de 1960 no município, tendo em vista que através da análise dos sistemas agrários identificou-se que a pecuária de corte teve sua maior expressividade até a década de 1960.

Para identificar e compreender a estrutura fundiária buscou-se dados referente ao número de estabelecimentos, assim como o tamanho das propriedades existentes no município.

Desta maneira, a partir da análise dos dados identificou-se que o município de Júlio de Castilhos/RS conta com uma população de 19.579 habitantes, sendo que 82,26% moram no meio urbano e 17,74% no meio rural (IBGE, 2010).

Conforme a Tabela 2 percebe-se que no Censo Demográfico de 1970 havia um total populacional de 24.539 habitantes, destes 42,45% moravam no meio urbano, enquanto 57,55% moravam no meio rural. Na década de 1980 percebe-se o aumento do total populacional, passando a 25.620 habitantes, sendo que neste período 54,75% dos habitantes moravam no meio urbano e 45,25% moravam no rural. Além disso, percebe-se que a partir da década de 90 até o ano de 2010 o total populacional reduziu significativamente atingindo em 2010 um total de 19.579 habitantes. Além disso, ocorreu o aumento da população urbana chegando em 2010 a 82,2% dos habitantes.

Tabela 2- Evolução da população residente por situação do domicílio.

Situação do domicílio	Ano				
	1970	1980	1991	2000	2010
Urbana	10418	14028	16790	16400	16106
Rural	14121	11592	8343	4016	3473
Total	24539	25620	25133	20416	19579

Fonte: Censo Demográfico, 2010.

De acordo com Froehlich et al (2011), o êxodo rural foi mais intenso até a década de 1980. Neste período, devido a elementos como a modernização conservadora da agricultura e o intenso processo de industrialização existente no país, fizeram com que as famílias deixassem o rural e migrassem para os grandes centros urbanos os quais eram requerentes de mão de obra barata.

Segundo Camarano e Abramovay (1999), fatores como os subsídios, os incentivos econômicos e o aparato institucional utilizados para motivar a adoção de técnicas produtivas e culturas detentoras de menor número de mão de obra colaboraram para que o êxodo rural fosse tão rápido.

Além disso, a cidade é idealizada como um futuro promissor por uma parcela de jovens que cresceram frente às dificuldades de reprodução socioeconômicas encontradas no meio rural e assim visualizam as maiores oportunidades de acesso a escolaridade no meio urbano (FROEHLICH, 2011).

Desta forma, razões como o processo de urbanização e a inviabilidade econômica dos pequenos produtores que permaneceram no campo deram início a aceleração do êxodo rural e a partir disso, a população rural que migrou para o meio urbano foi absorvida como mão-de-obra para atender às necessidades do desenvolvimento industrial (RUAS, et al 2006).

Em relação à área ocupada com as lavouras temporárias de verão no município de Júlio de Castilhos/RS, segundo o Quadro 1 verifica-se que em 1988 a área ocupada com a cultura da soja era de 48.000 hectares aumentando significativamente nos anos seguintes até que no ano de 2018 ocupou uma área de 92.000 hectares (IBGE, 2018). Atualmente, observa-se o predomínio da cultura da soja e a redução das áreas destinadas a outras culturas como, por exemplo, milho, batata inglesa e feijão que também foram significativas, porém foram reduzindo suas áreas com o passar dos anos.

Segundo Kuplich; Capoane; Costa (2018) nos biomas Amazônia e Cerrado o crescimento da agricultura recuou em relação às décadas passadas, porém no Pampa o avanço da fronteira agrícola está em plena expansão.

Conforme Pillar (2009), nos últimos 30 anos, em torno de 25% da área total dos campos nativos foram convertidos em áreas para o desenvolvimento de atividades agrícolas. Além disso, o aumento da área plantada com soja ocorreu principalmente na metade Sul do Estado, com o avanço da soja sobre os campos do bioma Pampa (Kuplich; Capoane; Costa 2018).

Quadro 1- Área ocupada, em hectares, com as lavouras temporárias de verão no município de Júlio de Castilhos-RS.

Cultura (hectares)	Ano				
	1988	1990	2000	2010	2018
Soja	48.000	52.000	48.000	80.000	92.000
Milho	5.000	6.000	3.500	3.000	1.300
Batata inglesa	760	600	800	140	70
Feijão	1.630	1.380	570	700	30
Mandioca	300	500	250	300	80
Arroz	400	650	300	10	-
Fumo	1.000	650	80	70	15
Girassol	-	-	-	100	-
Batata doce	26	16	25	10	6
Amendoim	20	6	33	4	2
Melancia	5	4	8	5	4
Alho	10	10	3	2	2
Melão	1	1	3	2	2
<b>Total</b>	<b>57.152</b>	<b>61.817</b>	<b>53.573</b>	<b>84.343</b>	<b>93.511</b>

Fonte: Pesquisa Agrícola Municipal (2018).

Sobre a área ocupada com as lavouras temporárias de inverno no município de Júlio de Castilhos/RS, conforme o Quadro 2 a cultura do trigo ocupa a maior área, sendo que em 1988 a área ocupada com o cultivo era de 4.000 hectares, chegando a atingir 10.000 hectares em

2010 e reduzindo para 5.000 hectares no ano de 2018. Atualmente, a cultura da aveia ocupa a segunda maior área, sendo que em 2018 ocupou uma área de 2.500 hectares.

Quadro 2- Área ocupada, em hectares, com as lavouras temporárias de inverno no município de Júlio de Castilhos-RS.

Cultura (hectares)	Ano				
	1988	1990	2000	2010	2018
Trigo	4.000	6.000	9.000	10.000	5.000
Aveia	4.000	5.000	150	-	2.500
Centeio	40	200	-	-	-
Cevada	20	100	-	3.500	-
<b>Total</b>	8.060	11.300	9.150	13.500	7.500

Fonte: Pesquisa Agrícola Municipal (2018).

Em relação à pecuária desenvolvida no município, conforme a Tabela 3, percebe-se que desde a década de 80 a criação de bovinos é superior às demais criações. Porém, também podemos identificar o seu declínio ao longo das décadas, sendo que em 1980 havia um rebanho de 168.900 cabeças e em 2018 este rebanho caiu para 54.665 cabeças. A criação de ovinos teve seu maior rebanho na década de 90 apresentando 60.905 animais, sendo que nas décadas seguintes houve a redução da criação atingindo 13.245 cabeças em 2018. Desde a década de 80, as criações de bovinos, ovinos, suínos e equinos reduziram seus rebanhos significativamente, cedendo espaço para a cultura da soja.

Tabela 3- Evolução do tipo de rebanho em número de cabeças, do município de Júlio de Castilhos/RS.

Tipo de rebanho (cabeças)	Ano					
	1974	1980	1990	2000	2010	2018
Bovinos	166.307	168.900	168.944	125.334	69.605	54.665
Ovinos	78.300	44.300	60.905	34.273	14.764	12.364
Suínos	19.500	21.250	17.200	7.254	5.575	2.671
Equinos	6.249	5.325	6.850	6.543	1.989	2.200

Bubalinos	26	-	405	650	459	133
-----------	----	---	-----	-----	-----	-----

Fonte: Pesquisa Pecuária Municipal, 2018.

A partir da introdução da mecanização agrícola juntamente com as políticas públicas voltadas para a agricultura houve a expansão da produção de grãos para exportação e conseqüentemente ocorreu a redução da pecuária do município, pois tendo em vista a necessidade de expansão das lavouras empresariais os produtores recorreram às terras anteriormente ocupadas com a pecuária (MOREIRA, 2008).

Atualmente, o município de Júlio de Castilhos configura-se como o segundo maior produtor de soja do estado do Rio Grande do Sul com uma produção de 332 mil toneladas, atrás somente do município de Tupanciretã que apresenta uma produção de 478 mil toneladas. O terceiro maior produtor é o município de Cachoeira do Sul com 329 mil toneladas seguido por Cruz Alta com 326 mil toneladas (IBGE, 2018).

Além disso, a produção de leite também é significativa no município, pois ao longo dos anos aumentou tanto o seu rebanho como a produção em litros de leite. Conforme a Tabela 4 em 1974 o município tinha 3.905 cabeças de vacas ordenhadas tendo um declínio nos anos de 2000 e 2010 e um aumento em 2018 passando a ter 5.200 cabeças.

Ao longo dos anos a produção de leite vem aumentando, passando, por exemplo, de 2.858.000 litros em 1974 para 23.000.000 litros de leite em 2018 (IBGE, 2018).

Tabela 4- Evolução do nº de vacas ordenhadas e produção em mil litros.

Ano	1974	1980	1990	2000	2010	2018
<b>Nº de cabeças</b>	3.905	3.651	3.415	2.917	2.502	5.200
<b>Mil litros</b>	2858	2475	4798	3806	2712	23000

Fonte: Pesquisa Pecuária Municipal, 2018.

No que diz respeito ao número de estabelecimentos agropecuários da agricultura familiar e não familiar de Júlio de Castilhos/RS, de acordo com a Tabela 5 o município apresenta um total de 976 estabelecimentos, destes 683 são estabelecimentos da agricultura familiar e 293 da agricultura não familiar.

Tabela 5- Número de estabelecimentos agropecuários da agricultura familiar e não familiar.

Tipo de estabelecimento	Área (hectares)						Produtor sem área	Total
	Até 5	5 a menos de 20	20 a menos de 50	50 a menos de 100	100 ou mais			
Familiar	36	216	297	95	38	1	683	
Não Familiar	7	11	16	7	252	-	293	

Fonte: Censo Agropecuário, 2017.

Nos estabelecimentos de agricultura familiar observa-se que 297 propriedades possuem área entre 20 e 50 hectares. Enquanto na agricultura não familiar 252 propriedades apresentam áreas acima de 100 hectares.

### 3.2. EVOLUÇÃO E DIFERENCIAÇÃO DOS SISTEMAS AGRÁRIOS DO MUNICÍPIO DE JÚLIO DE CASTILHOS/RS

Esta seção apresenta a evolução e diferenciação dos sistemas agrários do município de Júlio de Castilhos/RS. Objetiva-se demonstrar aqui a evolução desde os espaços de agricultura patronal<sup>1</sup> até a implementação da reforma agrária com o surgimento dos assentamentos e a partir disso a diversificação da produção.

Conforme Mazoyer e Roudart (2001), a teoria dos sistemas agrários é um instrumento que permite entender a complexidade de cada tipo de agricultura e a partir disso compreender as transformações históricas e a diferenciação geográfica das diferentes formas de agricultura implementadas pela humanidade.

Além disso, analisar a atividade dos sistemas agrários em locais e épocas diferentes permite compreender o movimento geral de transformação no tempo e de diferenciação da agricultura e assim expressá-lo através da teoria da evolução e da diferenciação dos sistemas agrários (MAZOYER E ROUDART, 2001).

De acordo com Mazoyer e Roudart (2001) cada sistema agrário demonstra um tipo de agricultura historicamente constituída e geograficamente localizada. Assim, é formado por um

<sup>1</sup> De acordo com a FAO/INCRA (1994), a agricultura patronal caracteriza-se por possuir uma organização centralizada, baseada na separação entre a gestão e o trabalho, com foco na especialização, compra de insumos e em práticas agrícolas padronizáveis, além do predomínio do trabalho assalariado e da utilização de tecnologias direcionadas que buscam a redução da mão de obra.

ecossistema cultivado característico e por um sistema social produtivo definido, o qual permite explorar de forma sustentável a fertilidade de um ecossistema cultivado.

A partir disso a metodologia utilizada para a coleta de dados foi através de entrevistas com informantes qualificados e análise de bibliografia existente. Foram entrevistados sete informantes qualificados através de entrevistas semiestruturadas. Desta maneira, buscou-se para cada sistema agrário identificado realizar a entrevista com um informante qualificado que pertencesse aquele universo de análise, mas em alguns casos os demais informantes também contribuíram na compreensão dos outros sistemas agrários identificados. Estes entrevistados eram em sua maioria, pessoas mais idosas, que acompanharam a evolução dos sistemas agrários e assim, forneceram informações a respeito das características daquele sistema, bem como, as mudanças que ocorreram ao longo do tempo dentre eles: três agricultores assentados, um técnico do escritório municipal da EMATER, um diretor administrativo e financeiro da Cooperativa Agropecuária Júlio de Castilhos - COTRIJUC, um ex-produtor de trigo e um ex-pecuarista.

Assim, identificou-se cinco sistemas agrários, sendo caracterizados como: sistema agrário da pecuária extensiva, sistema agrário do cultivo do trigo, sistema agrário do cultivo da soja, sistema agrário dos assentamentos da reforma agrária e sistema agrário da produção de soja e pecuária.

### **3.2.1. Sistema Agrário da Pecuária Extensiva (1901-1960)**

O município de Júlio de Castilhos/RS mais conhecido como a Capital do Charolês possui em sua gênese a pecuária de corte desenvolvida por fazendeiros que detinham grandes extensões de terras.

Em 1901 Anibal José de Souza um brasileiro radicado no Uruguai, proprietário da Estância Don Esteban e criador de gado da raça charolesa doou para seu sobrinho pelotense João de Souza Mascarenhas quatro novilhas e um touro puro por cruza e João enviou os animais para seu irmão Cypriano de Souza Mascarenhas proprietário da Fazenda Santa Gertrudes em Júlio de Castilhos/RS devido ao fato deste senhor possuir na época grandes extensões de campo, aproximadamente 246 quadras o equivalente a 21.402 hectares. Desta maneira, estes animais deram origem ao primeiro rebanho da raça charolesa no município de Júlio de Castilhos/RS.

Em suas fazendas em Júlio de Castilhos/RS, Cypriano de Souza Mascarenhas criava animais da raça hereford e animais sem raça definida que eram crioulos daquela região. Desta maneira, segundo o ex-pecuarista entrevistado para esta pesquisa:

“Após Cypriano perceber que o cruzamento entre os touros da raça charolesa com as vacas existentes em suas propriedades geravam terneiros mais evoluídos e maiores quando comparados aos que já possuía em sua propriedade, decidiu investir em mais exemplares da raça charolesa”.

Desta forma, em 1904 entusiasmado com o melhoramento do seu rebanho, Cypriano de Souza Mascarenhas importa da Estância Don Esteban 10 touros puros por cruza e em seguida em 1906 importa mais 50 touros. Posteriormente, voltou ao Uruguai e adquiriu mais 50 touros, porém de outra Estância (COSTA, 1991).

Em 1911 o rebanho de gado charolês em Júlio de Castilhos/RS já era considerado o maior do Brasil. Desta forma, Cypriano de Souza Mascarenhas importou diretamente da França dois touros charolês puros de origem. Em 1913 importa mais dois touros puros de origem e mais tarde em 1920 também. Desta maneira, Cypriano de Souza Mascarenhas foi intitulado como o primeiro importador particular de charolês puro de origem do Brasil. Segundo o informante qualificado foi a partir disso, que a raça charolesa começou a ser difundida em Júlio de Castilhos/RS e o rebanho foi aumentando consideravelmente até que em razão disso a cidade ficou conhecida como a Capital do Charolês.

Conforme afirma Costa (1991), em 1927 Cypriano de Souza Mascarenhas importou diretamente da França duas novilhas que foram as primeiras exemplares fêmeas puras chegadas no Brasil. Assim, o município abriu o Herd Book<sup>2</sup> da raça charolesa no Brasil.

De 1935 até 1948 Júlio de Castilhos/RS possuía o maior rebanho de gado Charolês do mundo, na propriedade de Cypriano de Souza Mascarenhas, com um rebanho de aproximadamente 10.000 cabeças.

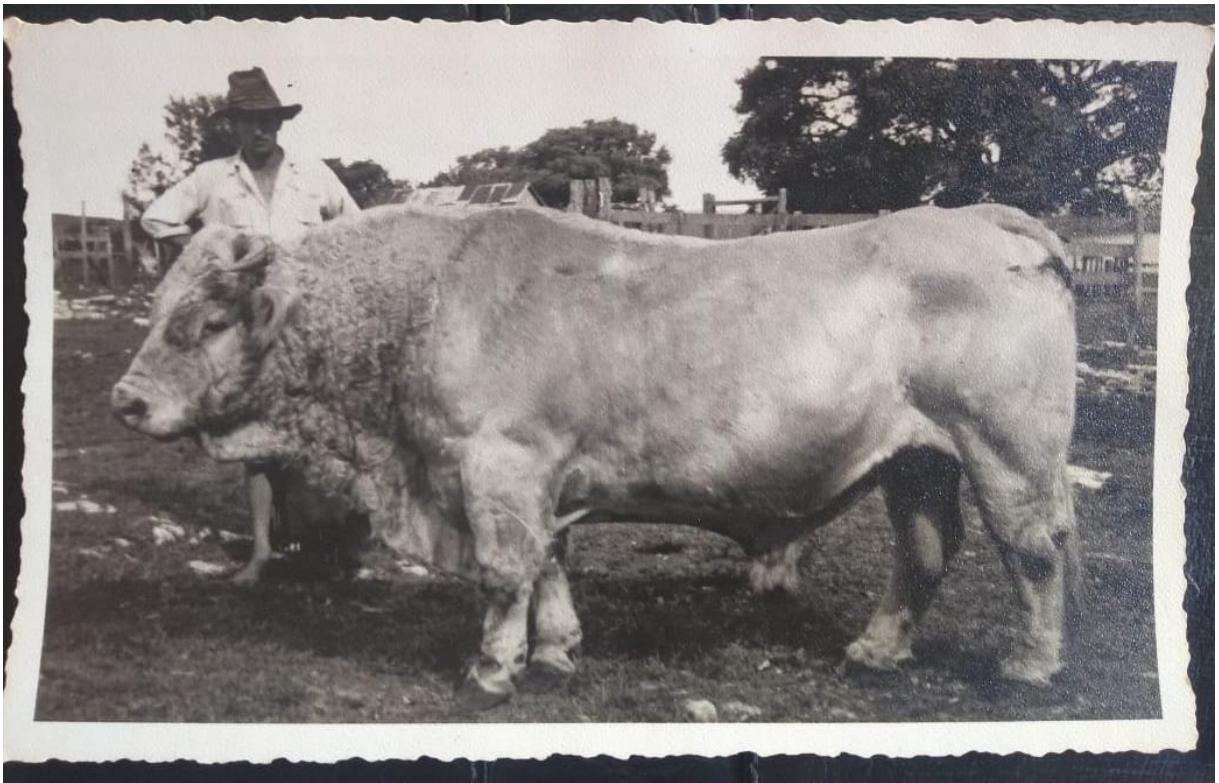
Em 1966 na Estância Rodeio Bonito de Francisco de Souza Mascarenhas, o qual era sobrinho e ex-capataz da fazenda de Cypriano de Souza Mascarenhas, ocorre o nascimento de um terneiro sem aspas, denominado “San-Cy Ministro 155”. Este exemplar nascido no município de Júlio de Castilhos/RS foi no mundo, o primeiro animal mocho puro da raça charolesa (COSTA, 1991). Mais tarde foram adquiridos outros animais diretamente da França, como por exemplo, o exemplar Emir (Figura 3).

---

<sup>2</sup> Livro genealógico o qual o animal é registrado ao nascer.



Figura 3 - Touro da raça charolesa importado da França para a Estância Rodeio Bonito em Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: Arquivo informante qualificado.

Naquele período, o sistema de criação da pecuária era extensivo, ou seja, os animais ficavam livres no campo e a base da alimentação era o campo nativo, tendo em vista que naquela época ainda não existiam as pastagens cultivadas.

Inicialmente a comercialização destes animais era através das charqueadas. O charque produzido era vendido para dentro do Estado assim como para o Norte e Nordeste do País. Posteriormente, a comercialização também começou a ser realizada através dos frigoríficos, que também já compravam animais de outras raças como, por exemplo, aberdeen, devon, zebuínos entre outras. De acordo com o ex-pecuarista entrevistado para esta pesquisa:

“Com o passar do tempo as raças foram se aprimorando e é o que hoje se vê nos remates. Agora eu estou vendo a evolução genética dessas raças, tem as raças sintéticas<sup>3</sup>, que são os cruzamentos, e eu não sei o que isso pode representar no futuro, este refinamento”.

Atualmente, a criação de animais da raça charolesa no município é realizada por aqueles produtores que tem a tradição de criação na família, sendo que a finalidade é

---

<sup>3</sup> As raças sintéticas são os cruzamentos entre raças buscando a complementariedade entre as mesmas.

basicamente para venda de reprodutores. Apesar da raça apresentar animais mais tardios o rendimento de carcaça é um elemento que chama a atenção dos pecuaristas, assim uma alternativa para aqueles que gostam de criar é realizar os cruzamentos com outras raças. Observa-se que a raça charolesa tem potencial, mas a falta de marketing aliado ao surgimento de outras raças mais precoces e a introdução da cultura da soja fez com que a mesma fosse perdendo o espaço no cenário da pecuária.

