



**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE AGRONOMIA E MEDICINA VETERINARIA
PROGRAMA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM
AGRONEGOCIOS**

**INFLUÊNCIA DO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE
ALIMENTOS NA COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DA
AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DO MUNICÍPIO DE
PARACATU EM MINAS GERAIS**

DÉBORA DE FARIA ALBERNAZ VIEIRA

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM AGRONEGÓCIOS

**BRASÍLIA/DF
DEZEMBRO/2008**



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE AGRONOMIA E MEDICINA VETERINARIA
PROGRAMA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM
AGRONEGOCIOS

INFLUÊNCIA DO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE
ALIMENTOS NA COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DA
AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DO MUNICÍPIO DE
PARACATU EM MINAS GERAIS

DÉBORA DE FARIA ALBERNAZ VIEIRA

ORIENTADOR: PROF. DR. MAURO EDUARDO DEL GROSSI

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM AGRONEGÓCIOS

PUBLICAÇÃO: 22/2008

BRASÍLIA/DF
DEZEMBRO/2008

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA E CATALOGAÇÃO

VIEIRA, D. F. A. **Influência do Programa de Aquisição de Alimentos na Comercialização dos Produtos da Agricultura Familiar: o caso do município de Paracatu em Minas Gerais.** Brasília: Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, 2008, 149p. Dissertação de Mestrado

Documento formal, autorizando reprodução desta dissertação de mestrado para empréstimo ou comercialização, exclusivamente para fins acadêmicos, foi passado pelo autor à Universidade de Brasília e acha-se arquivado na Secretaria do Programa. O autor reserva para si os outros direitos autorais de publicação. Nenhuma parte dessa dissertação de mestrado pode ser reproduzida sem a autorização por escrito do autor. Citações são estimuladas, desde que citada a fonte.

FICHA CATALOGRÁFICA

VIEIRA, Débora, de Faria Albernaz

Influência do Programa de Aquisição de Alimentos na Comercialização dos Produtos da Agricultura Familiar: o caso do município de Paracatu em Minas Gerais/Débora de Faria Albernaz Vieira; orientação de Mauro Eduardo Del Grossi – Brasília, 2008.

149 p.

Dissertação de Mestrado (M) – Universidade de Brasília/Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, 2008.

1. Programa de Aquisição de Alimentos. 2. Agricultura Familiar. 3. Comercialização. 4. Políticas Públicas.

CDD ou CDU

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE AGRONOMIA E MEDICINA VETERINARIA
PROGRAMA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM
AGRONEGOCIOS

**INFLUÊNCIA DO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS NA
COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DA AGRICULTURA
FAMILIAR: O CASO DO MUNICÍPIO DE PARACATU EM MINAS
GERAIS**

DÉBORA DE FARIA ALBERNAZ VIEIRA

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO SUBMETIDA AO PROGRAMA DE
PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS, COMO PARTE DOS
REQUISITOS NECESSÁRIOS À OBTENÇÃO DO GRAU DE
MESTRE EM AGRONEGÓCIOS.

APROVADA POR:

MAURO EDUARDO DEL GROSSI, DR. (UnB)
(ORIENTADOR)

FLÁVIO BORGES BOTELHO FILHO, DR. (UnB)
(EXAMINADOR INTERNO)

OTAVIO VALENTIM BALSADI, DR. (EMBRAPA)
(EXAMINADOR EXTERNO)

BRASÍLIA/DF, 19 DE DEZEMBRO DE 2008.

A Deus, autor da vida, que tem me dado porção dobrada de sua graça todos os dias.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pelo dom da vida.

Ao meu querido esposo Jorge Ricardo, pelo amor, pelo companheirismo, pela compreensão nas ausências. Obrigada por poder compartilhar a vida com você.

A minha querida mãe Flávia e, pela dedicação, pelos valores transmitidos, pelo amor e pelo exemplo de mulher guerreira e sábia.

A minha irmã Diana, pelo carinho e apoio.