Conforme o ex-pecuarista entrevistado, a pecuária de corte começou a perder espaço quando a produção de grãos começou a ser introduzida no município. Os pecuaristas viram no arrendamento uma oportunidade de geração de renda, tendo em vista que naquele período o gado era um negócio incerto. O município possuía grandes extensões de terras que poderiam se tornar lavouras, assim, os imigrantes italianos da 4ª Colônia e agricultores de diversos outros municípios que já não tinham mais terras disponíveis para realizar o plantio começaram a arrendar estas áreas dos pecuaristas.

### **3.2.2. Sistema Agrário do Trigo (1940-1970)**

No final da década de 1940 a cultura do trigo começou a ser introduzida no município através de Benedito Paiva que era um geneticista renomado no Estado e também por um agrônomo sueco. As variedades de trigo plantadas eram a Trintani e Frontana. Neste período, as máquinas e equipamentos para a colheita eram muito simples. Também, havia muitas pragas como, por exemplo, as nuvens de gafanhotos, que causavam muitos danos nas lavouras. Assim, para combater as pragas alguns produtores aplicavam os produtos com os aviões chamados teco-teco. De acordo com o ex-produtor de trigo entrevistado para esta pesquisa:

“Eu vi uma vez passar aqui em Júlio de Castilhos/RS uma nuvem de gafanhotos. E essas nuvens de gafanhotos quando elas sentavam numa lavoura, em questão de minutos arrasavam tudo”.

Em 1950 foi fundada a COTRIJUC – COOPERATIVA TRITICOLA DE JÚLIO DE CASTILHOS, a partir da necessidade de organização adequada para enfrentar as dificuldades de beneficiamento, logística e comercialização das safras de trigo existentes naquele período. Assim, a cooperativa teve sua fundação a partir da iniciativa de 24 produtores rurais que encontraram no cooperativismo uma alternativa para comercialização conjunta dos seus respectivos produtos.

Atualmente, denomina-se COOPERATIVA AGROPECUÁRIA JÚLIO DE CASTILHOS a qual possui um quadro de 252 funcionários efetivos chegando a 360 funcionários na safra, além de aproximadamente 4.789 associados. A cooperativa está estruturada da seguinte maneira: 14 unidades de recebimento de grãos; uma fábrica de rações; seis lojas agropecuárias sendo uma localizada na sede e as demais em Quevedos/RS, Ivorá/RS, Pinhal Grande/RS, São Valentim e Três Mártires; três postos de combustíveis sendo um na sede, Itaúba e Quevedos/RS; dois mercados sendo um físico localizado no município de Pinhal Grande/RS e outro online em Júlio de Castilhos/RS. Também possuem placas de energia solar e aplicativos de entrega de insumos online buscando através da inovação levar até o associado facilidade, rentabilidade e crescimento.

Em 1951 ocorreu a primeira Festa Nacional do Trigo no município de Bagé/RS. Posteriormente, em novembro de 1952 para fazer uma homenagem aos agricultores que se dedicavam ao cultivo do trigo o município de Júlio de Castilhos/RS foi local da segunda Festa Nacional do Trigo, pois o mesmo era um forte centro tritícola do Estado. Conforme a Figura 4 o evento contou com a presença do Governador Ernesto Dornelles, Ministro João Cleofas, Secretário da Agricultura Manoel Vargas e Prefeito Municipal Ibes Castilhos Lopes. Na ocasião, havia um pavilhão com a demonstração de diversas variedades de trigo cultivadas no Estado naquele período. Além disso, no parque de exposições havia um grande número de máquinas agrícolas expostas, com o objetivo de demonstrar a introdução da utilização das máquinas nas lavouras castilhenses.

Figura 4 - Momentos da 2ª Festa Nacional do Trigo em Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: Vídeo divulgação da 2ª Festa Nacional do Trigo, 1952.

O evento também contou com festejos de caráter popular, com apresentações de grupos de danças (Figura 5). Segundo o ex-produtor de trigo entrevistado para esta pesquisa: “Nós dançamos uma música no evento, não tenho certeza da nacionalidade, mas era a dança do pericom<sup>4</sup>, isso eu tenho certeza”.

Figura 5 - Dança do pericom sendo apresentada por um grupo de danças durante a Festa Nacional do Trigo, 1952.



Fonte: Vídeo divulgação da 2ª Festa Nacional do Trigo, 1952.

Durante o evento ocorreu ainda o 2º Congresso Nacional de Triticultura, assim como, a corrida em cancha reta no Jockey Clube Municipal e também a inauguração do monumento localizado na Praça Central em homenagem a Júlio Prates de Castilhos. Para fechar o evento ocorreu o desfile de máquinas agrícolas mostrando o alto grau de tecnologia empregado na época e também carros alegóricos com a presença da rainha da festa. Neste período, o município plantava trigo em uma área de aproximadamente 24.000 hectares com uma produção de 15.000 toneladas.

Conforme Conceição 1984; Bezzi, 1985; Brum, 1988 (apud CARGNIN E BEZZI 2011, p. 25) na década de 1960, a atividade tritícola reduziu sua produção, devido a fatores como a disseminação da ferrugem, o qual é uma doença que reduz a qualidade e o rendimento

<sup>4</sup> Pericom é uma dança típica do Rio Grande do Sul, Uruguai e Argentina.

de grãos, e a concorrência com preços pelo trigo importado de países como a Argentina, Uruguai, Estados Unidos e Canadá assim, disponibilizando uma grande quantidade de máquinas e terras ociosas.

Desta maneira, até a década de 1970 o trigo era uma das principais culturas cultivadas no município. Porém, devido a uma série de fatores como, por exemplo, questões de mercado, oscilações climáticas e problemas ocasionados com doenças e pragas os produtores começaram a reduzir as áreas cultivadas. Além disso, a cultura da soja já havia sido introduzida no município e devido ao seu retorno financeiro rápido despertou o interesse dos agricultores. Assim, a partir disso os agricultores passaram a utilizar as áreas e os maquinários anteriormente utilizados com o trigo para o plantio da soja.

Dessa forma, devido à decadência parcial do plantio de trigo, o qual era cultivado nos meses de inverno, a cultura da soja, cultivada no verão, passou a utilizar as terras e maquinários que estavam ociosos (CARGNIN E BEZZI, 2011).

### **3.2.3. Sistema Agrário da Soja (1960 – até dias atuais)**

No final da década de 1960, a cultura da soja começou a ser introduzida no município através das variedades Amarelo Rio Grande e Branca Rio Grande. Neste período, era utilizada principalmente como forragem para a alimentação de suínos, pois tinha pouca relevância comercial.

Posteriormente, em 1970 as lavouras de soja passaram a ser empresariais tendo em vista a intensa utilização de máquinas, defensivos e pacotes tecnológicos gerados a partir da modernização da agricultura, além do atrativo valor comercial.

Conforme Serra et al (2016), a Revolução Verde baseia-se no uso intensivo de agrotóxicos e fertilizantes sintéticos na agricultura, ou seja, é um conjunto de estratégias e inovações tecnológicas que teve como objetivo alcançar maior produtividade através do desenvolvimento de pesquisas em sementes, fertilização de solos, utilização de agrotóxicos e mecanização agrícola.

De acordo com Ruas et al (2006), neste período um novo modelo de desenvolvimento se instala onde a política de investimento na unidade familiar é deixada de lado e o crédito rural é direcionado para a modernização da agricultura. Assim, ocorre a expansão das áreas de produção privilegiando os grandes projetos e monoculturas.

Desta forma, os pecuaristas viram no arrendamento uma oportunidade de renda e então começaram a arrendar cada vez mais suas áreas para produtores de fora do município.



Assim, com o passar dos anos as áreas que antigamente eram destinadas a pecuária tornaram-se grandes lavouras para a plantação de soja (Figura 6).

Figura 6 - Lavoura de soja localizada no interior do município de Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: BASTOS, (2019).

Quando questionado sobre a expansão da cultura da soja no município o diretor administrativo e financeiro da COTRIJUC entrevistado para esta pesquisa relata que:

“Apesar da grande vulnerabilidade com relação às variações climáticas a cultura da soja apresentava um retorno financeiro rápido e isso chamou a atenção dos produtores”.

Além do mais, a grande produção de soja existente em Júlio de Castilhos/RS pode ser justificada, pois o município possui terras apropriadas para o cultivo da cultura, tendo em vista que a topografia do município apresenta terras aptas para a agricultura mecanizada e

desta maneira os produtores tem um maior aproveitamento dos estabelecimentos agropecuários.

#### **3.2.4. Sistema Agrário “Assentamentos” (1989 – até dias atuais)**

A reforma agrária é uma política pública de desconcentração fundiária através da desapropriação de terras (FERNANDES, 2003).

No caso do município de Júlio de Castilhos/RS, nos anos 80/90 embora houvesse a uma certa relutância da sociedade local, o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) através de sua luta, ocupou e (re)territorializou três latifúndios através da desapropriação realizada pelo INCRA (MOREIRA, 2008)

Neste sentido, através dos assentamentos rurais, ocorreu a ocupação das terras que anteriormente eram ociosas e subutilizadas com a introdução e desenvolvimento da agricultura familiar e a partir disso ocorreu a diversificação da produção (MOREIRA, DE DAVID, 2009).

Deste modo, ocorrem novas configurações no espaço agrário, na dinâmica das relações locais e conseqüentemente uma nova paisagem é formada a partir da diversificação do sistema agrário em Júlio de Castilhos/RS (MOREIRA, 2008).

Em 1989 foi criado o assentamento Ramada localizado a 21,5 km a leste do município de Júlio de Castilhos/RS, o qual possui uma área total de 2.137,44 hectares e 90 famílias assentadas, sendo que cada lote possui em média 23,75 hectares. O assentamento é composto por três comunidades, sendo a Sede, São João e Invernadinha. Além disso, possui estrutura comunitária, como por exemplo, escola e salão comunitário (EMATER-RS/ ASCAR, 2009).

Em 1989 também foi implantado o assentamento Nova Ramada II localizado a 21,5 km a leste do município de Júlio de Castilhos, o qual possui uma área total de 512 hectares e 20 famílias assentadas, sendo que cada lote possui em média 23,4 hectares. O assentamento é composto por uma localidade denominada Agrovila. Além disso, não existe estrutura comunitária, a comunidade utiliza a estrutura existente no assentamento Ramada, como por exemplo, a escola e o salão comunitário (EMATER-RS/ ASCAR, 2009).

Os assentamentos Ramada e Nova Ramada II possuem famílias de várias regiões do Estado, sendo municípios da região do alto Uruguai e Planalto, como por exemplo, Nonoai, Ronda Alta, Miraguai, Rondinha, Liberato Salsano, Ibirubá, Palmeira das Missões, entre outros (EMATER-RS/ ASCAR, 2009). Embora institucionalmente existam dois

assentamentos distintos, devido ao fato da área dos dois assentamentos serem contíguas os assentados consideraram-se pertencentes a um único assentamento denominado Ramada.

No início da ocupação dos assentamentos Ramada e Nova Ramada II, os assentados tiveram a ideia de trabalhar de forma coletiva e então criaram a COOPANOR – Cooperativa de Produtores Agrícolas Nova Ramada. De acordo com um agricultor deste assentamento entrevistado para esta pesquisa:

“A Cooperativa era formada por 72 famílias, sendo que o objetivo principal era fazer do assentamento uma unidade produtiva coletiva que tivesse escola, posto de saúde, salão comunitário, capela, matadouro e açougue. A cooperativa era dividida em setores onde todos investiam em conjunto e posteriormente dividiam os lucros”.

No início do assentamento a produção era diversificada, sendo que os assentados produziam suínos, bovinos, peixes, salames, queijos, leite, ovos, milho, feijão, hortaliças, frutas entre outros produtos. Esta produção era primeiramente para consumo próprio, porém devido a grande produção os agricultores começaram a comercializar o excedente. Assim, no mesmo ano de criação do assentamento, os produtores criaram uma feira o qual era realizada na cidade para comercializar esta produção. Também comercializavam para pessoas próximas do assentamento que iam buscar os produtos direto nas propriedades. Porém, depois de três anos, os lucros desta Cooperativa começaram a reduzir e isso desmotivou o trabalho em grupo, ocasionando a desestruturação da cooperativa. Desta forma, cada produtor seguiu produzindo e comercializando de forma individual seus produtos.

Em 1996 foi criado o assentamento Alvorada localizado na BR 158 no município de Júlio de Castilhos/RS, o qual possui uma área total de 1.569 hectares e 73 famílias assentadas, sendo que cada lote possui em média 20,6 hectares. O assentamento possui estrutura comunitária, como por exemplo, escola e salão comunitário. As famílias são de várias regiões do Estado, principalmente dos municípios de Miraguaí, Frederico Westphalen, Ronda Alta, Rodeio Bonito, Três Palmeiras, Trindade do Sul, Bagé e Júlio de Castilhos (EMATER-RS/ASCAR, 2009).

No início do assentamento a produção era diversificada, sendo que os agricultores produziam arroz, soja, milho, leite, bovinos, suínos, ovos, frutas, hortaliças entre outros produtos. Além disso, criou-se uma associação formada por um grupo de mulheres que produziam panificados inicialmente para suprir a demanda existente no assentamento e posteriormente para comercialização destes e outros produtos em uma feira na cidade. Assim, conforme o relato de uma agricultora entrevistada para esta pesquisa:



“Nós temos um grupo de mulheres, a “Associação Santa Paulina”, a gente se reúne para produzir cucas, bolos e bolachas para vender na feira na cidade. A gente também vende frutas e hortaliças”.

Em 1999 foi criado o assentamento Santa Júlia localizado a 9,8 km a leste do município de Júlio de Castilhos/RS, o qual possui uma área total de 1.163,67 hectares e 63 famílias assentadas, sendo que cada lote possui em média 18 hectares. O assentamento possui estrutura comunitária, como por exemplo, escola e salão comunitário. As famílias são de várias regiões do Estado, oriundas principalmente dos municípios de Jóia, Rondinha, Ronda Alta, Júlio de Castilhos e Cruz Alta (EMATER-RS/ ASCAR, 2009). No início do assentamento, a produção era diversificada com a produção de soja, milho, leite, bovinos, suínos, galinhas, ovos, frutas, hortaliças entre outros produtos.

Desta forma, a partir da chegada dos assentamentos no município ocorreu o processo de diversificação tanto da produção agrícola como da pecuária. Posteriormente, as famílias se estabeleceram e se estruturaram nos lotes acessando créditos e adquirindo maquinários passando a produzir também lavouras de grãos. Assim, com o passar dos anos a diversificação passou a ser basicamente para o autoconsumo das famílias. Segundo o relato do Técnico do escritório municipal da EMATER entrevistado para esta pesquisa:

“A diversificação da produção foi reduzindo porque eles partiram para outras culturas e também por causa da deriva das lavouras de soja. Os produtores não conseguem cultivar com a mesma intensidade de antigamente, por exemplo, as plantas de barço, videira, hortaliças tu quase não encontra mais”.

Assim, a partir dos anos 2000 observa-se uma nova fase neste sistema agrário existente. Neste caso, em áreas distintas, ocorre a produção de leite/soja (Figura 7). A produção de leite geralmente é de forma convencional com a utilização de pastagens anuais de verão e inverno e ainda com a suplementação no cocho através da silagem e ração. A maioria dos produtores entregam o leite para cooperativas da região e em alguns casos para queijarias.

Figura 7 - Bovinocultura de leite e produção de soja em uma propriedade no assentamento Alvorada em Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: BASTOS, (2019).

O assentamento Santa Júlia, possui uma grande propriedade com sistema intensivo caracterizando-se como uma das maiores produtoras de leite de todos os assentamentos. Também, possui uma unidade de referência de produção de leite de base ecológica (Figura 8) que está em pleno processo de desenvolvimento.

Figura 8 - Unidade de referência de produção de leite de base ecológica localizada no Assentamento Santa Júlia.



Fonte: BASTOS, (2020).

Esta unidade teve início após o Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos através do Núcleo de Estudos em Agroecologia e Produção Orgânica – NEA ARAPUÁ desenvolver um projeto de extensão intitulado “Unidades de referência de produção de leite de base ecológica: ferramenta para uma formação diferenciada de agricultores produtores de leite” com o objetivo de incentivar a cadeia produtiva e desenvolver uma proposta de trabalho com os produtores tendo como princípio a produção de leite com bases sustentáveis.

A produção de soja ganhou destaque, pois os agricultores consideram o plantio uma garantia de renda devido à remuneração por hectare. Observa-se que a partir da introdução do plantio direto, aliado a fatores como as condições para o produtor e o retorno financeiro da soja os produtores começaram a investir no plantio da cultura. Neste caso, o sistema de cultivo é de forma convencional com a utilização de adubos, inseticidas, fungicidas e

herbicidas. A comercialização dos grãos geralmente é realizada nas cooperativas da região. Vale destacar que os produtores recebem acompanhamento e assistência técnica do escritório municipal da EMATER/JC e de algumas empresas que recebem o leite. A atividade de piscicultura e apicultura também apresentam importância econômica. Também observa-se casos de prestação de serviços como a construção de cercas ou atividades tratoristas para complementação da renda.

Atualmente, observa-se que em todos os assentamentos da reforma agrária de Júlio de Castilhos/RS ainda existe a produção diversificada, porém em menor escala tendo em vista que há predominância do cultivo de grandes culturas. Assim, a produção diversificada é voltada para o autoconsumo das famílias e para a comercialização do excedente nas feiras. De acordo com Balem e Silveira (2015), a adesão dos agricultores familiares em sistemas baseados na monocultura e produção destinada para a exportação provocou mudanças na realidade rural levando a redução dos cultivos voltados para o autoconsumo.

### **3.2.5. Sistema Agrário da Produção de Soja e Pecuária (2008 – até dias atuais)**

Nos dias de hoje a cultura da soja classifica-se como a principal atividade agrícola em termos de produção desenvolvida no município. Desta maneira, nos últimos anos, mais especificamente a partir de 2008, observa-se o retorno da pecuária de corte no município através da integração lavoura pecuária. Segundo o relato do informante qualificado:

“Este retorno da pecuária é principalmente por uma questão de tradição, tem gente que gosta de lidar com o gado. Muitas vezes a gente vê os técnicos dizendo que não dá pra colocar gado na mesma área que compacta o solo, mas mesmo assim tem produtor que coloca porque é uma questão de tradição”.

Este sistema agrário é geralmente desenvolvido pelos agricultores que desenvolvem a agricultura patronal. Neste caso, em uma mesma área, no verão os produtores plantam soja e no inverno criam gado de corte em pastagem cultivada de aveia e azevém (Figura 9). Com isso, observa-se na cidade e região a intensificação da realização de remates de compra e venda de bovinos. Nestes remates são comercializados lotes homogêneos de animais de raças precoces destinadas principalmente para engorda.



Figura 9 - Pastagem de aveia e azevém com bovinos de corte em uma propriedade de Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: BASTOS, (2019).

### 3.3. CONSIDERAÇÕES DO CAPÍTULO

A caracterização dos aspectos agroecológicos do município de Júlio de Castilhos/RS permite a compreensão dos sistemas produtivos que se instalaram no município ao longo dos anos, pois fatores como o tipo de solo, relevo, disponibilidade hídrica e clima são elementos fundamentais para determinar as culturas que estão aptas para o plantio na região.

Através da análise dos dados do IBGE identifica-se que ao longo dos anos ocorreu o aumento da população urbana e com isso a redução da população rural. Além disso, observa-se o avanço da área destinada a cultura da soja e a redução significativa das áreas destinadas as lavouras de milho, feijão, batata inglesa e demais culturas de verão que anteriormente eram produzidas em maior escala no município de Júlio de Castilhos/RS. Em relação à pecuária desenvolvida no município observa-se a redução da criação de animais, o que pode ser

justificado pela intensificação da produção de grãos, mais especificamente da cultura da soja. O avanço da produção de soja ocorreu principalmente, pois a mesma teve sua valorização como commodity, além de apresentar um retorno financeiro mais rápido do que a pecuária. Assim, mesmo que cultural, a pecuária de corte, tendo no charolês sua expressão, passa a ser substituída indo de encontro a tendência do agronegócio brasileiro. Além disso, a produção de leite teve um avanço significativo e ganha destaque no cenário da pecuária, pois para os agricultores dos assentamentos e da agricultura familiar o leite apresenta-se como uma alternativa de renda constante.

De acordo com Balem et al (2018), a atividade leiteira apresenta-se como uma opção para a agricultura familiar e para o desenvolvimento de muitas regiões brasileiras, tornando-se uma estratégia para compor a renda dos agricultores.

Além do mais, fatores como a utilização das terras não nobres dos estabelecimentos para pastagens, a intensidade do uso da força de trabalho familiar, a integração entre lavoura e pecuária, a diversificação das atividades e a oportunidade de renda mensal tecnicamente estável estão entre os principais motivos para o crescimento da atividade leiteira na agricultura familiar (ESCHER, 2013).