Ao meu orientador Mauro Eduardo Del Grossi, pelo tempo e dedicação dispensados. Suas considerações, conselhos e correções foram imprescindíveis à realização deste trabalho.

Ao examinador Dr. Otavio Valentim Balsadi, pelas considerações oportunas em relação a este trabalho.

Ao professor Dr. Flávio Botelho, por tão preciosos ensinamentos durante a graduação e o mestrado.

À Universidade de Brasília, pela oportunidade do meu desenvolvimento pessoal e profissional durante o curso de Mestrado.

À Conab, pelo estímulo e incentivo, especialmente à equipe da Agricultura Familiar, liderada por Marco Antônio e Rocilda.

Ao técnico da Associação de Apoio à Agricultura Familiar, Alonso, e ao presidente da Associação do Projeto de Assentamento Jambreiro, Roberto, pela atenção dispensada e pela paciência em responder tão longos questionamentos acerca do PAA em Paracatu.

Aos queridos Marlene e Toninho que tão prontamente se dispuseram a me receber em sua casa para a realização desta pesquisa, meu sincero agradecimento.

Aos agricultores familiares de Paracatu, pela simplicidade e simpatia com que me receberam em suas casas. Em especial, agradeço ao agricultor Zilmar, pela disposição em me acompanhar em várias entrevistas.

À querida amiga Marina, pelo incentivo e prontidão em me auxiliar, confeccionando o mapa do município estudado.

Aos meus sogros, pela força, pelo exemplo e pelo amor tão especialmente derramado por Deus em suas vidas.

Aos meus cunhados e concunhadas pelo apoio e incentivo.

À querida Marinalda, por participar ativamente desta conquista, oferecendo-me deliciosos almoços quase todos os dias.

A todos que torceram, oraram ou contribuíram de alguma forma para que este sonho se realizasse. Minha sincera gratidão.

INFLUÊNCIA DO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS NA COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR: O CASO DO MUNICÍPIO DE PARACATU EM MINAS GERAIS

RESUMO

A agricultura familiar é considerada um segmento de extrema importância para o abastecimento interno e para a renda de milhares de brasileiros. Entretanto, enfrenta muitas dificuldades para acessar o mercado, especialmente entre os agricultores mais pobres. O Programa de Aquisição de Alimentos surge como uma ação governamental estruturante no bojo do Programa Fome Zero, visando auxiliá-los no enfrentamento dessas dificuldades e no aumento de sua renda. Considerando este cenário, o objetivo deste trabalho é analisar a influência do PAA em três características desejáveis para a melhoria da comercialização dos produtos dos agricultores familiares: a escala de produção, a qualidade e a regularidade da oferta dos seus produtos, bem como sua influência na ampliação dos mercados para estes agricultores. Para tanto, esta pesquisa foi realizada em 2008, no município de Paracatu, por possuir maior número de agricultores familiares participando do PAA na região Noroeste do estado de Minas Gerais. Foram realizadas entrevistas semi-estruturadas com 24 agricultores familiares beneficiários do PAA na modalidade CPR – Doação, executada pela Conab, 8 não beneficiários do Programa, 6 responsáveis por entidades beneficiárias e 4 responsáveis por estabelecimentos comerciais do município. Neste estudo de caso, observou-se que não houve influência significativa do PAA no aumento da escala e no planejamento da produção para uma oferta regular. A falta de exigência do cumprimento de um cronograma de entrega, a ausência de participação das entidades consumidoras nas decisões sobre a quantidade e regularidade, e a demora no pagamento são alguns dos fatores observados que contribuíram para esta conclusão. Quanto ao aspecto da qualidade, apesar da expectativa de que os agricultores familiares se estruturariam para atender mercados mais complexos, decorrentes das exigências do PAA no atendimento aos padrões de classificação, qualidade e sanidade, isso não vem ocorrendo na intensidade desejada em Paracatu. Conseqüentemente, neste grupo analisado, o PAA não influenciou significativamente estes agricultores a ampliarem os seus mercados. Para a maioria (cerca de 2/3) dos beneficiários entrevistados, o PAA foi uma forma alternativa melhor remunerada de escoar a produção. Recomenda-se que as políticas voltadas para a agricultura familiar, inclusive o PAA, enfatizem e estimulem não somente a produção, mas principalmente o planejamento e o gerenciamento de todas as atividades na propriedade.