Desta maneira, segundo Balem e Silveira (2015) as principais atividades produtivas desenvolvidas nos assentamentos de Reforma Agrária de Júlio de Castilhos/RS são a produção de soja e a atividade leiteira. Neste caso, a atividade leiteira tem sido desenvolvida em sistemas convencionais de produção baseados na utilização de culturas anuais além de apresentar altos custos de produção.

O sistema de produção de leite em Júlio de Castilhos/RS baseia-se na utilização de concentrado comercial de alto custo, utilização de silagem de milho, pastagens anuais, as quais demandam maquinário, além de intenso manejo do solo e compra periódica de sementes e uso de adubo químico. Ainda, diversas propriedades utilizam a suplementação alimentar no cocho o que exige maior mão de obra caracterizando-se como um trabalho árduo e penoso (ALVES et al 2017).

A produção de alimentos de forma diversificada o qual era a base inicial dos assentamentos da reforma agrária onde a produção era destinada para o autoconsumo das famílias reduziu ao longo do tempo e com isso atividades como a produção de soja e leite ganharam destaque. Conforme afirmam Balem e Silveira (2015) devido a pressão para produzir produtos com valor comercial os agricultores direcionam a mão de obra e planejamento da propriedade para estas atividades e conseqüentemente a produção diversificada acaba se desvinculando da agricultura familiar.

Desta maneira, após o levantamento da evolução e diferenciação dos sistemas agrários de Júlio de Castilhos/RS, observa-se que o município apresenta em sua gênese a agricultura patronal baseada em um primeiro momento na produção de bovinos de corte e posteriormente a produção de grãos destinados principalmente para exportação. Porém, a partir da chegada dos assentamentos inicia-se o processo de diversificação da produção, onde os agricultores passam a produzir produtos para autoconsumo e posteriormente comercializar o excedente da produção. Com isso inicia-se o processo de criação de feiras com o objetivo de escoar esta produção.

A agricultura familiar<sup>5</sup> tem um importante papel no desenvolvimento do país tendo em vista sua capacidade de geração de trabalho e renda e principalmente ocupando a mão de obra daqueles que desejam permanecer no campo. Além disto, contribui com a produção de uma variedade de alimentos (SILVA, 2017).

Conforme afirma Serenini (2014), a agricultura familiar produz quase 70 % dos alimentos consumidos pelos brasileiros, possuindo um papel relevante para o desenvolvimento local, além de evitar e/ou reduzir o êxodo rural e destinar a comercialização da sua produção para o mercado local e regional. Desta maneira, o autor ainda ressalta que a agricultura familiar tem desempenhado com seu papel de produtora de alimentos assim como, no fornecimento de produtos diversificados para o mercado interno.

Neste sentido, os circuitos curtos de comercialização, mais especificamente, as feiras apresentam-se como estratégias para o escoamento da produção da agricultura familiar. As feiras ocorrem em espaços públicos e com certa periodicidade, são locais de troca de produtos entre produtores e favorecem o escoamento da produção local (SILVA, 2017).

Conforme afirma Mior (2013), a comercialização direta proporciona a ampliação das relações com os consumidores e a expansão das demandas a partir do momento que o produto se torna mais conhecido. Também, propicia as trocas de saberes, informações e receitas. Os circuitos curtos de comercialização configuram a reconexão entre produção e consumo, no qual o distanciamento é ocasionado pelas cadeias alimentares (SILVA e DEON, 2015).

Desta forma, a partir de um novo sistema agrário outras demandas começam a surgir para escoamento da produção e viabilização socioeconômica das famílias. Neste sentido,

---

<sup>5</sup> De acordo com a Lei 11.326, de 24 de Julho de 2006 considera-se agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que desenvolve atividades no meio rural e atende os seguintes requisitos:

I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais;

II - utilize predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento;

III - tenha percentual mínimo da renda familiar originada de atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento, na forma definida pelo Poder Executivo;

IV - dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

surtem as estratégias adotadas pelos assentamentos onde inicialmente passaram a comercialização em mercados ou de porta em porta e posteriormente organizam-se em feiras. Neste caso, o estudo da evolução e diferenciação dos sistemas agrários contribuiu para identificar que o surgimento das feiras no município são o resultado do sistema agrário construído a partir dos assentamentos. Vale destacar que a evolução dos sistemas agrários não se trata necessariamente de uma linha do tempo em que um sistema termina para que outro tenha início e sim demonstra que os sistemas podem coexistir.

O capítulo que segue apresenta um levantamento do histórico das feiras existentes ao longo dos 128 anos no município de Júlio de Castilhos/RS, desde a criação e funcionamento de um mercado público até a criação da FEPRAF, objeto de análise deste trabalho.



#### **4. AS FEIRAS DE COMERCIALIZAÇÃO DIRETA COMO REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO: DO SURGIMENTO DOS ESPAÇOS DE FEIRA ATÉ A FEPRAF**

Os referenciais de alimentação são elementos elencados pelos consumidores como critérios para o consumo de produtos na feira, como por exemplo, produtos considerados frescos, sadios, puros, sem agrotóxicos, sem aditivos, saudáveis, naturais, artesanais, caseiros, com boa aparência, que fazem bem para a saúde e de melhor qualidade.

Nesta perspectiva, o movimento da virada da qualidade (*Quality Turn*) ajuda a construir novos (ou velhos) referenciais de alimentação a partir da valorização dos consumidores, dos produtos advindos da agricultura familiar considerados por eles produtos diferenciados e com qualidade. Assim, com base na legislação de alimentos vigente no Brasil, onde a qualidade é relacionada à estrutura, considera-se que a qualidade ampla a qual engloba diversos outros fatores a partir da visão dos consumidores apresenta-se como um caminho para o fortalecimento do movimento da virada da qualidade (*Quality Turn*).

Neste sentido, o presente capítulo apresenta um levantamento do histórico das feiras existentes ao longo dos 128 anos no município de Júlio de Castilhos/RS, apresentando as características e os objetivos de criação de cada uma, objetivando demonstrar aqui que a chegada dos assentamentos e conseqüentemente a diversificação da produção foram importantes para o processo de criação de algumas feiras.

A partir disso a metodologia utilizada para a coleta de dados foi através de entrevistas com informantes qualificados. Foram entrevistados seis informantes qualificados através de entrevistas semiestruturadas. Desta maneira, buscou-se para cada feira identificada realizar a entrevista com um informante qualificado que pertencesse aquele universo de análise, ou seja, pessoas que idealizaram cada feira, que fazem parte ou que conheceram a história de cada uma. Vale destacar que em alguns casos os demais informantes também contribuíram na compreensão da constituição das outras feiras identificadas. Assim, foram entrevistados: um historiador, um agricultor assentado, uma ex-professora, uma agricultora e presidente da feira, uma professora do IFFAR e uma extensionista do escritório municipal da EMATER.

Foram identificadas sete feiras ao longo dos 128 anos do município de Júlio de Castilhos/RS, sendo denominadas de: Mercado Público, Feira do Assentamento, Feira da Praça Central, Feira do Peixe, Feira da Produção da Reforma Agrária e Agricultura Familiar – FEPRAF, Feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento e Feira de São João.

## 4.1. LEVANTAMENTO HISTÓRICO DAS FEIRAS DO MUNICÍPIO DE JÚLIO DE CASTILHOS/RS

### 4.1.1. Mercado Público

De 1955 a 1959 durante o mandato do Prefeito Victor Wairich houve a criação de um Mercado Público localizado na Rua Coronel Serafim no centro de Júlio de Castilhos/RS. Este Mercado Público era composto por quatro bancas destinadas para a comercialização de frutas e hortaliças e uma banca para a comercialização de produtos de origem animal. Posteriormente, em 1960 durante o mandato do Prefeito Ibês Castilhos Lopes que o Mercado Público se fortaleceu e passou a funcionar.

### 4.1.2. Feira do Assentamento

Em 1989 houve a criação de uma feira organizada pelos produtores do assentamento Ramada e Nova Ramada II. O objetivo da feira era comercializar a produção oriunda dos produtores que faziam parte da COOPANOR – Cooperativa de Produtores Agrícolas Nova Ramada. A feira era realizada uma vez por semana, na rua em frente ao prédio da Campanha atual Secretaria de Agricultura, no centro do município.

No local, os agricultores comercializavam leite, carnes, ovos, milho verde, hortaliças, abóboras, morangas, feijão entre outros produtos. Conforme relato do agricultor assentado entrevistado para esta pesquisa:

“A gente tinha uma produção bem grande, então nós íamos com o caminhão cheio pra cidade. Nós levávamos uns sete tarros de leite e ainda faltava. Na época as pessoas iam com os litros e leiteiras lá encher, hoje isso já não pode mais”.

A feira perdurou por cinco anos, sendo três anos representando a Cooperativa e após a mesma ter se desestruturado a feira ainda funcionou por mais dois anos, pois alguns agricultores continuaram realizando a comercialização dos produtos. Mais tarde com o término da feira, cada produtor seguiu a produção e comercialização dos produtos de forma individual.

### 4.1.3. Feira da Praça Central

Em 1991 houve a criação de uma feira o qual fazia parte de um projeto social desenvolvido pela Prefeitura Municipal. O objetivo inicial desta feira era a comercialização dos artesanatos e agnolinis desenvolvidos pelas pessoas que participavam do projeto. Assim, após perceberem que a feira estava consolidada houve o convite para que mais pessoas participassem da mesma. Neste caso, integraram-se ao grupo agricultores familiares assentados e não assentados, assim como, moradores da cidade que tivessem algum tipo de produção e interesse em participar da feira. Conforme o relato da ex-professora idealizadora da feira entrevistada para esta pesquisa:

“Essa feira era bem forte. Tudo que nós ensinávamos no projeto as pessoas vendiam na feira, principalmente os artesanatos, tinha muito artesanato. Aí depois vieram os produtores e começaram a vender hortaliças, panificados e outras coisas”.

Desta maneira, inicialmente a feira era realizada as sextas-feiras na Praça Central e posteriormente foram construídas bancas em frente ao Sindicato dos Trabalhadores Rurais para que esta feira fosse realizada neste local. Porém, mais tarde, devido ao fato de requererem o local para a construção de uma creche a feira acabou voltando para a Praça Central. Atualmente, esta feira (Figura 10) realiza-se todas as sextas-feiras, das 7h às 12h na denominada rua coberta localizada ao lado da Praça Central no centro do município.

Figura 10 - Feira da Praça Central realizada na rua coberta no centro de Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: BASTOS, (2019).

Neste espaço, atualmente existem três bancas onde os produtores comercializam pães,ucas, bolos, bolachas, doces, rapaduras, hortaliças, mel, queijos, artesanatos entre outros produtos.

#### **4.1.4. Feira do Peixe**

Em 1991 houve a criação da feira do peixe organizada por cinco agricultores assentados da reforma agrária que faziam parte da COOPANOR – Cooperativa de Produtores Agrícolas Nova Ramada. O objetivo desta feira era comercializar a produção de peixe existente nos assentamentos. Posteriormente, outras pessoas começaram a participar da feira. De acordo com o agricultor assentado entrevistado para esta pesquisa: “Na época nós tinha uma produção bem grande, por isso veio a ideia de fazer uma feira do peixe. Nós só vendíamos peixe inteiro, tanto vivo como congelado, mas vendia muito bem”.

Desta maneira, inicialmente a feira era realizada em frente à Igreja Matriz, mas somente na semana santa. Mais tarde, passou a ser realizada na rua coberta ao lado da Praça Central. Neste espaço, os produtores comercializavam carpas, traíras, jundiás e lambaris. Os peixes eram comercializados vivos ou congelados, para isso, os produtores tinham freezers e caixas d’água para armazenar os peixes. A feira teve fim devido a diversos fatores tais como desestruturação da cooperativa, desistência e migração de alguns agricultores para outra feira.

#### **4.1.5. Feira da Produção da Reforma Agrária e Agricultura Familiar – FEPRAF**

Em 2013 foi criada a Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura Familiar (FEPRAF) após o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), através de um projeto, disponibilizar kits compostos por mesas, caixas plásticas agrícolas, aventais e barracas para que os agricultores iniciassem a comercialização de seus produtos. A feira é realizada todos os sábados das 7h às 12h, na Praça Manoel Alvarenga (Figura 11). Posteriormente, devido à procura de outros agricultores formou-se outro grupo e a feira também começou a ser realizada as quartas feiras das 13h às 17h30min na Praça Manoel Alvarenga. Conforme relato de uma agricultora e presidente da feira:

“No início nós fazia feira embaixo das árvores. Nós montávamos as barraquinhas e ficava ali, as vezes na chuva e as vezes no sol, mas nós nunca deixamos de vir. Depois foi feita a cobertura da praça aí ficou bom”.

Figura 11 - FEPRAF realizada na Praça Manoel Alvarenga em Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: BASTOS, (2019).

Neste espaço são comercializadas hortaliças, produtos agroindustrializados, panificados e produtos de origem animal. Devido à exigência da Vigilância Sanitária do município, as feirantes realizaram o curso de Boas Práticas de Manipulação em Serviços de Alimentação oferecido pelo Instituto Federal Farroupilha, Campus Júlio de Castilhos.

A dinâmica de funcionamento desta feira tem gerado muitos debates e a partir disso será objeto de estudo e descrita de forma detalhada no capítulo 5 deste estudo.

#### **4.1.6. Feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento**

Em 2017 foi criada a Feira no IFFAR – Dando Alma ao Alimento (Figura 12) o qual faz parte do projeto de extensão “Dando Alma ao Alimento” desenvolvido pelo Núcleo de Estudos em Agroecologia e Produção Orgânica – NEA ARAPUÁ do Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos. Este projeto visa proporcionar aos feirantes da Associação da Feira dos Produtores da Reforma Agrária e da Agricultura Familiar – FEPRAF, um canal de comercialização para seus produtos, assim como conscientizar alunos, educadores e demais pessoas da comunidade escolar a respeito da importância da alimentação saudável.

Figura 12 - Feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento realizada no Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos.



Fonte: BASTOS, (2019).

O projeto integra as ações do Núcleo de Estudos em Agroecologia e é desenvolvido por alunos bolsistas e voluntários. As feiras são realizadas por quatro feirantes e acontecem na sala da convivência do Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos, duas vezes ao mês, nas quintas feiras, com início às 16 horas e término às 19h30min.

Neste espaço, são comercializados panificados, frutas, hortaliças, compotas, conservas, doces, geleias, peixe frito em pedaços, porções de iscas de peixe, peixe inteiro e filés congelados, bolinhos e croquetes de peixe, entre outros produtos, todos provenientes das propriedades dos feirantes.

#### **4.1.7. Feira de São João**

Em 2018 foi criada a Feira de São João o qual foi idealizada após a extensionista de Bem Estar Social do escritório municipal da EMATER perceber a situação de vulnerabilidade das famílias do Distrito de São João do Barro Preto interior do município de Júlio de Castilhos/RS. Assim, objetivando a geração de renda e melhoria da qualidade de vida destas famílias a extensionista ajudou a organizar a feira. Segundo a extensionista do escritório municipal da EMATER entrevistada para esta pesquisa:



“Para elas iniciarem a produção de hortaliças e dos demais produtos comercializados na feira, eu fiz a doação de sementes, mudas, materiais para artesanato, ingredientes para produção de pães, bolachas e bolos, além de formas, bandejas e embalagens”.

A feira era composta por quatro mulheres e era realizada na casa de uma das feirantes (Figura 13). Na feira eram comercializados pães, bolos, cucas, bolachas e diversos artesanatos. Devido à exigência da Vigilância Sanitária do município, as feirantes realizaram o curso de Boas Práticas de Manipulação em Serviços de Alimentação oferecido pelo Instituto Federal Farroupilha, Campus Júlio de Castilhos. A feira encerrou suas atividades, pois as feirantes não deram continuidade na produção além de algumas começarem a trabalhar em outros locais.

Figura 13 - Feira de São João realizada na casa de uma feirante em São João do Barro Preto.



Fonte: Arquivo Extensionista da EMATER municipal (2018).

A partir do resgate histórico das feiras pode-se identificar que a chegada dos assentamentos modificou o cenário da agricultura patronal através da diversificação da produção e posteriormente ocorreu o processo de criação de feiras como estratégia de comercialização direta dos produtos.

Desta forma, o próximo capítulo apresenta a FEPRAF e sua dinâmica de funcionamento da feira.

## **5. A FEIRA DA PRODUÇÃO DA REFORMA AGRÁRIA E DA AGRICULTURA FAMILIAR (FEPRAF): PRODUTORES E CONSUMIDORES NA CONSTRUÇÃO DE REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO**

Este capítulo aborda as questões referentes à apresentação da FEPRAF buscando conhecer suas formas de organização e as instituições presentes. Busca-se ainda compreender os propósitos da feira e a trajetória e motivações dos feirantes que dela participam. Também, apresenta-se o perfil socioeconômico, motivações e grau de satisfação dos consumidores que frequentam a feira.

### **5.1. DA CONSTITUIÇÃO DA FEIRA AOS DESAFIOS ATUAIS**

A escolha desta feira como objeto de estudo deve-se ao fato do estágio da graduação em Tecnologia em Agronegócio, da autora desta dissertação ter sido realizado com estes feirantes. A partir disso surgiu a oportunidade de dar continuidade nas pesquisas anteriormente realizadas a respeito da feira através do mestrado em Extensão Rural. Além do mais, nota-se que a feira apresenta estratégias de organização, como a associação dos feirantes que faz com que os produtores tenham critérios a respeito do que é comercializado e também dos integrantes do grupo.

Observa-se que a feira está em constante transformação, pois os feirantes buscam se capacitar, adaptar e até mesmo inovar com relação a oferta de produtos. Vale destacar que também recebem o apoio de diversas entidades dentre elas o escritório municipal da EMATER, Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos/RS e Prefeitura Municipal, através da Secretaria de Agricultura, o que faz diferença para a feira.

Desta maneira, a partir do objeto de pesquisa escolhido ao realizar o levantamento do histórico das feiras do município a FEPRAF, apesar de uma feira recente, apresenta-se com peculiar organização e estrutura em termos de grupo. Assim, buscou-se realizar o levantamento do histórico da FEPRAF e compreender sua dinâmica de funcionamento.

Para compreender o histórico e organização da Feira, fez-se uso de recursos de metodologias participativas, que de acordo com Lopes (2016) constituem instrumentos que utilizam técnicas de diagnósticos que levam em consideração o “conhecimento local” de um determinado grupo que auxilia no levantamento das informações, bem como na reflexão dos mesmos.



Foi utilizada a ferramenta de metodologia participativa chamada **Linha do Tempo** para traçar os momentos marcantes ocorridos ao longo dos seis anos da feira. Segundo Geilfus (2002), muitas vezes, é fundamental identificar as mudanças ocorridas no passado de um grupo ou comunidade, pois elas influenciam nos acontecimentos e atitudes do presente. A linha do tempo é uma lista dos principais eventos à medida que os participantes se lembram deles. Ainda de acordo com o autor, ela deve retornar o mais longe possível no passado, aos eventos mais antigos que as pessoas possam se lembrar, sendo interessante que pessoas de várias gerações participem inclusive homens e mulheres.

Deste modo, conforme demonstra a Figura 14 a atividade foi realizada em um papel pardo onde os feirantes traçaram uma linha do tempo, com tarjetas coloridas onde escreviam os momentos marcantes.

Figura 14 - Metodologia participativa linha do tempo realizada pelos feirantes da FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Desta forma, foi possível visualizar o caminho percorrido pelos feirantes desde o primeiro ano da feira até os dias atuais (Figura 15). A atividade serviu para fortalecimento do grupo, pois naquele momento encontravam-se fragilizados e até mesmo pensando em desistir da feira, em razão de alguns problemas enfrentados com relação às exigências fiscais e sanitárias por parte do poder público. Vale destacar que um feirante estava em processo para formalização da sua agroindústria de filetagem de peixes, porém houve dificuldades por parte do sistema de inspeção e demais órgãos envolvidos em compreender a estrutura necessária a partir da realidade do produtor. Assim, a partir da visualização da evolução da feira os mesmos notaram a importância da atividade que desempenham e compreenderam que é preciso que o grupo tenha união e se fortaleça para enfrentar as dificuldades.

Figura 15 - Linha do tempo construída pelos feirantes da FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

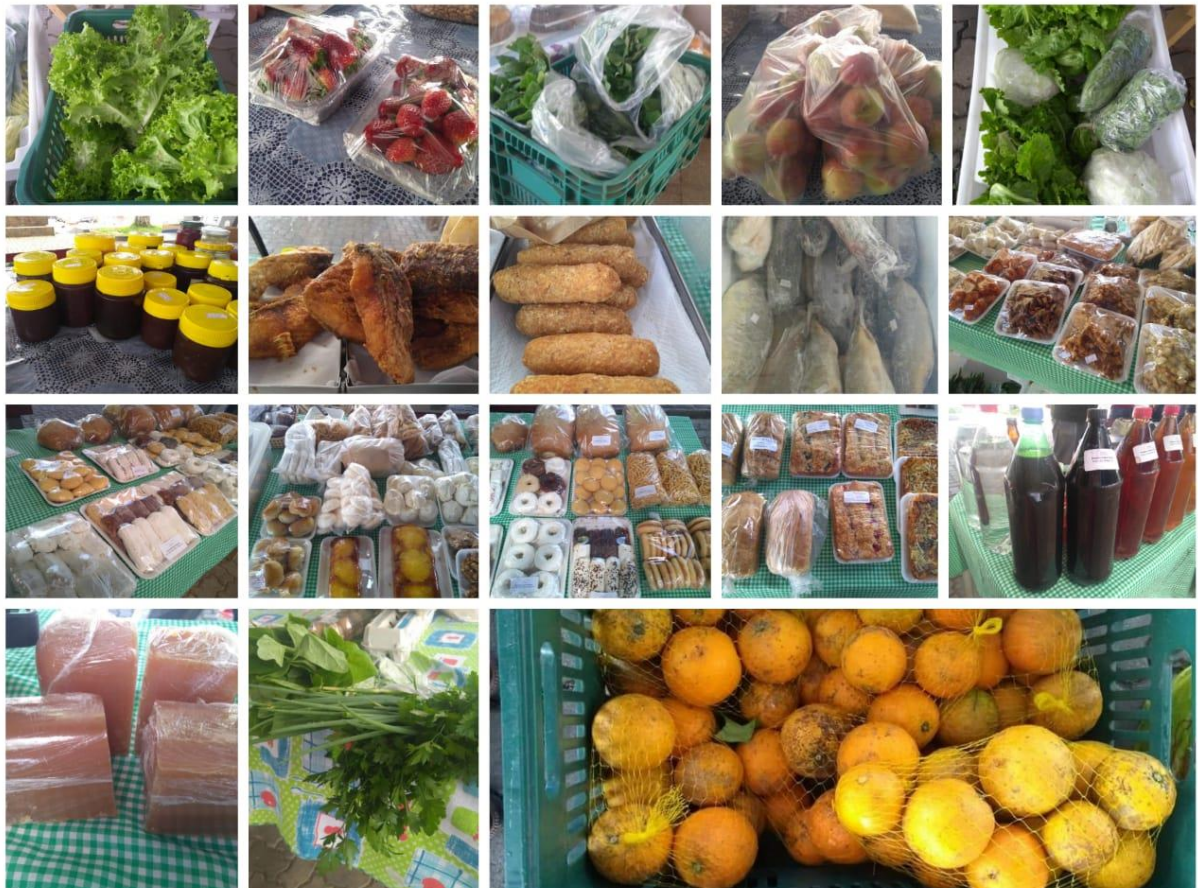
A Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura Familiar (FEPRAF) teve início após o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) disponibilizar kits compostos por mesas, caixas plásticas agrícolas, aventais e barracas para que agricultores iniciassem a comercialização de seus produtos. Desta maneira, a EMATER/RS do município



de Júlio de Castilhos/RS ficou responsável por procurar agricultores que tivessem interesse em iniciar a fazer feira e a partir disso formar um grupo de feirantes. Em 23 de outubro de 2013 ocorreu a primeira feira, o qual era composta por um grupo de 13 famílias, sendo que 10 eram assentadas da reforma agrária.

A feira era realizada todos os sábados das 7 h às 12 h, no local denominado Praça Manoel Alvarenga no centro da cidade. Neste espaço, conforme a Figura 16 eram comercializados hortaliças, frutas, produtos agroindustrializados, panificados e produtos de origem animal todos provenientes das famílias, sendo possível comercializar e agregar valor aos produtos bem como estabelecer relações de confiança entre consumidores e feirantes.

Figura 16 - Produtos comercializados na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Neste período, conforme a Figura 17 os agricultores realizavam a feira ao ar livre, pois tinham apenas barracas as quais eram instaladas embaixo das árvores passando dificuldades tanto nos dias quentes como nos dias chuvosos.

Figura 17 - FEPRAF realizada nas barracas antes da construção da cobertura da Praça Manoel Alvarenga.



Fonte: Arquivos FEPRAF.

No ano de 2013 os feirantes deram início ao sorteio de uma cesta de produtos (Figura 18) provenientes das propriedades como forma de retribuição aos consumidores que frequentavam a feira todo o mês, o que ainda é feito normalmente.



Figura 18 - Feirantes da FEPRAF realizando a entrega da cesta de produtos ao ganhador do sorteio.



Fonte: BASTOS, (2019).

Mais tarde, em 26 de maio de 2014 foi fundada a Associação da Feira da Produção da Reforma Agrária e da Agricultura Familiar (FEPRAF), uma sociedade civil, sem fins lucrativos o qual tinha por objetivo organizar o grupo de feirantes, com vagas limitadas e a partir disso determinar algumas exigências para a realização da feira. No mesmo ano, foi inaugurada a cobertura da Praça Manoel Alvarenga o qual foi construída através da Prefeitura Municipal. Porém, neste período ainda não havia piso e nem banheiro nesta cobertura o que ainda causava dificuldades aos agricultores.

Ao final do ano de 2014 os feirantes foram convidados a participar do pavilhão da agricultura familiar na EXPOJUC, o qual é a tradicional feira agropecuária do município, com o objetivo de expor seus produtos e fomentar a agricultura familiar. Também, iniciaram a realização de uma mesa de degustação de produtos (Figura 19) a qual é realizada uma vez

mês ao mês juntamente com o sorteio da cesta de produtos. A mesa de degustação tem por objetivo demonstrar os produtos que estão disponíveis para comercialização na feira.

Figura 19 - Mesa de degustação de produtos organizada pelos feirantes das FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Posteriormente, no ano de 2015 os feirantes desenvolveram etiquetas para melhor identificação dos seus produtos. Ainda, houve novamente a participação na EXPOJUC, porém neste ano reduziu o número de agricultores na feira, devido a fatores como falta de mão de obra para realização das atividades e saúde dos agricultores.

Devido à alta procura de outros agricultores para a participação na feira, em 23 de novembro de 2016 deu início a feira na quarta-feira, o qual era composta inicialmente por 12 famílias. A feira era realizada todas as quartas das 13h às 17h, na Praça Manoel Alvarenga. Conforme relato dos feirantes, neste período, a feira passou por diversas dificuldades tendo em vista que as pessoas não conheciam os produtos e nem os feirantes, ocasionando assim a baixa comercialização dos produtos. No ano de 2016, mais melhorias são realizadas no espaço



da feira, de acordo com a Figura 20, ocorreu a pavimentação do local da cobertura, além da construção de um quiosque para guardar mesas e um banheiro para uso exclusivo dos feirantes, tornando a Praça Manoel Alvarenga um local melhor e mais apropriado para a realização da feira.

Figura 20 - Pavimentação da Praça Manoel Alvarenga localizada no centro de Júlio de Castilhos/RS.



Fonte: BASTOS, (2019).

No mesmo ano mais conquistas são obtidas, duas alunas do curso superior de Tecnologia em Agronegócio do Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos/RS realizaram o estágio obrigatório do curso no escritório municipal da EMATER/RS onde houve o acompanhamento da FEPRAF. Assim, eram realizadas visitas eventualmente à feira e observadas as formas de apresentação dos produtos, as variedades existentes, o preço, entre outros aspectos. Simultaneamente eram efetuadas visitas em todas as propriedades rurais destes feirantes para conhecê-los e também para informar-se a respeito dos produtos que cada um comercializava assim como os aspectos que gostariam de aprender ou melhorar.

Ao término do estágio, foi realizada uma atividade no anfiteatro do Instituto Federal Farroupilha – Campus Júlio de Castilhos, onde apresentou-se uma Capacitação em Boas Práticas de Fabricação, na qual foram trabalhados aspectos relacionados às Doenças Transmitidas por Alimentos (DTAS), cuidados necessários desde a produção da matéria prima até o produto final e a importância da higiene dos manipuladores de alimentos. Foram apresentadas aos feirantes as sugestões para a feira. Estas ideias surgiram através das visitas realizadas à feira e as propriedades e também das conversas com os feirantes. Assim, através deste estágio foi elaborado um logotipo para identificação da feira (Figura 21), uma cartilha sobre Boas Práticas de Fabricação para entregar aos feirantes, uma tabela com a época de plantio de hortaliças assim como um folder de divulgação da feira e dos produtos.

Figura 21- Logotipo desenvolvido para a FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2016).

Foi sugerido ainda, a utilização de etiquetas com descrição dos produtos, confecção de um banner (Figura 22) contendo o logotipo e também fotos dos produtos para anexar no local da feira, utilização de uniformes, reuniões do grupo pelo menos uma vez ao mês, comercialização de hortaliças minimamente processadas e orientações em relação à formação de preço dos produtos.



Figura 22 - Banner confeccionado para divulgação da feira.



Fonte: BASTOS, (2019).

A partir da realização do estágio das alunas do curso de Tecnologia em Agronegócio foram publicados alguns trabalhos em eventos dentre eles: Feira da Produção da Reforma Agrária e Agricultura Familiar - FEPRAF/JC<sup>6</sup> abordando a experiência e os resultados obtidos através do estágio.

No ano de 2017 surgem novas oportunidades, pois os feirantes começaram a realizar a feira no Instituto Federal Farroupilha – Campus Júlio de Castilhos, através do projeto de Extensão Feira No IFFAR – Dando Alma ao Alimento, o qual tem por objetivo proporcionar aos feirantes um canal de comercialização para seus produtos, assim como conscientizar alunos, educadores e demais pessoas da comunidade escolar a respeito da importância da alimentação saudável. Neste período o número de feirantes de ambos os dias de feira reduziu, sendo que na feira de quarta feira restaram apenas cinco famílias e na de sábado apenas seis devido a fatores como falta de mão de obra familiar para desempenhar as atividades e também saúde dos agricultores.

<sup>6</sup> Disponível em: <<http://cadernos.aba-agroecologia.org.br/index.php/cadernos/article/view/632>>

Em julho do mesmo ano, os feirantes inauguraram o uso dos coletes com o logotipo da feira, confeccionado para melhor identificação do feirante. No mesmo mês os feirantes fizeram uma homenagem pelo aniversário do município oferecendo aos clientes um bolo e café colonial. Em outubro a pedido da Vigilância Sanitária, os feirantes realizaram o Curso de Boas Práticas de Manipulação de Alimentos realizado pelo Instituto Federal Farroupilha – Campus Júlio de Castilhos/RS, com carga horária de 20 h, para que os mesmos pudessem participar do pavilhão da agricultura familiar na EXPOJUC. Em dezembro uma das estagiárias que havia feito estágio junto à feira foi aprovada no Mestrado em Extensão Rural da Universidade Federal de Santa Maria/RS onde a proposta de projeto pesquisa é realizar um estudo sobre a FEPRAF.

No início do ano de 2018 os feirantes ganharam sementes de diversos tipos de produtos através de um projeto realizado em parceria entre o escritório municipal da EMATER/RS e o Banrisul. O objetivo deste projeto é proporcionar aos feirantes a diversificação da produção e conseqüentemente que os mesmos tenham maior renda com a comercialização dos produtos. Além disto, os feirantes ganharam adubo orgânico da Secretaria de Agricultura. Neste ano os feirantes mandaram fazer mesas e toalhas padronizadas para a feira objetivando um melhor aspecto visual para quem frequenta a feira.

No decorrer do ano de 2018, como resultado de uma das disciplinas oferecidas no Programa de Pós Graduação em Extensão Rural, mais especificamente a disciplina de Comunicação e Mediação Social, a mestrandia desenvolveu uma página no facebook, conforme mostra a Figura 23, com lembretes dos dias das feiras e vídeos sobre a feira e os feirantes com o objetivo de divulgar a FEPRAF e ampliar o número de consumidores. Assim, nesta página são postados todos os acontecimentos que envolvem a feira.

Figura 23 - Página da FEPRAF no Facebook e lembretes de realização da feira.



Fonte: BASTOS, (2018).

No ano de 2019 novas contribuições são realizadas para a feira, pois a mestrandia em Extensão Rural desenvolveu um artigo sobre o Perfil Socioeconômico, Motivações e Grau de Satisfação de Consumidores em relação à feira de produtores do município de Júlio de Castilhos/RS<sup>7</sup> com o objetivo de mostrar aos feirantes a importância de compreender o perfil dos consumidores e desta forma obter maior aproximação com os mesmos assim como adequar-se a oferta de produtos. O artigo foi apresentado para todos os feirantes para que os mesmos compreendessem os resultados encontrados com a pesquisa.

Neste mesmo ano iniciaram as visitas da Vigilância Sanitária à feira, a qual passou a exigir que os feirantes não comercializassem produtos de origem animal. Também, orientaram para que os mesmos façam o uso de etiquetas com os ingredientes e data de fabricação em todos os produtos. A partir deste evento, os feirantes se organizaram e pretendem com o apoio da Prefeitura Municipal, Secretaria da Agricultura, Vigilância Sanitária, IFFAR Campus Júlio de Castilhos, EMATER/RS municipal, propor uma legislação específica para o município e que seja voltada para a produção em baixa escala e que a partir disso possam comercializar seus produtos na feira.

<sup>7</sup> Disponível em: <<https://sober.org.br/wp-content/uploads/2020/01/10256.pdf>>.

Com relação à presença de instituições destaca-se o apoio do escritório municipal da EMATER, através da realização de projetos e acompanhamento constante das atividades da feira. Além disso, o Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos através do projeto da feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento que além de proporcionar outro canal de comercialização para os produtos oferece cursos de capacitação em diversas áreas. Também, a Prefeitura Municipal e Secretaria de Agricultura através de melhorias na estrutura para a feira e entrega frequente de adubos.

Atualmente a FEPRAF é formada por 16 famílias de agricultores familiares, destas, 10 são assentadas da reforma agrária. Porém, não são todos que estão frequentando assiduamente a Feira, sendo que no sábado há cinco famílias e na quarta também. Vale destacar que os feirantes da feira de quarta-feira não são os mesmos que comercializam no sábado. Outro aspecto importante a ser mencionado é que deste grupo de feirantes apenas um está em processo para conseguir o SIM – Serviço de Inspeção Municipal os demais comercializam seus produtos na informalidade.

No que diz respeito ao perfil dos feirantes da FEPRAF, de acordo com a Tabela 6, 80 % são do sexo feminino. No que diz respeito à idade 71,4 % possuem entre 51 e 60 anos, enquanto 28,4 % estão divididos nas faixas 31 e 50 ou acima dos 60 anos. A questão da idade apresenta-se como um fator limitante, pois a maioria dos feirantes são idosos e não possuem sucessão familiar para dar continuidade a feira, pois os filhos possuem seus empregos e geralmente moram em outras cidades.

Tabela 6- Sexo, idade, escolaridade e renda dos feirantes da FEPRAF.

VARIÁVEL		FEIRANTES FEPRAF (%)
Sexo	Feminino	80%
	Masculino	20%
Idade	Entre 31 e 50 anos	14,2
	Entre 51 e 60 anos	71,4
	Mais de 60 anos	14,2
Escolaridade	Fundamental incompleto	64,2
	Fundamental completo	7,1
	Médio completo	28,4
Renda	R\$ 0,0 a R\$ 954,00 (até 1 salário)	7,1
	R\$ 955,00 a R\$ 2.862,00 (1 a 3 salários)	57,1
	R\$ 2.863,00 a R\$ 5.724,00 reais (3 a 6 salários)	35,7

Fonte: BASTOS, (2019).

Sobre a escolaridade, 64,2 % possuem o ensino fundamental incompleto e 28,4 % o ensino médio completo evidenciando um baixo nível de escolaridade. Em relação à renda mensal dos feirantes, 57,1 % possuem de um a três salários mínimos, enquanto 35,7 % possuem de três a seis salários. Vale destacar que esta renda em muitos casos é composta pela aposentadoria de um ou mais membros da família, comercialização de leite e soja, comercialização de produtos na propriedade e na feira.

Com relação à orientação técnica, estes feirantes recebem acompanhamento do escritório municipal da EMATER/JC e participam de capacitações e palestras em diversas áreas. Porém, observa-se a falta de assistência técnica voltada para a produção, pois o trabalho desenvolvido pela EMATER/JC está mais relacionado à elaboração de projetos e orientações burocráticas ao invés de orientações técnicas sobre as culturas plantadas pelos agricultores ou até mesmo demandadas pelos consumidores. Assim, muitas vezes observa-se que a falta de produtos hortigranjeiros na feira está relacionada com a falta de orientação aos produtores, pois os mesmos não dominam a técnica de todas as variedades ou até mesmo não sabem produzir em escala.

Ao longo do período de realização desta feira, os feirantes se adaptaram e inovaram quanto à oferta de produtos aos consumidores. Assim, alguns feirantes deixaram de vender determinados produtos e apostaram em outros tendo em vista a demanda existente por parte dos consumidores. Desta maneira, os feirantes deixaram de comercializar produtos de origem animal, devido à exigência da Vigilância Sanitária. Como inovação de acordo com a Figura 24 podemos destacar a comercialização de produtos integrais, panquecas, sal temperado, colorau, pastel de peixe, sequilhos de laranja, granola entre outros.



Figura 24 - Diferentes produtos comercializados na feira.



Fonte: BASTOS, (2019).

Além disso, produtos que remetem a infância e aqueles elaborados a partir de receitas passadas de geração entre as famílias (Figura 25) são procurados, como por exemplo, pudim de leite, polenta fatiada, pães, cucas, bolachas, geléias, entre outros. Ao longo do desenvolvimento da feira, os feirantes foram adaptando o tamanho dos produtos ao perfil dos consumidores com porções menores tendo em vista que muitos consumidores moram sozinhos ou com apenas uma pessoa.

Figura 25 - Produtos que remetem a infância ou produzidos a partir de receitas tradicionais.



Fonte: BASTOS, (2019).

A partir do resgate do histórico da FEPRAF identificaram-se os momentos marcantes ocorridos ao longo dos seis anos de feira, os desafios encontrados pelos feirantes neste período, as conquistas e melhorias tanto na estrutura como na organização da feira além das adaptações quanto à oferta de produtos.

Ainda buscando compreender a dinâmica social e produtiva da FEPRAF, a próxima seção descreve a trajetória e motivações dos feirantes para comercialização na feira.

## 5.2. TRAJETÓRIA E MOTIVAÇÕES PARA COMERCIALIZAÇÃO NA FEIRA

Esta seção apresenta cada um dos feirantes protagonistas da feira identificando sua trajetória e motivações com relação a Feira.

### 5.2.1. Os feirantes protagonistas do sábado



### 5.2.1.1. “Associação Santa Paulina”

A “Associação Santa Paulina” é formada por um grupo de três mulheres (Figura 26) do assentamento Alvorada que se reúnem para produzir os produtos e posteriormente duas comercializam todos os sábados na FEPRAF.

Figura 26 - Feirantes da “Associação Santa Paulina” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Quanto ao histórico de vida na feira, a feirante destaca que a “Associação Santa Paulina” foi criada para suprir as demandas existentes no assentamento no período em que havia diversas pessoas acampadas nas lonas. Assim, através da associação produziam diversos panificados para comercializar dentro do assentamento.

A comercialização na feira da cidade começou após o convite da extensionista da EMATER a qual incentivou a participação e a partir disso a “Associação Santa Paulina” integrou-se ao grupo. Atualmente, a maior parte das vendas ocorre na feira, pois não existe



mais o acampamento no assentamento, assim a comercialização é somente para alguns casos específicos ou para encomendas.

Quanto à forma de organização para vir à feira a feirante destaca que cada um possui suas atividades, neste sentido enquanto elas vêm fazer feira na cidade os maridos desempenham outras atividades nas propriedades como, por exemplo, o tambo de leite.

Em relação aos produtos ofertados na feira destacam-se os panificados como, por exemplo, pães, cucas, bolachas mistas, rosquinhas de milho, salgadinhos. Além de algumas frutas de época, hortaliças e rapaduras.

As receitas dos produtos são oriundas de todas integrantes do grupo e foram sendo adaptadas até chegar ao padrão existente atualmente. Também, aprenderam diversas receitas com a extensionista da EMATER, além de receber de uma vizinha uma receita pronta, ou seja, que não precisou de adaptações. Além disso, algumas receitas são de família, o qual uma das feirantes revela que aprendeu com sua mãe, neste sentido ela relata que:

“A bolacha de manteiga é receita de família, eu aprendi com minha mãe e a bolacha de Natal também. Ela fazia pra nós tudo com açúcar colorido e nós ajudava ela a fazer. Chegava o Natal ela fazia farinha nova com o trigo novo e ela botava nós lá fazer bolacha. Ela fazia uns bonequinho e botava olhinhos de feijão”.