Palavras chave: Programa de Aquisição de Alimentos – PAA, Agricultura Familiar, Comercialização, Políticas Públicas.

INFLUENCE OF THE FOOD ACQUISITION PROGRAM IN THE MARKETING OF PRODUCTS FROM FAMILY FARMERS: THE CASE OF PARACATU IN MINAS GERAIS

ABSTRACT

Family farming is considered a segment of extreme importance to the domestic supply and to the income of thousands of Brazilians. However, it is facing many difficulties in accessing the market, especially among the poorest farmers. The Food Acquisition Program (PAA) emerges as a structuring government action in the midst of the Zero Hunger Program, aiming to help them face these difficulties and increase their income. Given this scenario, the goal of this study is to analyze the influence of the PAA in three desirable characteristics for improving the marketing of the products of family farmers: the scale of production, quality and regularity of supply of their products as well as its influence on expanding the markets for these farmers. For that, this study was conducted in 2008 in the district of Paracatu, due to increased number of family farmers participating on the PAA in the northwestern region of the state of Minas Gerais. Semi-structured interviews were conducted with 24 family farmers which are beneficiaries of the PAA, through the CPR - Donation mode executed by Conab, 8 farmers that are non-beneficiaries of the program, 6 responsible for beneficiary entities and 4 responsible for commercial establishments in the municipal district. It was observed that there was no significant influence of the PAA on increasing the scale of production and planning for a regular supply. Lack of compliance with the requirement of a schedule of delivery, the lack of participation of the consumers in decisions about the amount and regularity, and the delay in payment are some of the factors observed as contributing to this conclusion. Regarding the aspect of quality, despite the expectation that the farmers would set a structure to serve more complex markets, stemming from the demands of PAA on meeting the standards of classification, quality and health, this is not happening in the intensity desired in Paracatu. Consequently, to this group examined, the PAA did not significantly influence these farmers to widen their markets. For most (about 2/3) of the beneficiaries interviewed, the PAA was a more profitable alternative to sell the production. It is recommended that policies directed to family farming, including the PAA, emphasize and stimulate not only the production, but mainly the planning and management of all activities in the property.

Key words: Food Acquisition Program – PAA, Family Farming, Marketing, Public Policies.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	1
1.1. Problema.....	10
1.2. Objetivo geral.....	11
1.3. Objetivos específicos.....	12
1.4. Hipótese.....	12
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	14
2.1. A Agricultura Familiar.....	14
2.2. Escala de produção.....	17
2.3. Qualidade.....	20
2.4. Regularidade da oferta.....	24
2.5. Gestão da propriedade rural.....	26
2.6. Comercialização dos produtos da Agricultura Familiar.....	28
3. METODOLOGIA.....	33
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	35
4.1. Caracterização da execução do PAA no município de Paracatu.....	35
4.1.1. A Associação de Apoio à Agricultura Familiar – ALFA.....	37
4.1.2. A Associação do Projeto de Assentamento Jambreiro.....	39
4.1.3. Entidades Beneficiárias.....	41
4.2. Perfil dos agricultores familiares entrevistados.....	41
4.3. Escala de Produção.....	48
4.4. Planejamento da produção e regularidade da oferta.....	53
4.5. Qualidade dos produtos.....	67
4.5.1. A questão sanitária.....	78
4.6. Influência do PAA na ampliação dos mercados para os produtos da Agricultura Familiar.....	87
4.7. O PAA na visão dos atores entrevistados.....	101
5. CONCLUSÕES.....	103
6. REFERÊNCIAS.....	113
ANEXO A.....	117
ANEXO B.....	127