A feirante destaca que geralmente as receitas são testadas para encontrar o ponto ideal e também verificar se haverá aceitação por parte dos clientes. Neste caso, segundo uma das feirantes da “Associação Santa Paulina” entrevistada para esta pesquisa revela que:

“A rosquinha de milho para nós chegar até essa receita foram várias adaptações, pra chegar onde nós chegamos hoje, não é aquela receita prontinha. A minha mãe tinha uma receita, mas eu nunca consegui fazer igual, a minha irmã fazia de outro jeito e a Nina sabia de outro jeito. Aquela ali dá pra dizer que é nossa, nós fomos adaptando a partir de três ideias (risos)”.

Ao ser questionada do porquê de comercializar estes produtos a feirante revela que a maioria deles já eram produzidos quando eram comercializados no assentamento. Assim, começaram a comercializar na feira e como os produtos tiveram uma boa aceitação continuaram com a comercialização. Alguns produtos os consumidores começaram a pedir e assim foram descobrindo receitas e trazendo para a feira. A feirante relata que no início as bolachas eram vendidas em porções do mesmo sabor e que um dia sobrou um pouco de cada e fizeram uma bandeja mista. A partir disso, os consumidores gostaram e começaram a pedir a bandeja mista.

Quando questionada a respeito das motivações para vir à feira todos os sábados uma das feirantes da “Associação Santa Paulina” entrevistada para esta pesquisa revela que:

“Pra sair de casa (risos), até pra autoestima da gente, pra sair de casa, pra sair daquela rotina. Tem muita amizade, todos esses anos, acho que a gente tem uma amizade sabe. Eu fico sem vir um sábado e já me dá um desespero, porque eu não vejo gente né. Estar aqui se tornou aquela rotina, mesmo que tu não venda tão bem pra mim não importa, o que importa é sair, ver gente, eu conversar, isso me faz mais bem, pra mim isso aqui é uma terapia”.

Com relação ao retorno dos consumidores a respeito dos produtos a feirante revela que alguns elogiam e outros são mais reservados e não falam nada. Além disso, destaca que alguns já estão habituados a comprar determinados produtos. Segundo o relato da feirante:

“Tem uns que dizem eu não posso ficar sem isso, já virou um hábito deles de comprar, tem gente que é sagrado, já virou hábito e faz parte da rotina deles também. Outros compram porque outros indicaram. Nós temos uma cliente que compra todo o mês os salgadinhos e manda pra Candelária. E tem outra que encomenda até dez pacotes de salgadinho e manda pra São Paulo para um parente”.

Quando questionada a respeito dos produtos que comercializam desde a primeira feira a feirante destaca os pães, as cucas, rosquinhas de milho, rapaduras e salgadinhos. Neste sentido, uma das feirantes da “Associação Santa Paulina” entrevistada para esta pesquisa relata que: “As cucas e os pães são feitos com fermento caseiro. Nós temos aqueles clientes fiéis do fermento caseiro, nós não fazemos com fermento comprado, fazemos com esse fermento antigo”.

Em relação a novos produtos ofertados na feira, destacam-se as bandejas de bolachas mistas e frutas de época como a laranja e a bergamota. A feirante destaca que pretende investir na produção de cenoura e beterraba, pois notou que é o que está faltando e geralmente os consumidores procuram.

No que diz respeito à importância da oferta de produtos caseiros e artesanais uma das feirantes da “Associação Santa Paulina” entrevistada para esta pesquisa destaca que:

“Ai eu me sinto bem, eu até pensei em parar de fazer feira, mas as pessoas falaram que eu não podia, pois não podiam ficar sem os meus produtos. É uma coisa diferenciada né, até porque tu não usa “veneno” o fermento é caseiro, é tudo mais saudável”.

#### 5.2.1.2. “Chácara Velha”

A “Chácara Velha” é formada por apenas uma feirante que reside em uma chácara localizada no perímetro urbano do município onde produz seus produtos e posteriormente comercializa todos os sábados na FEPRAF (Figura 27).

Figura 27 - Feirante da “Chácara Velha” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Com relação ao histórico de vida em relação à feira a feirante destaca que a atividade já é de família, pois quando morava em outro município ajudou o irmão que era feirante. Além disso, posteriormente nas terras que adquiriu em Júlio de Castilhos/RS havia uma alta produção de nozes, além de uva e vinho. Assim, a partir do convite da extensionista da EMATER entrou na feira para comercializar estes produtos e mais tarde diversificou a produção.

Quanto à forma de organização para vir à feira, a feirante revela que como é ela que faz os produtos então já conhece as receitas e assim facilita na hora de explicar para os clientes o que é o produto ou como ele é feito. Além disso, o marido é responsável por atividades agrícolas e também por cuidar da casa. Conforme o relato da feirante da “Chácara Velha” entrevistada para esta pesquisa: “A pessoa vai comprar e pede: o que tem aqui? Ai eu

sei dizer pra pessoa o que ela tá levando. No caso se fosse meu marido ele não saberia dizer, pois sou eu que faço”.

No que diz respeito aos produtos comercializados destacam-se: pães, bolos, bolachas, palitos de cachaça, rosca frita, panquecas, pudim de leite, polenta fatiada, nozes, figos e laranjas cristalizadas, rapaduras, merengues, pé de moleque, carapinha, geleias, doces em calda, conservas, açúcar mascavo, vinagre, sabão, hortaliças, feijão entre outros produtos.

Sobre a origem das receitas dos produtos ofertados a feirante revela que algumas são de família, outras diferentes ela busca na internet, algumas ela troca com as amigas, além de aprender receitas com a extensionista da EMATER, realizar cursos ofertados no Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos e em empresas privadas. De acordo com o relato da feirante da “Chácara Velha” entrevistada para esta pesquisa “as melhores receitas que eu tenho são as que foram passadas de mãe para filha”.

Quando questionada do porquê de comercializar estes produtos a feirante revela que gosta de produzi-los e nota que os consumidores gostam dos produtos que ela produz. Além disso, alguns consumidores pedem determinados produtos e caso ela não saiba como fazer busca ajuda com alguém passa a produzir.

No que diz respeito às motivações para vir à feira todos os sábados a feirante da “Chácara Velha” entrevistada para esta pesquisa revela que: “Olha, uma é porque eu gosto de fazer, e outra é porque é uma saída que eu me sinto bem, eu converso, eu saio de casa é maravilhoso sair e ficar aqui com as outras pessoas, eu me sinto bem”.

Com relação ao retorno dos consumidores sobre os produtos ela destaca que sempre recebe elogios e que os consumidores já estão habituados a comprar determinados produtos e quando ela não faz determinado produto para a feira eles encomendam e buscam na casa dela.

Quando questionada a respeito dos produtos que comercializa desde a primeira feira a feirante destaca o palito de cachaça e rosca de milho e polvilho, pois os consumidores gostam. Quanto aos novos produtos ofertados a partir da demanda dos consumidores destacam-se: laranja e figo cristalizado, pudim de leite, polenta fatiada, panquecas de carne e frango e pastel assado.

No que diz respeito à importância da oferta de produtos caseiros e artesanais a feirante da “Chácara Velha” entrevistada para esta pesquisa destaca que:

“Eu acho que meus clientes vão achar muita falta se eu parar de produzir. Daí eu fazendo me sinto realizada, me sinto feliz, eu vejo que a pessoa pega e gosta e daí encomenda mais, eu me sinto valorizada fazendo isso”.

### 5.2.1.3. “Família Amaral”

A “Família Amaral” é composta por um casal que reside no assentamento Alvorada onde produzem seus produtos e posteriormente comercializam todos os sábados na FEPRAF (Figura 28).

Figura 28 – “Família Amaral” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Com relação ao histórico de vida sobre a feira os feirantes destacam que a participação começou a partir de uma necessidade, pois eles tinham muita produção e precisavam dar um destino tendo em vista que o consumo próprio é baixo. Assim, através do convite da extensionista da EMATER integraram-se ao grupo.

Quanto à forma de organização para vir à feira os feirantes destacam que somente o marido dirige e enquanto ele vai fazer compras no comércio a esposa comercializa na feira. Conforme o relato do feirante da “Família Amaral” entrevistado para esta pesquisa: “Eu

aproveito e vou comprar no comércio. Vou na cooperativa compro ração, pago as contas. Tem que aproveitar a viagem. E ela (esposa) fica aqui fazendo feira”.

Quanto aos produtos ofertados na feira destacam-se: hortaliças, alho poró, batata-doce, feijão, amendoim, frutas, ovos, leite, embutidos, geleias, bolo de laranja, milho entre outros produtos.

Sobre as receitas dos produtos a feirante destaca que são de família que aprendeu com sua mãe, mas também realiza cursos ofertados pelo Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos, Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR e também aprende receitas com a extensionista da EMATER.

Sobre o porquê de comercializar estes produtos os feirantes revelam que comercializam o excedente da produção, mas também existem produtos que são ofertados devido à demanda por parte dos consumidores. Conforme relato do feirante da “Família Amaral” entrevistado para esta pesquisa:

“Se a gente conseguisse ter uma “coisa” de embutidos (referindo-se a agroindústria legalizada), mas tudo é difícil. Porque é o que as pessoas mais pedem e o que mais vende é isso. Querem morcilha, torresmo, salame, banha, carne, tudo que hoje é proibido”.

No que diz a respeito às motivações para vir à feira todos os sábados a feirante da “Família Amaral” entrevistada para esta pesquisa revela que:

“É a satisfação de ver os consumidores gostando do que tu tá vendendo. A gente já conversa também, começa a ter amizade com as pessoas. A renda também é uma coisa importante, a feira é uma renda extra pra nós”.

Com relação ao retorno dos consumidores sobre os produtos ofertados os feirantes revelam que tem consumidores que elogiam os produtos e que compram há mais de três anos os mesmos produtos demonstrando que realmente gostam.

Quanto aos produtos que comercializam desde a primeira feira destacam-se: leite e amendoim. Sobre novos produtos ofertados a feirante destaca berinjela e alho poró.

A respeito da importância da oferta de produtos caseiros e artesanais a feirante da “Família Amaral” entrevistada para esta pesquisa destaca que:

“Eu acho que é importante tanto no fato de ver a satisfação do consumidor, porque o pessoal gosta. E também é uma renda né, uma coisa garantida. Tem clientes que dizem que tem outros que vendem as coisas que a gente faz, mas dizem que não é igual o tempero, sei lá o que acham diferente. Acho que é o tempero, o ponto do torresmo, o ponto da morcilha. É feito bem no capricho. Sempre vende bastante”.



#### 5.2.1.4. “Pesque e Pague Reolon”

O “Pesque e Pague Reolon” é composto por um casal que reside no assentamento Ramada onde produzem seus produtos e posteriormente comercializam todos os sábados na FEPRAF (Figura 29).

Figura 29 - Feirantes do “Pesque e Pague Reolon” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Quanto ao histórico de vida na feira, o feirante relata que era natural de Ronda Alta/RS e que ficou acampado na Fazenda Anoni por quatro anos. Após o sorteio dos lotes veio morar no Assentamento Ramada e a partir disso criaram uma associação de produtores e começaram a comercializar os produtos na cidade. Posteriormente, foi convidado pela extensionista da EMATER a participar da feira que iria ser criada após o INCRA doar os kits.

Quanto à forma de organização para vir a feira, os feirantes destacam que não tem como vir só um, pois devido ao movimento precisa alguém para somente fritar os peixes e

alguém para entregar os produtos e manusear o dinheiro. Além disso, somente o marido tem carteira de motorista o que torna impossível a esposa vir sozinha.

Com relação aos produtos ofertados na feira destacam-se: peixe inteiro congelado, filé congelado, pedaços de peixe frito, croquetes de peixe, pastel de peixe, porções de iscas fritas, vinho tinto e rose, cachaça, sabão caseiro, mel, queijo, salame entre outros produtos.

Quanto às receitas e os temperos dos produtos a feirante relata que algumas são de família e outras a extensionista da EMATER que ensinou. Além disso, o filho fez diversos cursos e a partir disso aprendeu receitas.

Sobre o porquê de comercializar estes produtos os feirantes revelam que no início vendiam somente peixes congelados e posteriormente começaram a fazer os pedaços de peixes fritos. A partir do pedido dos clientes começaram a fazer outros tipos como, por exemplo, as iscas, croquetes e pasteis.

No que diz respeito às motivações para vir à feira todos os sábados o feirante do “Pesque e Pague Reolon” entrevistado para esta pesquisa destaca que:

“Mostrar o produto que a gente tem lá e o cara ganha uns troquinho. Gosto porque a gente conversa com pessoas diferentes. Tem pessoas que vem aqui só pra conversar com nós, às vezes não compra nada, mas não é o problema isso né, a gente dá atenção também. Às vezes as pessoas levam um “coice” de uma pessoa, leva um “coice” de outro e vem aqui e a gente conversa e responde o que pode responder pra ele se torna bom também. Estar aqui passa o tempo”.

Quanto ao retorno dos consumidores em relação aos produtos ofertados o feirante do “Pesque e Pague Reolon” entrevistado para esta pesquisa relata que:

“Tem bastante gente que agradece, vem aqui e diz que tava muito bom e diz continua assim que é bom. As vezes tem gente que vem aqui porque alguém indicou. Muita gente passa e diz que sentiu o cheiro de peixe e pergunta se é aqui que tem. Ali do outro lado da rua mora uma senhora, uma vez ela disse que levantou cedo e sentiu o cheiro de fritura e pensou mas aonde é e dali a pouco ela veio e disse pra nós que veio pelo cheiro, daí virou cliente”.

Quanto aos produtos que comercializam desde a primeira feira destacam-se os peixes congelados. Sobre os novos produtos ofertados na feira os feirantes destacam o pastel de peixe e os filés de peixe frito.

No que diz respeito à importância da oferta de produtos caseiros e artesanais o feirante do “Pesque e Pague Reolon” entrevistado para esta pesquisa destaca que: “É muito importante, pois os produtos que a gente tem são mais saborosos do que tem no mercado, isso faz a diferença os clientes gostam”.



#### 5.2.1.5. “Delícias Coloniais da Clarice”

A “Delícias Coloniais da Clarice” é formada por um casal de produtores que residem na localidade do Cerrito onde produzem seus produtos e posteriormente comercializam todos os sábados na FEPRAF (Figura 30).

Figura 30 - Feirante do “Delícias Coloniais da Clarice” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Com relação ao histórico de vida na feira a feirante destaca que quando chegaram em Júlio de Castilhos/RS começaram a produzir queijos, mas como não conheciam ninguém não conseguiam comercializar. Um dia a feirante ouviu no programa de rádio a extensionista da EMATER convidando quem gostaria de participar de uma reunião para posteriormente participar de uma feira que iria iniciar, a partir disso começaram a participar da feira.

Quanto à forma de organização para vir à feira a feirante destaca que o esposo a leva até a feira e retorna para casa, pois não podem deixar a propriedade sozinha. Eventualmente quando a feirante não pode ir fazer feira o esposo assume a comercialização dos produtos.

No que diz respeito aos produtos comercializados na feira destacam-se: pães integrais, cucas alemãs, palitos integrais, rosca frita, strudel, bolo salgado, pão fantasia, cueca virada, panetones, bolachas de Natal, nega maluca, sal temperado, framboesa, maracugina, granola, banha, queijo, queijo ralado, torresmo entre outros produtos.

Sobre as receitas dos produtos a feirante destaca que a maioria são de família, outras aprenderam com a extensionista da EMATER e outras são de cursos realizados através do Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos/RS e SENAR.

Quando questionada do porquê de comercializar estes produtos a feirante revela que são produtos que sabe e gosta de fazer e também porque muitos consumidores sugerem.

A respeito das motivações para ir aos sábados fazer feira a feirante da “Delícias Coloniais da Clarice” entrevistada para esta pesquisa destaca que:

“Pra mim é importante a renda, pois é uma garantia todo sábado e também tem a parceria de conversar, sair, ver gente. Acaba adquirindo o hábito de ir lá, assim como os consumidores né. Se a gente não vai acha falta dos clientes e eles também sentem nossa falta”.

Sobre o retorno dos consumidores em relação aos produtos, a feirante destaca que sempre tem o retorno e que muitos consumidores falam que os produtos são bons e posteriormente retornam buscar e muitas vezes indicam para outros consumidores.

Quanto aos produtos comercializados desde a primeira feira destacam-se: cuca alemã e queijo. Além disso, a feirante revela que deixou de vender salame porque foi proibido pela Vigilância Sanitária. Sobre os novos produtos ofertados destacam-se: sal temperado, maracugina, framboesa e granola.

No que diz respeito à importância da oferta de produtos caseiros e artesanais a feirante da “Delícias Coloniais da Clarice” entrevistada para esta pesquisa revela que:

“Eu acho muito importante porque é uma coisa que se fala muito no resgate da cultura alimentar, uma coisa que se fazia sempre antigamente e continua fazendo. Por exemplo, a cuca alemã é feita na mão não usa máquinas é diferente não tem conservante, não tem corante. Se tu comprar a cuca não vai durar que nem aquela do mercado. A gente se sente orgulhoso de poder fazer uma coisa assim e ser bem aceito”.

## **5.2.2. Os feirantes protagonistas da quarta-feira**

### *5.2.2.1. “Família Pacheco”*

A “Família Pacheco” é formada por uma produtora (Figura 31) que reside na localidade do Cerrito onde produz seus produtos e posteriormente comercializa todas as quartas-feiras na FEPRAF.

Figura 31 - Feirante da “Família Pacheco” comercializando seus produtos na feira no IFFAR Dando Alma ao Alimento.



Fonte: BASTOS, (2019).

Quanto ao histórico de vida em relação à feira a feirante revela que tinha uma produção significativa de feijão e precisava comercializá-lo. Assim, após o convite da extensionista da EMATER começou a participar da feira e a partir disso passou a fazer outros produtos.

Sobre a forma de organização para vir à feira a feirante destaca que gosta de vir, pois é ela quem faz os produtos. Além disso, o marido fica cuidando a propriedade e desempenhando outras atividades.

No que diz respeito aos produtos ofertados na feira, destacam-se: bolos de laranja, chocolate, cenoura, tortas recheadas, alfajor, pão de mel, geleias, hortaliças, frutas, ovos entre outros produtos.

Em relação às receitas dos produtos a feirante relata que aprendeu muitas receitas nos encontros com a extensionista da EMATER e que também busca receitas na internet.

Quando questionada o porquê de comercializar estes produtos a feirante revela que é baseado no que ela gosta de produzir e o que os consumidores pedem. Conforme relato da feirante da “Família Pacheco” entrevistada para esta pesquisa:

“Tem pessoas que já conhecem e não vem aqui porque trabalham, mas daí tenho encomendas. Tenho encomendas das gurias do laboratório, eu faço toda semana torta para elas. Elas gostam da torta de chocolate com recheio de nata e moranguinho”.

Com relação às motivações para vir todas as quartas na feira a feirante da “Família Pacheco” entrevistada para esta pesquisa revela que: “No início vendia bastante então a motivação era fazer uns trocos, mas agora é pela amizade das gurias. Tu vem conversa com elas, se distrai”.

Quanto ao retorno dos consumidores em relação aos produtos comercializados a feirante destaca que recebe elogios e gosta de ver este retorno. Conforme relato da feirante da Família Pacheco entrevistada para esta pesquisa: “A pessoa gosta do que tu faz, pois às vezes falam: Ahh tava uma maravilha, meu Deus continua assim”.

Sobre os produtos comercializados desde a primeira feira, destaca-se o bolo de chocolate. Quanto aos produtos que deixou de fazer, pois não conseguia comercializar destaca-se a rosca frita e sobre os novos produtos ofertados destaca-se o alfajor.

A respeito da importância da oferta de produtos caseiros e artesanais a feirante da Família Pacheco entrevistada para esta pesquisa revela que: “Ah eu gosto, eu me sinto importante. Tu vê que as pessoas gostam de produtos diferentes. Eles dizem que é outro produto que não é igual ao do mercado, que é tudo muito bom”.

#### 5.2.2.2. “Família Balem”

A “Família Balem” é formada por uma produtora (Figura 32) que reside na localidade do Lagoão onde produz seus produtos e posteriormente comercializa todas as quartas-feiras na FEPRAF.



Figura 32 - Feirante da “Família Balem” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Em relação ao histórico de vida em relação à feira a feirante destaca que participava de outra feira, mas ficou apenas um ano e parou de comercializar. Posteriormente, ficou sabendo da FEPRAF e entrou em contato com a extensionista da EMATER e a partir disso começou a fazer feira.

Quanto à forma de organização para vir a feira, a feirante destaca gosta de vir, pois é ela quem faz os produtos. Porém, o marido acaba vindo junto para ficar de companhia e também para trazê-la tendo em vista que ela não dirige.

Com relação aos produtos comercializados na feira destacam-se bolachas de gema, bolachas de milho, pães, cucas e cueca virada.

Sobre a origem das receitas dos produtos a feirante destaca que são de família, pois muitas receitas aprendeu com sua mãe e outras trocou com suas sobrinhas.

Quando questionada o porquê de comercializar estes produtos a feirante revela que é o mais prático e fácil de fazer além de serem produtos que ela gosta de preparar.

No que diz respeito às motivações para vir todas as quartas comercializar os produtos a feirante da “Família Balem” entrevistada para esta pesquisa revela que: “Pra se distrair um pouco e ganhar um dinheirinho a mais né. A gente fica e conversa com as amigas aqui né”.

Sobre o retorno dos consumidores em relação aos produtos a feirante revela que há esse retorno e que ela gosta quando os consumidores elogiam ou até mesmo dão sugestões.

Quanto aos produtos que comercializa desde a primeira feira destacam-se: bolachas, pão caseiro e cuca. Quanto aos novos produtos ofertados destacam-se: bolachas de milho e cueca virada.

A respeito da importância da oferta de produtos caseiros e artesanais a feirante da “Família Balem” entrevistada para esta pesquisa destaca que: “Todo mundo gosta né, fico mais feliz e faço mais ainda. Os produtos são diferentes, é importante este trabalho”.

#### 5.2.2.3. “Família Castro”

A “Família Castro” é formada por uma produtora que reside no assentamento Alvorada onde produz seus produtos e posteriormente comercializa todas as quartas-feiras na FEPRAF.

Quanto ao histórico de vida na feira a feirante revela que sempre trabalhou em propriedades e ganhava o próprio salário. Em um destes empregos cederam um pedaço de terra para criar animais e plantar. Assim, aprendeu a fazer diversos doces e geleias, além deucas e outros produtos e começou a comercializar na cidade de porta em porta. Posteriormente, conseguiu um lote no assentamento, mas estava desempregada. Conforme relato a feirante da “Família Castro” entrevistada para esta pesquisa:

“Um dia eu estava deitada no sofá triste porque eu não sabia o que ia fazer, daí eu tinha um armário cheio de vidro de doce e eu precisava pagar a luz, daí me veio a ideia de sair vender pra pagar a luz. Peguei todos meus vidros de doce e vim pra praça. Aquele dia eu tirei R\$ 380,00 deu para pagar a luz e ainda sobrou”.

Assim, como não tinha renda começou a fazer o que já sabia e comercializar em diversos pontos da cidade. Mais tarde a extensionista da EMATER convidou para participar da feira na cidade. De acordo com a feirante da “Família Castro” entrevistada para esta pesquisa:

“Eu vinha de ônibus, o motorista me deixava na praça e me ajudava com as caixas e eu andava em todas ruas vendendo. Eu nunca tive vergonha de trabalhar eu nunca

roubei nada de ninguém, eu tinha que sobreviver, eu tinha que ter pra comprar comida”.

Quanto a forma de organização em relação à feira, a feirante destaca que cada um possui suas atividades na propriedade, assim enquanto ela faz feira na cidade o marido cuida a propriedade e desempenha outras atividades.

Com relação aos produtos comercializados na feira destacam-se: mel, cucas recheadas, ovos, ambrosia, rapaduras, carapinha, doce de leite, geleias entre outros produtos.

Quanto às receitas dos produtos a feirante relata que aprendeu com uma tia e também com sua mãe, além de criar receitas a partir de algumas ideias de amigas. Segundo o relato da feirante da “Família Castro” entrevistada para esta pesquisa: “A minha tia me ensinou a fazer o mumu bem lisinho e a minha mãe fazia compota de pêsego, fazia figada, eu aprendi tudo com elas”.

Sobre o porquê de comercializar estes produtos a feirante relata que são produtos que gosta de fazer, pois aprendeu ao longo dos anos e gosta de comercializa-los.

Quanto às motivações para fazer feira todas as quartas a feirante da “Família Castro” entrevistada para esta pesquisa destaca que:

“Até não é tanto pelos produtos né, pois eu já arrumei uma clientela grande, mas isso aqui é uma família. A gente sempre se ajuda com uma palavra. É tão bom vir aqui, quando uma colega não vem tu já fica querendo saber por que não veio. As vezes uma precisa sair e a gente cuida a banca. A gente não consegue ficar sem vir”.

Quanto ao retorno dos consumidores em relação aos produtos, a feirante destaca que os consumidores contribuem, pois quando o produto não está de acordo conversam com a feirante. De acordo com o relato da feirante da “Família Castro” entrevistada para esta pesquisa: “Esses dias eu troquei a massa de uma receita de bolacha e um consumidor veio e disse que não era a mesma bolacha que ele tinha levado, daí me disse que era pra voltar pra receita antiga”.

Sobre os produtos que comercializa desde a primeira feira a feirante destaca: mel, doce de leite e rapadura. Quanto aos produtos que parou de comercializar destacam-se o açúcar de cana e o melado. Sobre os novos produtos ofertados a feirante destaca: as cucas recheadas com doce de leite e goiaba.

A respeito da importância da oferta de produtos caseiros e artesanais a feirante revela que gosta e considera importante, pois os produtos são diferentes dos produtos ofertados no mercado.

#### 5.2.2.4. “Família Spessoto”

A “Família Spessoto” é formada por uma produtora (Figura 33) que reside no assentamento Ramada onde produz seus produtos e posteriormente comercializa todas as quartas-feiras na FEPRAF.

Figura 33 - Feirante da “Família Spessoto” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Quanto ao histórico de vida na feira a feirante revela que faz feira há mais de trinta anos. Primeiramente participava da feira realizada pela cooperativa do assentamento. Posteriormente, foi para a feira da praça central e mais tarde parou por alguns anos e há três anos recebeu o convite da extensionista da EMATER para participar desta feira. De acordo com a feirante da “Família Spessoto” entrevistada para esta pesquisa:

“A feira era na praça, não tinha rua coberta nenhuma. Se chovia nós corríamos pra igreja. O padre dizia podem trazer as “coisinhas” de vocês tudo pra cá. Entrava dentro da igreja, ele nos socorria com tudo e nós continuava vendendo”.



Sobre a forma de organização para vir à feira a feirante destaca que como ela que faz os produtos acaba vindo para a cidade comercializá-los. Além disso, o marido fica desempenhando outras atividades e cuidando da propriedade.

Em relação aos produtos comercializados na feira destacam-se: pastel assado, pães, cucas, ovos e queijos.

A respeito da origem das receitas a feirante destaca que são receitas de família, além disso, aprendeu com a extensionista da EMATER e através de cursos ofertados pelo Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos/RS e SENAR.

Sobre o porquê da oferta destes produtos a feirante revela que são os produtos que observou que são mais comercializados e muitas vezes são sugestões dos próprios clientes.

Com relação às motivações para vir à feira todas as quartas a feirante da “Família Spessoto” entrevistada para esta pesquisa revela que:

“Nem que eu não venda, mas eu venho aqui e me divirto, eu tenho tipo um prazer de vir aqui, porque eu “proseio” com minhas amigas e damos risada, tomamos chimarrão. É uma forma de eu sair de casa e me divertir”.

Quanto ao retorno dos consumidores em relação aos produtos a feirante revela que recebe diversos elogios e muitos consumidores indicam os produtos para outras pessoas.

Sobre os produtos que comercializa desde a primeira feira a feirante destaca o queijo. Quanto aos produtos que deixou de vender, pois observou que não comercializava era sonho recheado. Sobre os novos produtos ofertados a feirante destaca o nozinho (pão em formato de nó com cobertura).

A respeito da importância da oferta de produtos caseiros e artesanais com a feirante da “Família Spessoto” entrevistada para esta pesquisa destaca que: “Eu acho muito importante, eu me distraio fazendo e para os consumidores também é bom porque não tem nada de conservantes, é tudo muito bom”.

#### 5.2.2.5. “Família Stefanello”

A “Família Stefanello” é formada por uma produtora (Figura 34) que reside na localidade das Lídias onde produz seus produtos e posteriormente comercializa todas as quartas-feiras na FEPRAF.

Figura 34 - Feirante da “Família Stefanello” comercializando seus produtos na FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Sobre o histórico de vida em relação a feira a feirante revela que nunca tinha feito feira, mas devido a necessidade de vender os queijos que produzia e os demais produtos a partir do convite de outra feirante e os incentivos da extensionista da EMATER, começou a participar da feira.

Quanto à forma de organização para vir à feira a feirante destaca que devido ao fato dela fazer os queijos e os demais produtos acaba vindo comercializá-los. Além disso, o marido desempenha outras atividades na propriedade.

Em relação aos produtos comercializados na feira destacam-se: queijo, ovos, tomate, nozes, amendoim e sementes de radicha. Quanto às receitas dos queijos a feirante revela que aprendeu com sua mãe, pois sempre faziam em casa para vender.

Sobre o porquê de comercializar estes produtos a feirante revela que é porque ela tinha muita produção de leite e assim passou a fazer queijos e comercializá-los. Posteriormente começou a levar outros produtos.

Quanto às motivações para vir à feira todas as quartas com a feirante da “Família Stefanello” entrevistada para esta pesquisa revela que:

“O principal motivo é porque eu preciso vender o que eu faço, tem que vender porque tem que sustentar a casa e no caso eu dependo do queijo, eu tenho que vender. Antes eu vendia para os mercados daí eu deixava lá e pronto, mas agora como não pode eu tenho que vir aqui comercializar”.

Quanto ao retorno dos consumidores em relação aos produtos a feirante destaca que os consumidores elogiam os queijos e que muitos dizem que ficaram sabendo sobre o queijo através de amigos.

Sobre os produtos que comercializa desde a primeira feira destaca-se o amendoim. Quanto aos produtos que deixou de comercializar destaca-se o doce de leite e sobre os novos produtos ofertados destaca-se o tomate, pois atualmente estão produzindo em estufa.

A respeito da importância da oferta de produtos caseiros e artesanais a feirante destaca que considera importante, pois os produtos são produzidos de forma mais saudável não utilizando produtos químicos, tornando isso um diferencial.

### **5.2.3. Motivações: renda e sociabilidade**

Desta forma, a partir das entrevistas com os feirantes foi possível identificar conforme a Figura 35, que os fatores renda e sociabilidade são as principais motivações para que eles comercializem seus produtos na feira, pois enquanto estão comercializando os produtos conversam com os consumidores. Entre as motivações envolvendo a renda estão termos como: garantia de renda, sustentar a casa, renda extra, ganhar uns troquinhos, fazer uns trocos e ganhar um dinheirinho. Já sobre a sociabilidade destacam-se fatores como: para autoestima, ver pessoas diferentes, sair da rotina, se distrair, conversar, sair de casa, parceria, dar risada, divertir e mostrar os produtos.

Neste sentido, a feira além de garantia de renda torna-se um espaço de socialização para estes produtores. Vale destacar que para muitos feirantes este é um dos únicos momentos de lazer, sendo assim, aguardam por este dia. Além disso, destacam que gostam da

proximidade com os consumidores, pois explicam sobre os produtos, a forma como são feitos e também conversam sobre assuntos diversos.

Figura 35 - Nuvem de palavras com as motivações dos feirantes para ir à feira.



Fonte: Dados da pesquisa (2020).

A sociabilidade pode expressar-se das formas em que as pessoas se associam, constroem, configuram, solidificam, defendem e consagram as relações sociais através do tempo e do espaço (SIMMEL, 1983).

De acordo com a Figura 36 observa-se a sociabilidade entre feirantes e consumidores na feira. Vale destacar que muitas vezes os consumidores vão para a feira apenas para conversar com os feirantes ou até mesmo tomar chimarrão, pois já tornou-se um hábito. Além disso, os feirantes destacam que quando um consumidor não vai à feira eles sentem falta.



Figura 36 - Relações de sociabilidade entre feirantes e consumidores da FEPRAF.



Fonte: BASTOS, (2019).

Desta forma, a partir do levantamento da trajetória e motivações dos feirantes para vir a feira pode-se conhecer de forma individual cada feirante, através da forma de organização para vir a feira bem como os produtos comercializados.

Assim, a próxima seção descreve o Perfil Socioeconômico Motivações e Grau de Satisfação dos Consumidores da Feira da Produção da Reforma Agrária e Agricultura Familiar – FEPRAF.

### 5.3. PERFIL SOCIOECONÔMICO MOTIVAÇÕES E GRAU DE SATISFAÇÃO DOS CONSUMIDORES DA FEIRA DA PRODUÇÃO DA REFORMA AGRÁRIA E AGRICULTURA FAMILIAR – FEPRAF

Para a coleta de dados do perfil socioeconômico foi utilizado um questionário com questões fechadas, sobre: sexo, idade, escolaridade, núcleo familiar, ocupação e renda. Para

compreender as motivações para consumo na feira os consumidores responderam questões sobre: porque compram na feira, quantas vezes compram na feira e qual grupo de produtos que mais compram. Para identificar o grau de satisfação em relação a fatores como, local, dia, horário, atendimento, qualidade, aspecto, tamanho e preço dos produtos, os consumidores atribuíram conceitos sendo: ótimo, bom, regular, ruim ou péssimo.

Conhecer as motivações dos consumidores se fez importante para compreender o que buscam e até mesmo esperam da feira e mostrar a importância que a mesma tem na oferta de produtos provenientes da agricultura familiar.

Os dados da pesquisa foram coletados nos meses de novembro e dezembro de 2018, nas quartas-feiras à tarde e aos sábados pela manhã. A composição da amostra é de 60 consumidores, abordados aleatoriamente, sendo que 30 foram aplicados aos consumidores da feira de quarta-feira e 30 aos consumidores da feira de sábado para fins de comparação. Os dados serão apresentados do geral para o específico, ou seja, dados dos dois dias de feiras e posteriormente específico de cada uma.

Com base nos dados uma característica comum aos entrevistados das feiras é em relação ao sexo, onde do total geral 81,7 % são do sexo feminino, sendo que 93,3% frequentam a feira de quarta-feira e 70 % a feira de sábado conforme detalha a (Tabela 7). A faixa etária predominante dos consumidores das feiras é acima de 60 anos, correspondendo a 45 % dos entrevistados.

Tabela 7 - Sexo, Idade e Escolaridade dos consumidores das Feiras de Júlio de Castilhos (RS), 2018.

Variável		Consumidores de Quarta-feira (%)	Consumidores de Sábado (%)
Sexo	Masculino	6,7	30
	Feminino	93,3	70
Idade	≥ a 20 anos	-	-
	Entre 21 e 30 anos	3,3	-
	Entre 31 e 50 anos	23,3	36,7
	Entre 51 e 60 anos	26,7	20
	Mais de 60 anos	46,7	43,3
Escolaridade	Analfabeto	3,3	-
	Fundamental incompleto	60	13,3
	Fundamental completo	6,7	3,3
	Médio incompleto	3,3	3,3
	Médio completo	10	30
	Superior completo	10	30
	Superior incompleto	3,3	3,3
	Pós-Graduação	3,3	16,7

Fonte: BASTOS, (2018).

Além disso, verificou-se que 46,7 % dos consumidores que frequentam a feira de quarta-feira e pertencem a faixa etária acima dos 60 anos, preferem comprar panificados e produtos de origem animal. Já 43,3 % dos entrevistados que frequentam a feira de sábado e pertencem a esta faixa etária acima dos 60 anos preferem comprar hortaliças. Ainda, verificou-se que 26,7 % dos consumidores da feira de quarta-feira pertencem à faixa etária dos 51 a 60 anos e 33,3 % dos consumidores da feira do sábado pertencem à faixa etária dos 31 aos 50 anos.

Quanto ao grau de escolaridade dos consumidores nos dois dias de feiras, 36,7 % possuem o ensino fundamental incompleto. Ao comparar as feiras, conforme a (Tabela 7) o nível de escolaridade dos consumidores da quarta-feira é baixo, pois 60 % dos entrevistados possuem ensino fundamental incompleto, já os consumidores da feira de sábado 60 % possuem ensino médio ou superior completo, além de 16,7 % possuírem pós-graduação.

Além disso, 23,3 % dos consumidores nos dois dias de feiras moram apenas com uma pessoa. Ao comparar as feiras, 23,3 % dos consumidores da feira de quarta-feira moram sozinhos e 33,3 % dos da feira de sábado moram com uma pessoa.

No que diz respeito à ocupação dos consumidores de acordo com a Tabela 8, 45 % são aposentados e recebem até três salários mínimos. Quando comparadas as feiras, 50 % dos entrevistados de quarta-feira são aposentados e destes, 23,3 % recebem até um salário mínimo. Já os consumidores da feira de sábado 40 % dos entrevistados são aposentados e destes, 23,3% recebem de três a seis salários.

Tabela 8 - Ocupação e renda mensal individual dos consumidores das feiras de Júlio de Castilhos (RS).

Variável		Consumidores de Quarta-feira (%)	Consumidores de Sábado (%)
Ocupação	Trabalha e estuda	3,3	10
	Apenas trabalha	36,7	40
	Aposentado (a)	50	40
	Não trabalha nem estuda	6,7	10
	Pensionista	3,3	-
Renda	R\$ 0,0 a R\$ 954,00 (até 1 salário)	43,3	6,7
	R\$ 955,00 a R\$ 2.862,00 (1 a 3 salários)	40	36,7
	R\$ 2.863,00 a R\$ 5.724,00 reais (3 a 6 salários)	10	43,3
	R\$ 5.725,00 a R\$ 8.586,00 reais (6 a 9 salários)	-	3,3
	R\$ 8.587,00 a R\$ 11.448,00 reais (9 a 12 salários)	3,3	6,7
	Acima de 12 salários	3,3	3,3



Conforme a (Tabela 8), a renda individual mensal dos consumidores da feira de quarta-feira é baixa quando comparada aos consumidores da feira de sábado, pois 43,3 % dos consumidores da feira de quarta-feira recebem até um salário mínimo e 43,3 % dos consumidores da feira de sábado recebem entre 3 e 6 salários mínimos.

No que diz respeito às motivações para consumo na feira, 66,7 % dos consumidores de ambos os dias de feiras compram devido à qualidade dos produtos.

Buscando compreender de forma qualitativa as motivações para consumo na feira, foram entrevistados 11 consumidores abordados aleatoriamente, enquanto realizavam suas compras na feira.

De acordo com a Figura 37 os consumidores elencaram motivações, como por exemplo, costume, busca por produtos que eles consideram mais naturais, frescos, puros ou caseiros. Também, fatores relacionados à sociabilidade como, por exemplo, ir à feira para conversar, por lazer e até mesmo pelo atendimento dos feirantes.

Os consumidores também apontaram fatores como a valorização dos produtores locais e por comprar diretamente de quem produz. Ainda, destacam as relações de amizade existentes onde muitos vão a feira para conversar e tomar chimarrão, pois gostam da alegria, cortesia e simpatia dos feirantes além de considerarem os mesmos prestativos e atenciosos.

Figura 37 - Nuvem de palavras com as motivações dos consumidores para consumo na feira.



Fonte: BASTOS, (2020).

Com relação à frequência que vão à feira, 55 % vão quatro vezes por mês, ou seja, toda semana. Ao comparar os dias das feiras, 50 % dos consumidores da feira de quarta-feira compram duas vezes ao mês, destes, 20 % possuem renda individual mensal de até um salário mínimo. Já dos consumidores da feira de sábado, 73,3 % compram quatro vezes ao mês, destes, 36,7 % possuem renda individual mensal entre 3 a 6 salários mínimos. Deste modo, quanto maior o poder aquisitivo maior a frequência de compra na feira.

Com base na preferência de compra, os consumidores de ambos os dias das feiras têm preferência por hortaliças. Após classificar por gêneros e por feira, percebe-se que as mulheres que frequentam a feira de quarta-feira têm preferência de compra por panificados e os homens, preferem produtos de origem animal e hortaliças. Já as mulheres que frequentam a feira de sábado, preferem comprar somente hortaliças e os homens têm preferência de compra por hortaliças e produtos de origem animal.

De acordo com o Quadro 3 entre os principais produtos que os consumidores encontram na feira estão às geleias, verduras, frutas, panificados e produtos de origem animal tais como, salame, queijo, ovos e peixes. Quando questionados a respeito dos produtos que não encontram, os consumidores destacam produtos como galinha caipira, copa, carne de suíno, salames além de tomate e repolho. Sobre os produtos que encontram somente na feira, os consumidores destacam ovos, queijo, leite, torresmo, salame e nozes, pois consideram que são produtos mais naturais e saborosos. Em relação aos produtos que reencontraram na feira, destacam-se morcilha, guavirova, pão caseiro, cuca, merengue e colorau.

Quadro 3 - Produtos encontrados, não encontrados, encontrados somente na feira e reencontrados.