ANEXO C.....	135
ANEXO D.....	138
ANEXO E.....	140

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Entidades entrevistadas, localização e número de pessoas atendidas.....	41
Tabela 2 – Origem da renda dos agricultores entrevistados beneficiários do PAA.....	42
Tabela 3 – Tipo de moradia.....	44
Tabela 4 – Comparação de tipos de moradia entre beneficiários e não beneficiários.....	45
Tabela 5 – Comparação entre os beneficiários em relação ao tipo de moradia.....	45
Tabela 6 – Influência do PAA na aquisição de bens duráveis.....	46
Tabela 7 – Produção de novos produtos por causa do PAA.....	46
Tabela 8 – Influência do PAA na quantidade produzida.....	48
Tabela 9 – Influência do PAA na alteração da quantidade produzida.....	50
Tabela 10 – A baixa quantidade produzida e a venda no mercado.....	52
Tabela 11 – Decisão de produção dos beneficiários e dos não beneficiários.....	54
Tabela 12 – Alteração a forma de decidir produzir por causa do PAA.....	55
Tabela 13 – Influência do PAA no planejamento da produção.....	55
Tabela 14 – Comparação entre beneficiários e não beneficiários no planejamento da produção para entrega com regularidade.....	56
Tabela 15 – Periodicidade de entrega.....	58
Tabela 16 – Entrega dos produtos acordados no projeto inicial.....	60
Tabela 17 – Razões para o não cumprimento do acordado no pedido/proposta...	61
Tabela 18 – Motivo de não cumprir o cronograma de entrega ou o planejado.....	62
Tabela 19 – Motivação proporcionada pelo PAA para a venda com regularidade.	65
Tabela 20 – Registro de dados da produção.....	67
Tabela 21 – Influência do PAA na melhoria da qualidade dos produtos.....	68
Tabela 22 – Incentivos no PAA para a melhoria da qualidade.....	68
Tabela 23 – Busca por melhoria da qualidade.....	70
Tabela 24 – Impedimento de venda devido à baixa qualidade produzida.....	70
Tabela 25 – Avaliação da qualidade de seus próprios produtos.....	71
Tabela 26 – Reclamação da qualidade dos produtos.....	71
Tabela 27 – Influência do preço na melhoria da qualidade.....	73
Tabela 28 – Classificação dos produtos.....	75
Tabela 29 – Produtos, suas embalagens e forma de aquisição.....	78
Tabela 30 – Cumprimento da legislação sanitária.....	79
Tabela 31 – Avaliação da satisfação dos clientes/beneficiários.....	84

Tabela 32 – Cumprimento do prazo de carência dos agrotóxicos.....	85
Tabela 33 – Influência do PAA no preço de algum produto.....	87
Tabela 34 – Manutenção da comercialização com as entidades beneficiárias.....	88
Tabela 35 – Comercialização caso o PAA acabe.....	89
Tabela 36 – Motivos pelos quais se vende somente para o PAA.....	90
Tabela 37 – Venda exclusiva de produtos no mercado.....	90
Tabela 38 – Motivos da venda somente no mercado, excluindo-se o PAA.....	91
Tabela 39 – Motivos por não se vender mais no mercado convencional.....	98
Tabela 40 – Influência do PAA em procurar outros mercados.....	99
Tabela 41 – Experiência nova de comercialização proporcionada pelo PAA.....	99

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Volume de recursos aplicados pelo PAA executado pela Conab nos anos de 2003 a 2007 por região.....	8
Figura 2 – Volume de recursos utilizado nos anos de 2003 a 2007 para Compra da Agricultura Familiar com Doação Simultânea – CPR-Doação.....	9
Figura 3 – Mapa de localização do município de Paracatu.....	36
Figura 4 – Locais de venda dos produtos antes da participação no PAA.....	92
Figura 5 – Locais de venda após a participação no PAA.....	94
Figura 6 – Comparação dos locais de venda dos produtos antes e após o PAA..	94
Figura 7 – Locais de venda dos produtos dos agricultores não beneficiários.....	96
Figura 8 – Locais de venda da produção dos agricultores entrevistados.....	97

1. INTRODUÇÃO

As políticas públicas do governo brasileiro vêm sofrendo várias transformações e inovações nos últimos anos, tanto da temática quanto da forma de ação. A prioridade do atual governo para as questões sociais e para a agricultura familiar, enfatizando a segurança alimentar com o Programa Fome Zero, é uma dessas inovações que têm incitado a curiosidade de pesquisadores.