<b>Produtos que encontram na feira</b>	<b>Produtos que não encontram na feira</b>	<b>Produtos que encontram somente na feira</b>	<b>Produtos que reencontraram na feira</b>
Geleias	Galinha caipira	Ovos	Morcilha
Verduras	Copa	Queijo	Guavirova
Temperos	Carne de suíno	Leite	Pão caseiro
Frutas	Salame	Torresmo	Cuca
Pães	Tomate	Salame	Merengue
Bolachas	Repolho	Nozes	Colorau
Cucas			
Bolos			
Salame			
Torresmo			
Queijo			
Ovos			
Peixe			

Fonte: BASTOS, (2020).

Com base na Tabela 9, no que diz respeito ao grau de satisfação em relação à feira, foi possível identificar que os consumidores nos dois dias das feiras estão satisfeitos com o local que a mesma ocorre, pois 56,7 % dos entrevistados consideram o local ótimo. Quanto ao dia que ocorre a feira, 56,7 % consideram bom e destes, 26,7 % são pessoas aposentadas e 23,3 % são pessoas que apenas trabalham. Além disso, em relação ao horário, 65 % dos consumidores consideram bom, destes 28,3 % apenas trabalham e 26,7 % são aposentados. Quanto ao atendimento, os consumidores nos dois dias das feiras estão satisfeitos, pois 88,3 % consideram que o atendimento é ótimo.

Tabela 9 - Grau de satisfação dos consumidores da FEPRAF.

Item	Grau de Satisfação				
	Ótimo (%)	Bom (%)	Regular (%)	Ruim (%)	Péssimo (%)
Local	56,7	41,7	1,7	-	-
Dia	43,3	56,7	-	-	-
Horário	31,7	65	1,7	1,7	-
Atendimento	83,3	11,7	-	-	-
Qualidade dos produtos	63,3	36,7	-	-	-
Aspecto dos produtos	60	36,7	1,7	1,7	-
Tamanho dos produtos	28,3	70	1,7	-	-
Preço	18,3	75	3,3	1,7	1,7

Fonte: BASTOS, (2018).

No que se refere à qualidade dos produtos, 63,3 % dos consumidores entrevistados consideram a qualidade ótima. Quanto ao aspecto dos produtos, 60 % consideram o aspecto ótimo embora, 3,4 % consideram que o mesmo seja regular ou ruim. Sobre o tamanho dos produtos, 70 % consideram o tamanho bom. Além disso, os dados mostram que aqueles que consideram o tamanho dos produtos regular (1,7 %) são consumidores que moram sozinhos.

No que diz respeito ao grau de satisfação em relação ao preço dos produtos, 75 % dos consumidores nos dois dias das feiras consideram o preço bom, destes, 30 % recebem até três salários, 20 % entre três e seis salários e 18,3 % até um salário mínimo. Os dados mostram que aqueles que consideram o preço dos produtos regular, ruim ou péssimo (6,7 %) são pessoas que recebem até três salários ou de três a seis salários mínimos.

Desta forma, a partir do levantamento perfil socioeconômico dos consumidores, percebe-se que a maioria são pessoas do sexo feminino e acima dos sessenta anos salientando-se assim a importância de incentivar jovens a consumir produtos das feiras de agricultores familiares. Os consumidores da feira de sábado apresentam maior grau de instrução e maior poder aquisitivo quando comparados com os da quarta-feira identificando-se que os consumidores com menor poder aquisitivo frequentam a feira apenas duas vezes no mês, enquanto os outros frequentam quatro vezes. Outro fator observado é que a maioria dos consumidores moram sozinhos ou com mais uma pessoa, neste caso os feirantes podem adaptar o tamanho dos produtos a este público.

A maioria dos consumidores compram devido à qualidade dos produtos e preferem comprar hortaliças, podendo-se intensificar a produção ou até mesmo diversificar objetivando atender este público. A falta de oferta de determinados produtos citados pelos consumidores evidencia a importância da assistência técnica voltada para as pequenas culturas, tendo em vista que os produtores não dominam a técnica de cultivo de todas as variedades ou muitas vezes não preparados para ofertar os produtos de forma regular, o que exige planejamento e capacidade de investimento.

Os consumidores estão muito satisfeitos com o local, dia e horário da feira, assim como, com o atendimento dos clientes. Com relação ao preço dos produtos a maioria considera bom, em contrapartida aqueles que não estão satisfeitos com o preço dos produtos são os que possuem maior poder aquisitivo. Portanto, os resultados contribuem para orientar os feirantes e a partir disso adaptar sua oferta às necessidades destes consumidores.

#### 5.4. CONSIDERAÇÕES DO CAPÍTULO

A partir do levantamento do histórico da FEPRAF identificou-se que ao longo dos seis anos a feira evoluiu em relação às questões de estrutura tornando o espaço de comercialização mais agradável tanto para os feirantes como para os consumidores. Os feirantes como forma de agradecimento aos consumidores iniciaram o sorteio de uma cesta de produtos, além de organizar uma mesa de degustação para melhor divulgação dos produtos.

Além disto, o grupo realizou melhorias quanto à forma de apresentação e divulgação dos produtos, adaptando-se a demanda dos consumidores além de realizar o curso de Boas Práticas de Manipulação de Alimentos. Também se fortaleceram enquanto grupo criando a associação dos feirantes para melhor organização da feira. Posteriormente, além do grupo do sábado criou-se outro grupo de produtores realizando a feira as quartas.

Atualmente, observa-se que na medida em que a feira cresce e os feirantes se profissionalizam surgem os problemas referentes à legalização. Vale destacar que apenas um feirante está em processo para obter o SIM – Serviço de Inspeção Municipal. Porém, os demais feirantes não têm interesse em investir em uma estrutura de agroindústria tendo em vista que possuem uma escala diminuta de produção que não justifica tamanho investimento. Deste modo, torna-se necessário pensar estratégias de viabilização da agroindustrialização artesanal e de pequeno porte que sejam capazes de incluir os feirantes que comercializam na informalidade.

A partir do levantamento do perfil do feirante e compreensão das motivações para comercialização dos produtos na feira observou-se que alguns produtores já haviam participado anteriormente de feiras e que muitos iniciaram nesta após o convite da extensionista da EMATER. Neste caso, torna-se evidente a importância da ação extensionista como forma de incentivo a reprodução social dos produtores.

Também, identificou-se que os produtos comercializados são em sua maioria elaborados a partir de receitas passadas entre as famílias ou então da troca de receitas com vizinhos e até mesmo com consumidores. Segundo Guimarães (2011), no sistema tradicional de produção de alimentos os produtos coloniais são processados a partir de receitas passadas entre as famílias, ou seja, de geração a geração não seguindo padronização, orientados pela arte do saber-fazer presente entre produtores.

As principais motivações para comercialização na feira estão relacionadas com os fatores renda e sociabilidade. De acordo com Andrade (2017), as feiras de comercialização direta caracterizam-se como uma atividade importante e estão inseridas no contexto econômico dos municípios, potencializando o desenvolvimento, social e cultural além de atuarem como elo entre o campo e a cidade no fornecimento de produtos. Também destacam-se pelo fomento da produção e posterior escoamento dos produtos locais que muitas vezes não são possíveis em outros mercados. A relação direta entre feirantes e consumidores possibilita a redução nos custos de comercialização e conseqüentemente no preço dos produtos.

Conforme Singer (2008, apud CHECHI, 2015, p.2) nestas feiras os principais sujeitos são os agricultores familiares oriundos de diversos locais, trazendo consigo a sua cultura e um sentido social e educativo para este espaço de comercialização, enriquecendo assim o ambiente da feira.

Neste sentido, as feiras são uma das possíveis formas de circuitos curtos de comercialização, onde existe a proximidade entre produtores e consumidores ocasionada pelo contato direto entre os mesmos. Isso pode dar um novo significado para as relações

interpessoais, relações entre produtor e consumidor e do espaço que está sendo dinamizado. No circuito curto a identidade dos produtos é preservada devido ao contato entre as partes. Deste modo, esta é uma relação de reciprocidade, pois em um primeiro momento o que une ambas as partes é a transação comercial, porém este não é o único motivo, destacam-se também fatores como a confiança, socialização, fidelidade, amizade entre outros (PIRES, 2017).

De acordo com Chechi (2015), a familiarização entre produtores e consumidores nos circuitos curtos de comercialização pode ser vista através da ampla fidelidade entre os mesmos, pois existe a compreensão a respeito da oferta/ausência de determinados produtos devido as variações climáticas, respeito a opinião sobre a qualidade do produto e muitas vezes ocorre a venda “a fiado” para aqueles consumidores fiéis, em outras palavras, o não pagamento no dia da compra, mas na semana seguinte.

Nas relações entre feirantes e consumidores existe o retorno sobre os produtos, ou seja, o consumidor tem liberdade de opinar tanto positivamente como negativamente sobre os produtos e muitas vezes relata sua experiência para outras pessoas ampliando assim a rede de consumidores.

Desta maneira, apesar de vir à feira para comercializar os produtos para os feirantes este momento é também uma forma de lazer, de sair da rotina de trabalho na propriedade e socializar com os consumidores, tendo em vista que quando estão na propriedade dedicam-se exclusivamente para as atividades deixando muitas vezes de lado o lazer.

De acordo com Maziero et al (2019), as atividades produtivas são consideradas prioridades nas propriedades rurais e a utilização dos ambientes de lazer ou o contato e diálogo com outras famílias em segundo plano. Assim, a falta de lazer e convívio com a comunidade, torna as propriedades rurais um local de trabalho em tempo integral, ou seja, sem descanso ou até mesmo convívio com as demais pessoas, tornando o trabalho mais exaustivo e reduzindo a qualidade de vida dos produtores.

A partir do levantamento do perfil socioeconômico, motivações e grau de satisfação dos consumidores em relação à feira identifica-se que o hábito de compra na feira é em sua maioria realizado por mulheres e por pessoas mais velhas e o poder aquisitivo influencia diretamente na frequência de compra. Também, verifica-se que a qualidade dos produtos é o principal fator de motivação para consumo na feira. Vale destacar que os consumidores em nenhum momento mencionaram a questão sanitária como fator determinante para compra na feira, pois para eles o fato de conhecer os produtores gera uma confiança. Além disso, o fato de os produtos serem frescos, caseiros, com aspecto e sabor diferenciados fazem que com os

mesmos atribuam qualidade aos produtos a partir destes fatores independentemente se é legalizado ou não.

Segundo Silveira e Heinz (2005), a legislação vigente atua com base no conceito de qualidade estrito, considerando apenas o aspecto sanitário e legal. No aspecto sanitário, preocupa-se com a saúde do consumidor relacionando a estrutura com a qualidade do produto, pois entende-se que esta irá garantir que não ocorrerá a contaminação do alimento.

Conforme afirma Carvalheiro (2010), qualidade é um tema delicado, pois existe uma série de elementos e estrutura que devem estar presentes para que um produto tenha aceitação no mercado. Porém, para as agroindústrias familiares deve-se levar em consideração aspectos únicos como, por exemplo, sabor, aroma, cor, textura, tendo em vista que estes aspectos caracterizam os produtos, e muitas vezes, é o que acaba conquistando os consumidores.

De acordo com Lagrange (1995), conforme citado por Prezzotto (2002, p.146) a qualidade ótima para o consumidor deve ser a união dos diferentes tipos de qualidade sendo:

A qualidade sanitária (ou higiênica) quando um alimento não é nocivo à saúde; a nutricional, em função da satisfação das necessidades fisiológicas; a organoléptica, a que proporciona prazer ao consumidor; a facilidade de uso, ligada à comodidade; e a regulamentar, por respeitar as diversas normas.

Porém, conforme Prezzotto (2002), este conceito não atende as expectativas dos consumidores em relação a quem produz e como produz os alimentos. Assim, torna-se necessário abordar outros elementos fundamentais relacionados ao aspecto ecológico, social, cultural e a aparência, formando assim a qualidade ampla.

A realidade dos feirantes da FEPRAF é a informalidade, apenas um produtor está em processo para obter o SIM – Serviço de Inspeção Municipal e os demais não tem interesse em formalizar suas unidades produtivas tendo em vista que o processamento artesanal é em muitos casos uma atividade secundária e sua escala de produção não justifica o investimento.

Conforme afirma Carvalheiro (2010), fazer parte do mercado formal consiste em adequar a estrutura física tornando-se um processo oneroso para os produtores. Assim, a validação formal via processo de certificação dos produtos impostos pelo aparato legal apresenta-se como um dos fatores que dificulta a expansão, consolidação e permanência no mercado da agroindústria familiar.

Nas relações diretas de comercialização e até mesmo no pequeno varejo, a confiança estabelecida entre produtor-consumidor ou produtor-varejista-consumidor estabelece uma fidelidade onde motivações especificamente relacionadas com a lucratividade, assumem



importância secundária. Assim, a validação social se sobrepõe a validação legal, onde vínculos morais são vistos como garantia, colocando o aparato jurídico em segundo plano (SILVEIRA et al, 2009).

De acordo com Sulzbacher (2007) conforme citado por Carvalheiro (2010, p.124) “a validação social não é nada além daquelas relações de confiança que sempre funcionaram como canais (informais) de comercialização de produtos da agricultura familiar em especial aqueles que passam por processamento artesanal”.

Com base no grau de satisfação dos consumidores em relação à feira identifica-se que a mesma é um local apreciado pelos consumidores, pois estão satisfeitos com aspectos relacionados à estrutura, funcionamento e aos produtos. Ainda, identifica-se que os consumidores são elementos fundamentais no processo de tomada de decisão dos produtos ofertados na feira, pois com base na demanda dos mesmos os feirantes adaptam os produtos.

A partir do levantamento dos produtos “encontrados”, “não encontrados”, “somente encontrados e reencontrados na feira” observa-se que os feirantes tem a função de produzir alimentos para atender os desejos e as necessidades de determinados produtos para os clientes. Este fato pode ser observado através da comercialização de produtos como o pudim, panquecas, polenta fatiada, peixe frito, bolinhos, croquetes e iscas de peixe frito. Essa relação existente entre feirantes e consumidores se constitui em um importante indicador de referenciais de alimentação.

Com relação aos produtos não encontrados os mais citados pelos consumidores são os produtos de origem animal como, por exemplo, embutidos, carnes de frango e suíno e queijos, justamente os produtos que não podem ser comercializados, pois os feirantes não possuem o SIM – Serviço de Inspeção Municipal o qual permite a comercialização na feira.

Deste modo, identificou-se que existe uma alta demanda de produtos de origem animal por parte dos consumidores, mas o grande entrave está na questão de legalização. Assim, ao se deparar com esta demanda aliado ao desejo de comercializar seus produtos sem a interrupção dos órgãos públicos, muitos feirantes tem interesse em se legalizar, porém ao analisar a legislação existente para o mesmo observa-se que não contempla sua escala de produção e capacidade de investimento.

Conforme afirmam Silveira e Heinz (2005) existem diversos programas de apoio à implantação de agroindústrias familiares que sugerem uma série de investimentos para instalações e equipamentos a fim de conseguir a legalização baseado no cumprimento de aspectos sanitários e fiscais. Porém, estes investimentos vão além das expectativas dos agricultores, tendo em vista que para eles a atividade de processamento de produtos de origem

animal ou vegetal apresenta-se como uma fonte de renda complementar, por isso, sua escala de produção não justifica tamanho investimento (SILVEIRA E HEINZ, 2005).

Para a viabilização do investimento em uma agroindústria familiar torna-se necessário que a família agricultora aumente sua escala de produção. Porém, devemos partir do princípio de que a família agricultora não quer aumentar sua escala de produção, pois essa não é lógica da agroindustrialização artesanal e de pequeno porte. Neste caso, torna-se evidente a necessidade de uma legislação voltada para a escala de produção, mas que seja pensada não somente por técnicos e sim pelos próprios produtores.

Os autores Silveira e Heinz (2005, p.5) propõe o método de controle de qualidade normativo, o qual caracteriza-se por:

Um processo em que as normas que orientarão os procedimentos de produção são definidos a partir das rotinas existentes e das práticas adotadas pelos produtores artesanais. Desta forma, garante-se que tais normas surgirão da compreensão de seus fundamentos e implicâncias para o produto, significando um real comprometimento com a mudança, além de não tomarem como base estruturas inexistentes nas unidades de produção.

Além disso, conforme os autores, o controle de qualidade normativo estabelece uma ação educativa de formação permanente a qual tem início através da identificação dos pontos críticos do processo de produção e posteriormente define-se os elementos necessários para sua resolução, que vão desde aspectos estruturais até mesmo de procedimentos relacionados às práticas e ao conhecimento de cada sujeito envolvido.

Dessa forma, de acordo com Silveira e Zimmermann (2004 apud SILVEIRA E HEINZ, 2005, p.7) o controle da qualidade normativa deve levar em consideração todo o processo produtivo, desde a matéria-prima até o consumo final, evitando focar a responsabilidade somente para a etapa de processamento.

Segundo o levantamento dos produtos somente encontrados e reencontrados na feira observa-se que os consumidores atribuem a questão do sabor e qualidade como diferenciais destes produtos e ressaltam que não encontrariam em supermercados. Por isso, com base na visão dos consumidores determinados produtos comercializados na feira são considerados únicos.

Desta forma, conforme afirma Chechi (2015), com base no atual momento agrícola que vivenciamos a partir da Revolução Verde percebe-se que estão estabelecendo-se relações de aproximação entre produtores e consumidores reduzindo a cadeia e resgatando a cultura alimentar através de circuitos curtos de comercialização.

## **6. A FEPRAF E A CONSTRUÇÃO DE NOVOS (VELHOS) REFERENCIAIS DE ALIMENTAÇÃO**

A feira tem um importante papel tanto para agricultores como para consumidores. Para os agricultores a feira apresenta-se como uma garantia de renda e também como um momento de lazer por meio da sociabilidade obtida através do contato direto com os consumidores. Já para os consumidores a feira contribui nos hábitos alimentares, pois segundo eles, oferta produtos considerados frescos, saudáveis, puros, sem agrotóxicos, sem aditivos, saudáveis, naturais, artesanais, caseiros, com boa aparência, que fazem bem para a saúde e acima de tudo, de melhor qualidade. Estes itens elencados pelos consumidores formam os referenciais de alimentação.

A legislação vigente para produtos de origem animal relaciona a qualidade dos produtos com a estrutura exigindo uma série de exigências para a viabilização dos empreendimentos. Conforme afirmam Cruz e Schneider (2010) a visão de qualidade com base na legislação, evidencia que para garantir a qualidade sanitária e a segurança dos consumidores, é necessário que as estruturas tenham um tamanho mínimo e sejam automatizadas com equipamentos e utensílios que evitem contaminações e sejam de fácil higienização. Conforme os referenciais de alimentação elencados pelos consumidores a qualidade é um atributo que segundo eles contribui nos hábitos alimentares, assim, buscou-se compreender o que os consumidores da FEPRAF entendem por qualidade.

Desta forma, identificou-se que em nenhum momento os mesmos destacaram a questão do local de elaboração dos produtos como sinônimo de qualidade, para eles a qualidade é mensurada através de fatores extrínsecos, intrínsecos e subjetivos ao produto.

Nos fatores extrínsecos destacam-se aspectos visuais, como por exemplo, boa apresentação através do capricho da embalagem e da aparência do produto. Para os consumidores os produtos devem estar bem embalados e com a aparência que chame a atenção. Para os produtos in natura como as frutas e hortaliças entende-se que os mesmos devem estar saudáveis e não estejam murchos nem machucados. Além disso, devem estar limpos e higienizados.

Quanto aos fatores intrínsecos relacionados ao produto destacam-se aspectos relacionados as particularidades dos produtos, como por exemplo, por ser produzido com pouco ou sem agrotóxicos, pelo sabor, aroma, pureza do produto e por ser produtos frescos.

Sobre os fatores subjetivos destacam-se aspectos relacionados com as sensações causadas pelos produtos, como por exemplo, tudo que te faça bem, que te deixa feliz, que é saudável, que faz bem para a saúde ou até mesmo que ouviu falar que é bom. Assim, todos estes fatores destacados compõem a qualidade a partir da visão dos consumidores, no entanto, observa-se que o marco de qualidade deles é amplo. A qualidade dos produtos é um referencial de alimentação construído a partir da visão dos consumidores. Para tanto observa-se que os feirantes estão se adaptando quanto a estes fatores determinantes da qualidade.

Ainda, observa-se que a feira além de ser um espaço de geração de renda e sociabilidade é também um local onde ocorre o resgate de produtos antigos que não eram comercializados ou que não são encontrados pelos consumidores em outros locais. Observa-se a crescente busca dos consumidores por estes produtos, os quais são elaborados através de receitas passadas de geração em geração, trazendo consigo questões culturais, sabores diferenciados e significados para os consumidores.