Considerado como uma das principais ações estruturantes do Programa Fome Zero, o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) constitui-se em mecanismo de apoio ao agricultor familiar, dando suporte a uma área muitas vezes esquecida pelas políticas governamentais: a comercialização da produção. O governo adquire alimentos dos agricultores familiares e destina parte dele para doação a pessoas em risco alimentar e a outra à formação de estoques estratégicos. O Programa Fome Zero possui como objetivo principal “a promoção da segurança alimentar e nutricional a todos os brasileiros, atacando as causas estruturais da pobreza” (FOME ZERO, 2004)¹.

Conceitua-se segurança alimentar e nutricional como “a realização do direito de todos ao acesso regular e permanente a alimentos de qualidade, em quantidade suficiente, sem comprometer o acesso a outras necessidades essenciais, tendo como base práticas alimentares promotoras de saúde, que respeitem a diversidade cultural e que sejam ambiental, cultural, econômica e socialmente sustentáveis”. (Lei Orgânica de Segurança Alimentar, nº 11.346 de 15 de setembro de 2006). O projeto Fome Zero mostrava que, no caso brasileiro, a grande causa da falta de acesso aos

¹ O programa Fome Zero é um conjunto de ações implantadas a partir do início do governo Lula (2003), baseado no Projeto Fome Zero, publicado em 2001.

alimentos é o baixo nível de renda da população, e não uma carência de oferta advinda da falta de estímulo à produção, ou da produção propriamente dita.

Para que o Programa Fome Zero cumprisse os seus objetivos, este se propôs a construir políticas estruturais, específicas e locais. Como exemplos de políticas estruturais, podem ser citados a geração de emprego e renda, a previdência social universal, o incentivo à agricultura familiar, uma política de reforma agrária, atenção básica à saúde, etc. Como políticas específicas, destacam-se o programa de segurança e qualidade dos alimentos, a nutrição materno-infantil, a ampliação da merenda escolar, entre outras. Para as áreas rurais, destacam-se entre as ações locais as de apoio à Agricultura Familiar, inclusive o apoio à comercialização, o fornecimento de assistência técnica, ampliação do crédito rural, investimentos em infra-estrutura e apoio à produção para o autoconsumo (FOME ZERO, 2001).

Pode-se verificar que um dos eixos centrais do Fome Zero é o incentivo à agricultura familiar. Esse incentivo materializou-se no aumento do volume de recursos para o crédito rural (Pronaf), na criação do seguro agrícola para os agricultores familiares, do Programa de Garantia de Preços da Agricultura Familiar (PGPAF) e na criação do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), vertente de apoio à comercialização dos produtos alimentícios da agricultura familiar.

A Lei Orgânica de Assistência Social em seu artigo 25 informa que:

os projetos de enfrentamento da pobreza compreendem a instituição de investimento econômico social nos grupos populares, buscando subsidiar financeira e tecnicamente iniciativas que lhes garantam meios, capacidade produtiva e de gestão para melhoria das condições gerais de subsistência, elevação do padrão da qualidade de vida, a preservação do meio ambiente e sua organização social.

Essas diretrizes foram seguidas pelo PAA, tendo em vista a estruturação financeira, produtiva, ambiental e social das famílias que o acessam.

A implementação do PAA instaurou, de forma inédita, a presença do Estado na comercialização da pequena produção familiar. O Programa de Aquisição de Alimentos foi instituído pela Lei 10.696, de 02/07/2003, regulamentada pelo Decreto nº4.772, de mesma data. Tem como finalidade o incentivo à produção agropecuária e a sustentação de preços, adquirindo alimentos produzidos por produtores familiares enquadrados nos grupos A ao D do Pronaf, inclusive agroextrativistas, quilombolas, famílias atingidas por barragens, pescadores artesanais, aqüicultores familiares, trabalhadores rurais sem terra acampados e comunidades indígenas, por meio de suas associações ou cooperativas. Há outros objetivos com o Programa, como a distribuição de renda, o fortalecimento da economia local, o incentivo à exploração mais racional do espaço rural, o incentivo à agrobiodiversidade, a preservação da cultura alimentar regional.