Este fenômeno evidencia-se com base no que foi citado no capítulo 2 onde os autores Schneider e Ferrari (2015) caracterizam o *Quality Turn* como um movimento de virada em busca da valorização de produtos alimentares de qualidade diferenciada por consumidores. Esta virada da qualidade surge devido aos diversos casos de contaminação de produtos produzidos pelas grandes indústrias.

Assim, os circuitos curtos de comercialização a exemplo das feiras, caracterizam-se como elementos fundamentais para o processo da virada da qualidade (*Quality Turn*), pois são nestes espaços que são comercializados os produtos que os consumidores entendem como de melhor qualidade ou que são mais seguros a saúde, pois a proximidade existente entre consumidores e feirantes geram relações de confiança em relação aos produtos.

É importante evidenciar que com base no levantamento da evolução e diferenciação dos sistemas agrários identificou-se que o município de Júlio de Castilhos/RS apresenta em sua gênese a agricultura patronal baseada em um primeiro momento na produção de bovinos de corte e posteriormente a produção de grãos destinados principalmente para exportação. Assim, observa-se que a partir dos anos 90 com a chegada dos assentamentos da reforma agrária ocorreu o processo de diversificação da produção desempenhada pelos agricultores familiares que produziam para o autoconsumo e posteriormente começaram a comercializar o excedente da produção através das feiras.

Além disto, através do histórico das feiras existentes ao longo dos 128 anos do município e após compreender os objetivos de criação de cada uma observou-se que das sete feiras identificadas cinco estão relacionadas com os assentamentos, ou seja, foram idealizadas

ou organizadas por agricultores assentados a partir da necessidade de comercialização do excedente da produção.

Neste caso, torna-se evidente que esse movimento de retorno da alimentação, intensifica-se com a chegada dos assentamentos da reforma agrária, mais especificamente a partir do momento em que a agricultura familiar se estrutura no município como fornecedora de alimentos diversificados para o abastecimento do mercado local através das feiras.

Desta maneira, observa-se que o espaço de feira está consolidado, mas existe um limite de produção, pois os agricultores não conseguem produzir além devido a fatores como a falta de acompanhamento técnico ou até mesmo disponibilidade de recursos. Também as questões relacionadas a legislação para produtos de origem animal tornam-se um empecilho para a comercialização de determinados produtos.

Neste caso, observa-se que os feirantes contribuem com os referenciais de alimentação pautados na oferta de produtos da agricultura familiar e reforma agrária e o município precisa potencializar o desenvolvimento das feiras, mesmo que seja no âmbito formal ou informal.

No âmbito formal, o município deve comprometer-se com a constituição de uma legislação mais adequada a realidade local baseada na escala de produção dos agricultores feirantes. Conforme estudos realizados por Cruz (2007), como a legislação sanitária é construída com base da realidade das grandes indústrias de alimentos e adota critérios baseados em estrutura e instalações, a legalização de pequenas agroindústrias muitas vezes torna-se inviável.

Vale destacar que a concretização desta legislação beneficiaria tanto os agricultores que buscam comercializar seus produtos e obter uma renda extra como os consumidores que buscam estes produtos para consumo, pois consideram que são de melhor qualidade. Assim, pesquisas com os consumidores e produtores aliadas ao processo de construção de legislações mais adaptadas seriam uma inovação para a gestão pública, pois o município tem capacidade técnica através do Instituto Federal Farroupilha, Vigilância Sanitária e Secretaria de Agricultura.

Este trabalho identificou que a FEPRAF está contribuindo para a construção de referenciais de alimentação no município de Júlio de Castilhos/RS, estes podem ser observados pelos indicadores: valorização do saber-fazer, praticidade dos produtos, retorno dos consumidores sobre os produtos, qualidade dos produtos (sem aditivo, sem conservantes, mais naturais, artesanais) assim, como podem ser visualizados pela procura que existe de produtos e o retorno da qualidade.

Desta maneira, entre os principais fatores de motivação para comercialização na feira estão a possibilidade de geração de renda e a sociabilidade, mostrando a importância que os circuitos curtos de comercialização a exemplo das feiras tem para a reprodução social dos agricultores. Além disso, as motivações para consumo na feira estão relacionadas com a qualidade dos produtos. A proximidade entre feirantes e consumidores faz com que ocorram relações de confiança entre os mesmos, sendo assim os consumidores confiam nos produtos produzidos por eles e desta forma ocorre a validação social da qualidade.

Apesar da evolução da feira sob diversos aspectos observa-se que na medida em que a feira ganhou visibilidade os problemas relacionados à comercialização de determinados produtos começaram a surgir. Deste modo, torna-se necessário que o município construa sua própria legislação voltada para a realidade dos produtores feirantes, ou seja, a produção em baixa escala, para que assim os mesmos saiam da informalidade.

Assim, pode-se afirmar que os circuitos curtos de comercialização a exemplo das feiras potencializam a agricultura familiar, pois são um canal de comercialização direta para os produtos. Além de que, as relações existentes entre feirantes e consumidores tornam o ambiente da feira um local de sociabilização.

## 7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os circuitos curtos a exemplo das feiras de comercialização direta apresentam-se como um importante canal para comercialização dos produtos da agricultura familiar, tendo em vista que nestes espaços os agricultores têm garantia de renda além de estabelecer relações de proximidade com os consumidores.

Estas relações de proximidade entre feirantes e consumidores estão construindo referenciais de qualidade a partir das percepções dos mesmos em relação aos produtos ofertados. Além disso, observa-se a crescente busca pela valorização de produtos que percorram um caminho mais curto, considerados artesanais, naturais e de melhor qualidade caracterizada pelo movimento em busca do retorno da qualidade (*Quality Turn*).

Com base na pesquisa identificou-se a construção de um espaço de comercialização de produtos da agricultura familiar que vem construindo referenciais de alimentação. A FEPRAF materializa esta tendência de consumo que os autores vêm exaltando como a virada da qualidade (*Quality Turn*). Este fato pode ser observado através de indicadores identificados, como por exemplo, a valorização do saber-fazer, praticidade dos produtos, retorno dos consumidores sobre os produtos, qualidade dos produtos (sem aditivo, sem conservantes, mais naturais, artesanais, caseiros, saudáveis, frescos).

O levantamento da evolução e diferenciação dos sistemas agrários do município evidencia que em Júlio de Castilhos/RS este movimento do *Quality Turn* passa a ser visível a partir da implantação dos assentamentos da reforma agrária onde a agricultura familiar começou a produzir alimentos diversificados para o autoconsumo e posteriormente comercializar no mercado local através das feiras.

A partir deste estudo observou-se que para os consumidores a qualidade dos produtos é constituída através de outros referenciais do que vem a ser qualidade que não estão atrelados a aspectos estruturais ou legais e sim baseados por relações de confiança com os feirantes, muito ligadas a fatores extrínsecos (aspectos visuais dos produtos), fatores intrínsecos (particularidades dos produtos) e fatores subjetivos (sensações causadas pelos produtos) dos produtos.

A oportunidade de geração de renda aos feirantes através dos circuitos curtos de comercialização aliada a crescente busca pela valorização de produtos que percorram um caminho mais curto, considerados artesanais e, portanto, de melhor qualidade evidenciam a importância de pensar estratégias de fortalecimento da agricultura familiar e consequentemente de viabilização destes espaços.



Dessa forma, através do presente estudo pode-se constatar que é fundamental que os órgãos públicos assumam os desafios existentes quanto à viabilização das feiras de agricultura familiar. Neste caso, a prefeitura municipal tem como desafio pensar uma legislação específica que seja voltada para a realidade do município, porém, que não seja similar a estadual a qual não dialoga com as especificidades do município. Além disso, o Instituto Federal Farroupilha Campus Júlio de Castilhos poderia ser um suporte para validação e qualificação de saberes fazer inter-regionais.

Também observa-se a necessidade de assistência técnica voltada para a produção e orientação das agroindústrias em um sistema agrário que não possui referência de produção.

## REFERÊNCIAS

ALVES, E. O. et al. **Sistemas de Produção de Leite de Base Ecológica: Unidades de Referência como Instrumentos de Extensão Rural**. 35º SEURS. Foz do Iguaçu, 2017.

ANDRADE, M. C. de. **Estado e Sociabilidade entre os feirantes do Município de Uberlândia-MG**. 2017. 69 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Sociais) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2017. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/handle/123456789/20628>

BALEM, T. A. & SILVEIRA, P. R. C. da. **A erosão cultural alimentar e os desafios para a segurança alimentar**. In: Guimarães, G. M. et al. *O Rural contemporâneo em debate: temas emergentes e novas institucionalidades*. Ijuí: ed. Unijuí. p 187-210, 2015.

BISCHOF, M. S. **A construção social de mercados nos centros de comercialização permanente da agricultura familiar do Estado do Paraná**. 2016. 217f. Tese. (Doutorado em Meio Ambiente e Desenvolvimento). Universidade Federal do Paraná. Curitiba, 2016.

BRASIL, Lei nº 11.326, de 24 de Julho de 2006. **Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais**. Disponível em: < [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm)>. Acesso em: 16 fev. 2020.

BRASIL, Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária. **História da Reforma Agrária**. Disponível em: < <http://www.incra.gov.br/pt/rota-76/62-reforma-agraria/221-historia-da-reforma-agraria.html> > Acesso em: 10 de fev. 2020.

CAMARANO, A. A.; ABRAMOVAY, R. **Êxodo Rural, Envelhecimento e Masculinização no Brasil: Panorama dos últimos 50 anos**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Rio de Janeiro, 1999.

CARGNIN, M.; BEZZI, M. L. **Júlio de Castilhos/RS: A cadeia produtiva da soja como agente reorganizador do seu espaço agrário**. RA'E GA 21 (2011), p. 20-50 Curitiba, Departamento de Geografia – UFP.

CARVALHEIRO, E. M. **A Construção Social de Mercados para os produtos da Agroindústria Familiar**. 2010. 214f. Tese. (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2010.

CARUSO, C. O.; SACCO ANJOS, F. **Agroindústrias Familiares e sua Dificuldade de Implementação no extremo sul gaúcho**. SOBER. Porto Alegre, 2009.

COSTA, F. Terra de Vila Rica: **Contribuição ao Estudo da História do Município de Júlio de Castilhos**. 1 ed. Júlio de Castilhos: Prefeitura Municipal de Júlio de Castilhos, 1991. 480p.

CHECHI, L. A. **Feiras de produtos orgânicos em Porto Alegre – RS: características que evidenciam um circuito curto de comercialização**. Resumos do IX Congresso Brasileiro de Agroecologia – Belém/PA, 2015.

CLIMATE DATA. **Dados climatológicos para Júlio de Castilhos.** Disponível em: <<https://pt.climate-data.org/america-do-sul/brasil/rio-grande-do-sul/julio-de-castilhos-43837/>> Acesso em: 23 set. de 2019.

CRUZ, F. T. **Qualidade e Boas Práticas de Fabricação em um Contexto de Agroindústrias Rurais de Pequeno Porte.** Dissertação. Florianópolis, 2007.

CRUZ, F. T. **Produtores, Consumidores e Valorização de Produtos Tradicionais: Um Estudo Sobre a Qualidade de Alimentos a partir do Caso do Queijo Serrano dos Campos de Cima da Serra/RS.** 2012. 292f. Tese. (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Porto Alegre, 2012.

CRUZ, F. T.; SCHENEIDER, S. **Qualidade dos alimentos, escalas de produção e valorização de produtos tradicionais.** Rev. Bras. de Agroecologia.5(2):22-38 (2010).

EMATER-RS/ASCAR. **Plano de Recuperação do Assentamento (Versão completa): Ramada.** Emater-RS/ASCAR: Júlio de Castilhos, 2009.

EMATER-RS/ASCAR. **Plano de Recuperação do Assentamento (Versão completa): Nova Ramada II.** Emater-RS/ASCAR: Júlio de Castilhos, 2009.

EMATER-RS/ASCAR. **Plano de Recuperação do Assentamento (Versão completa): Alvorada.** Emater-RS/ASCAR: Júlio de Castilhos, 2009.

EMATER-RS/ASCAR. **Plano de Recuperação do Assentamento (Versão completa): Santa Júlia.** Emater-RS/ASCAR: Júlio de Castilhos, 2009.

ESCHER, F. **A evolução institucional do sistema de cooperativas de leite da agricultura familiar com interação solidária (SISCLAF): atores sociais, mercados e ação coletiva no sudoeste do Paraná.** In: Mercados e agricultura familiar : interfaces, conexões e conflitos / Marcelo Antonio Conterato... [et al.] (Org.). – Porto Alegre : Via Sapiens, 2013. 358 p. : il. (Difusão IEPE/UFRGS)

FARIAS, J. L. S. et al. **Construção Social de Mercados: Estratégia de Fortalecimento da Autonomia dos Agricultores Familiares no Semiárido Brasileiro.** Universidad de los Andes. Agroalimentaria, vol. 23, núm. 44, 2017.

FAO/INCRA. Food and Agriculture Organization/ Instituto Nacional de Reforma Agrária. **Relatório Final de Projeto de Cooperação Técnica.** Brasília: INCRA, 1994.

FERNANDES, B. M. **O MST e os desafios para a realização da reforma agrária no governo Lula.** Buenos Aires. OSAL, Observatorio Social de América Latina (Año IV no. 11 may-ago 2003).

FERRARI, D. L. **Cadeias Agroalimentares Curtas: a Construção Social de Mercados de Qualidade pelos Agricultores Familiares em Santa Catarina.** 2011. 345f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2011.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica.** Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

FROEHLICH, J. M.; RAUBER, C. da costa; CARPES, R. H.; TOEBE, M. **Êxodo seletivo, masculinização e envelhecimento da população rural na região central do RS.** Ciência Rural, vol. 41, núm. 9, septiembre, 2011, pp. 1674-1680. Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, Brasil.

GEILFUS, F. **80 herramientas para el desarrollo participativo. Diagnóstico, Planificación Monitoreo y Evaluación.** 217.pg. San José, Costa Rica, 2002.

GIL, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GUZZATTI, T. C.; SAMPAIO, C. A. C. & TURNES, V. A. **Novas relações entre agricultores familiares e consumidores: perspectivas recentes no Brasil e na França.** Organizações Rurais & Agroindustriais, v. 16 (3). 363-375. 2014.

GUIMARÃES, G. M. **A legislação industrial e sanitária dos produtos de origem animal: o caso das agroindústrias de pequeno porte da região de Santa Maria.** Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2001.

GUIMARÃES, G. M. **Racionalidades identitárias na produção e comercialização de alimentos coloniais na Quarta Colônia-RS.** 2011. 208f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2011.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Demográfico.** 2010.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Produção Pecuária Municipal.** 2017.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Produção Agrícola Municipal.** 2018.

JÚLIO DE CASTILHOS, Prefeitura Municipal de. **Plano Municipal de Saneamento Básico.** 2013. Disponível em: <<http://179.106.88.109/arquivos/arquivos/Plano%20Municipal%20de%20Saneamento%20Basico/PMSB%20JULIO%20DE%20CASTILHOS%20VERS%C3%83O%20FINAL.pdf>> Acesso em: 10 set. 2019.

KUPLICH, T. M., CAPOANE, V.; COSTA, L. F. F. **O avanço da soja no bioma Pampa.** Boletim Geográfico do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, n. 31, p. 83-100, jun. 2018.

LOPES, E. B. Manual de Metodologia. Instituto EMATER – Paraná, 2016.

MARCONI, M.A.; LAKATOS, E.M. **Fundamentos de metodologia científica.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MAZIERO, C. et al. **O lazer como fator de permanência e reprodução social no meio rural: estudo do município de Saudade do Iguaçu, PR.** Interações (Campo Grande) vol.20 no.2 Campo Grande Apr./June 2019 Epub Aug 08, 2019. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1518-70122019000200509](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1518-70122019000200509)> Acesso em 24 Jan. 2020.

MAZOYER, M. ROUDART, L. **História das Agriculturas do mundo: Do neolítico a crise contemporânea.** Instituto Piaget, Lisboa, 2001.

MINAYO, M.C.S. **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 28. ed. Petrópolis: Vozes, 2009.

MIOR, L. C. et al. **Caracterização das Agroindústrias Familiares e das Redes de Cooperação no Sul Catarinense**. Relatório. Florianópolis, 2013. Disponível em: <<https://www.bibliotecaagptea.org.br/administracao/agroindustria/artigos/CARACTERIZACAO%20DAS%20AGROINDUSTRIAS%20FAMILIARES%20E%20DAS%20REDES%20DE%20COOPERACAO%20NO%20SUL%20CATARINENSE.pdf>> Acesso em 24 de Jan de 2020.

MOREIRA, V. S. **Territorialidades rurais em Júlio de Castilhos – RS: da pecuária extensiva à agricultura familiar**. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Geografia e Geociências), Universidade Federal de Santa Maria. Santa Maria, 2008.

MOREIRA, V. S.; DAVID, C. D. **Territórios Rurais em Júlio de Castilhos – RS: da Pecuária Extensiva à Agricultura Familiar**. Geo UERJ - Ano 11, v.3, n.20, 2º semestre de 2009. p. 128-148.

PILLAR, V, de P. et al. **Campos Sulinos - Conservação e uso Sustentável da Biodiversidade**. Brasília: MMA, 2009. 403 p.

PIRES, Reilly Gonçalves. **A ocorrência da reciprocidade entre atores dos circuitos curtos de comercialização: o caso da Feira do Produtor do Município de Dom Pedrito-RS**. 2017. 19 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização) – Curso de Pós-Graduação em Gestão e Inovação do Agronegócio, Universidade Federal do Pampa, Dom Pedrito, RS. Disponível em <<http://dspace.unipampa.edu.br:8080/jspui/handle/riu/4406>> Acesso em: 29 de Jan.2020.

PREZOTTO, L. **Uma Concepção de Agroindústria Rural de Pequeno Porte**. Florianópolis, Revista de Ciências Humanas, Série Especial Temática, número 7, Florianópolis, CFCHUFSC, 2002.

RUAS, E. D, et al. **Metodologia participativa de extensão rural para o desenvolvimento rural sustentável - MEXPAR**. Belo Horizonte, 2006.

SANTA MARIA, Universidade Federal de Santa Maria. **Museu de Solos do Rio Grande do Sul. Unidade Júlio de Castilhos**. Disponível em: <<http://w3.ufsm.br/msrs/index.php/explore/solos/132-um-julio-de-castilhos>> Acesso em 12 nov. 2019.

SERENINI, M. J.; MALYSZ, S. T. **A Importância da Agricultura Familiar na Produção de Alimentos**. In: Os Desafios da Escola Pública Paranaense na Perspectiva do Professor PDE. V.1 2014.

SERRA, L. S; et al. **Revolução Verde: reflexões acerca da questão dos agrotóxicos**. Revista Científica do Centro de Estudos em Desenvolvimento Sustentável da UNDB. Número 4 – Volume 1 – jan/julho 2016.

SILVA, M. N. et al. **A agricultura familiar e os circuitos curtos de comercialização de alimentos: estudo de caso da feira livre do município de Jaguarão, RS, Brasil.** Espacios, Vol. 38 (Nº 47) Ano 2017. Pág. 7.

SILVA, G.P.; DEON, P.R.C. **O protagonismo dos agricultores familiares na construção social de mercados – formas de organização e ação.** In: GUIMARÃES, G.M.; BALÉM, T.A.; SILVEIRA, P.R.C.; ZIMMERMANN, S.A. (Org.) O rural contemporâneo em debate: temas emergentes e novas institucionalidades. Ijuí: Editora Unijuí, 2015.

SILVA, G. P. **A Construção Social dos Circuitos Curtos de Comercialização e Consumo de Alimentos: A Emergência de Novas Institucionalidades.** 2016. 273f. Tese. Doutorado em Extensão Rural). Universidade Federal de Santa Maria. Santa Maria, 2016.

SILVEIRA, P. R. C.; HEINZ, C. U. **Controle de Qualidade Normativo e Qualidade Ampla: Princípios para Re-estruturação e Qualificação da Produção Artesanal de Alimentos.** I Congresso Internacional de Desenvolvimento Rural e Agroindústria Familiar, São Luiz Gonzaga-RS, 2005.

SILVEIRA, P. R. C. et al. **Construção dos mercados na produção artesanal de alimentos: os circuitos curtos de comercialização.** In: Congresso Brasileiro de Sociologia, 14., 2009, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro, RJ: SBS, 2009.

SIMMEL, G. **Sociologia.** Em: MORAES FILHO, Evaristo (org). São Paulo: Atica, 1983.

SCHNEIDER, S. & FERRARI, D. L. **Cadeias curtas, cooperação e produtos de qualidade na agricultura familiar: o Processo de Realocação da Produção Agroalimentar em Santa Catarina.** Organizações Rurais & Agroindustriais, 2015.V. 17(1). 56-71.

SOUZA, D. I, et al. **Manual de orientações para projetos de pesquisa.** Novo Hamburgo: FESLSVC, 2013. 55 p.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.