Os alimentos são comprados pelas prefeituras, governos estaduais e pela Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) por meio de convênios com o Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome – MDS e com o Ministério do Desenvolvimento Agrário – MDA, a um preço de referência, equivalente ao preço de atacado do produto pesquisado no mercado regional. Para alguns alimentos, o preço é estabelecido pelo Grupo Gestor Interministerial do Programa (Conab; Ministérios da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; da Fazenda; do Planejamento; do Desenvolvimento Agrário, do Desenvolvimento Social e Combate à Fome e, recentemente, do Ministério da Educação²). O PAA ainda conta com a participação dos Conselhos Municipais de Segurança Alimentar (Conseas) ou conselhos semelhantes, como mecanismo de controle social dos projetos, conferindo maior confiabilidade à sua fiscalização e execução.

² Incluído pelo decreto nº 6.447, de 7 de maio de 2008.

Parte dos produtos adquiridos é destinada a populações em insegurança alimentar, por meio de instituições reconhecidas de amparo a essas pessoas, e o restante tem como objetivo a formação de estoques estratégicos. Os recursos para a operacionalização do Programa são do MDS e MDA (sendo que os recursos deste último só foram disponibilizados a partir de 2006). Recentemente, foi publicado o decreto nº 6.447, de 7 de maio de 2008, autorizando a compra de alimentação escolar de agricultores familiares, sem licitação, utilizando as regras do PAA. Os municípios e governos estaduais poderão utilizar os recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação – FNDE – para a compra desses alimentos, sem licitação, tão logo haja regulamentação do decreto. Nesta ocasião também foi incluído o Ministério da Educação no grupo Gestor do PAA.

O Programa tem operado atualmente por meio de 4 modalidades de compra: Compra Direta da Agricultura Familiar (CDAF), Formação de Estoque pela Agricultura Familiar (CPR – Estoque), a modalidade de Incentivo à Produção e Consumo de Leite (IPCL, antigo PAA leite) e a Compra da Agricultura Familiar com Doação Simultânea (CPR – Doação). As duas primeiras são executadas exclusivamente pela Conab com recursos do MDA e do MDS. A IPCL é executada somente pelas prefeituras e estados da Federação por meio de convênio com o MDS. A modalidade CPR – Doação é executada tanto pela Conab, quanto pelos governos estaduais e municipais, com recursos provenientes do MDS. Cada agricultor tem direito a vender sua produção até o limite de R\$3.500,00 por ano civil, sendo que esse valor é semestral para a modalidade IPCL. Esse valor foi reajustado em agosto de 2006³.

³ Até essa data o valor anual era de R\$2.500,00/produtor e, no caso da IPCL, era o dobro desse valor, anualmente.

O Programa de Aquisição de Alimentos é considerado uma política pública inovadora para o desenvolvimento rural, tanto na temática, na forma com que foi criada, como na forma de execução. Segundo Schmitt (2005), um desses aspectos inovadores consiste no esforço por integrar, não apenas em sua concepção, mas também nos aspectos práticos de sua operacionalização, dimensões relacionadas tanto à política agrícola como à política de segurança alimentar e nutricional. Segundo Cyntrão (2008), a garantia de acesso aos alimentos é a primeira assertiva e remete à filosofia de todo o programa Fome Zero. A geração de renda para os agricultores familiares por meio do PAA se propõe a ser um instrumento para a inclusão social no campo. Com a inclusão promovida pelo PAA,

[...] “objetiva-se o rompimento do ciclo da pobreza no campo, em que os agricultores, sem condições de comercializar, não produzem o suficiente e, por não produzirem ou não terem como escoar a produção, não comercializam” (Cyntrão, 2008).

Além do apoio à produção para o autoconsumo, do excedente para comercialização e do subsídio ao consumo, citam-se os benefícios indiretos advindos da recuperação dos preços recebidos pelos produtores. Há casos em que o simples anúncio da compra pública de determinada quantidade de produto é suficiente para elevar os preços agropecuários, aumentando a remuneração do produtor com a venda no mercado local (DELGADO et al., 2005).

Segundo Viera e Viana (2007), o PAA tem ajudado a diversificar a produção e a melhorar a alimentação da família. Delgado et al. (2005) também destacam o aumento, a diversificação e a melhoria da qualidade da produção para o autoconsumo, fatores que extrapolam para o comércio local. Há registros da estruturação de produtores para o abastecimento de outras praças, além daquela em que a produção está sendo apoiada pelo PAA.

Ainda segundo Delgado et al. (2005), outro aspecto positivo seria que o PAA vem contribuindo para a estruturação, organização e planejamento da oferta no segmento produtivo que alcança. Isso porque a compra dos alimentos não desobriga os vendedores do cumprimento das regras de classificação, acondicionamento, sanitárias e de higiene inerentes à comercialização de alimentos.

No Relatório de Avaliação de Políticas de Segurança Alimentar e Nutricional do MDS (MDS, 2007), os autores analisam a visão dos gestores do Programa, que relatam o papel do PAA na estruturação da produção na região nordeste:

O PAA, na realidade, cria mercados onde antes não havia ou evita a exploração dos agricultores, pelos intermediários, em regiões menos estruturadas. Em essência, o Programa repassa aos agricultores familiares as condições e oportunidades que produtores mais estruturados já conquistaram no mercado, de forma privada. Com tais condições, estrutura-se a produção dos agricultores familiares menos favorecidos, beneficiando-se sua produção e remuneração (p.39).

Os gestores prevêem também o efeito do PAA no aumento da produção, na agregação de valor aos produtos como consequência da melhoria na estrutura dos beneficiados e de suas entidades representativas:

Em outras palavras, os benefícios advindos com a implementação do Programa se estendem além dos previstos diretamente para seus beneficiários. Melhor remunerados, os agricultores familiares tendem a recuperar a infraestrutura de sua produção, passando a produzir mais ou a agregar valor a seus produtos (MDS, 2007, p.39).

O PAA estaria também educando os agricultores a atingirem padrões para acesso a outros canais de comercialização.

Outra medida estruturante está ligada à necessária adaptação dos agricultores a sistemas mais complexos e burocráticos de comercialização. O atendimento a padrões de classificação, de qualidade e de sanidade, o trâmite de documentos e a elaboração de propostas formais baseadas em planejamento são lições e experiências que podem ser úteis para a exploração de novos canais de comercialização no âmbito privado" (MDS, 2007, p.40).

Entretanto, quando perguntados sobre a continuidade das vendas para os beneficiários do programa no Nordeste, os agricultores familiares relataram que o

relacionamento com as entidades não teria prosseguimento com o eventual término do programa. Relatam também a dificuldade com o transporte e a embalagem dos produtos comercializados, o que tem sido um critério de seleção para a participação no programa.

Estudos realizados no Rio Grande do Sul por Müller et al. (2007), nos municípios de São Lourenço do Sul, Pelotas, Tapes e Caxias do sul permitem afirmar que nestas regiões o PAA tem ajudado a ampliar o acesso a novos mercados:

O PAA vem conseguindo promover formas de acesso dos agricultores familiares aos mercados, tendo se tornado um mecanismo importante para as famílias e suas organizações que conseguem escoar sua produção por esse caminho e atender ao abastecimento da demanda local e regional (p. 47).

Foi citado o caso da Cooperativa de Tapes, que passou a incorporar elementos e aprendizado com relação aos processos de licitação da prefeitura para vender outros produtos para as escolas e outros processos por meio dos quais “sempre os grandes tiveram acesso”.

Por meio deste estudo, os autores também constataram novas formas de articulação e inovações institucionais promovidas pelo PAA. Os autores destacam o estímulo do PAA à criação de uma rede local e às parcerias entre instituições governamentais e a sociedade.

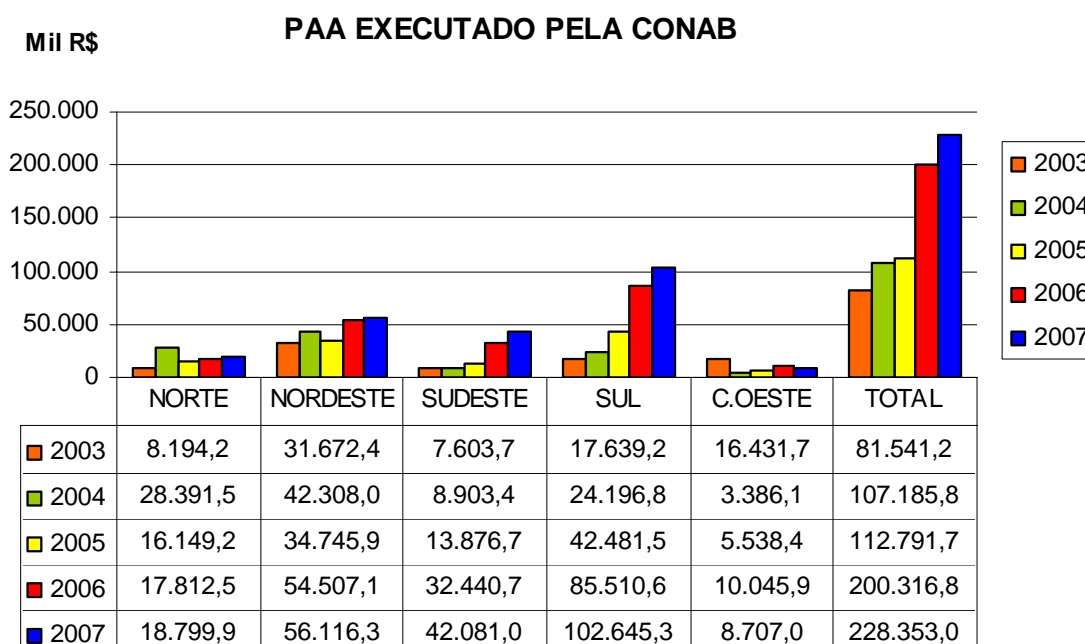
Ainda segundo Müller et al. (2007), com o aumento da população urbana,

[...] o PAA exerce o papel, por um lado, de dinamizar segmentos da agricultura familiar para atender a crescente demanda dessa população urbana e, por outro lado, de proporcionar melhoria na qualidade dos alimentos distribuídos por instituições beneficentes (p. 57).

O volume de recursos aplicados no PAA vem crescendo ano a ano. No PAA executado pela Conab, conforme Figura 1, foram aplicados diretamente em aquisições de alimentos, pelo MDS, cerca de R\$ 81,5 milhões, R\$ 107,2 milhões e

R\$ 112,8 milhões nos anos de 2003, 2004 e 2005, respectivamente. A partir de 2006, o MDA também passou a aplicar recursos no PAA executado pela Conab, o que fez aumentar significativamente o valor investido em relação aos anos anteriores. Foram aplicados R\$ 200,3 milhões naquele ano, sendo R\$ 126,6 milhões provenientes do convênio com o MDS e R\$ 73,7 milhões provenientes do MDA. Em 2007 foram aplicados R\$ 228,4 milhões, sendo R\$ 164,2 milhões investidos pelo MDS e R\$ 64,2 milhões provenientes do MDA. Apesar desta evolução, os recursos disponíveis ainda são inferiores à elevação da demanda (CONAB, 2008a).

Na região Sudeste, onde se encontra o município de Paracatu, os recursos aplicados tem sido crescentes. No primeiro ano do Programa, foram investidos na região cerca de R\$ 7,6 milhões, até o ápice de R\$ 42,1 milhões em 2007.



Fonte: Conab, 2008a

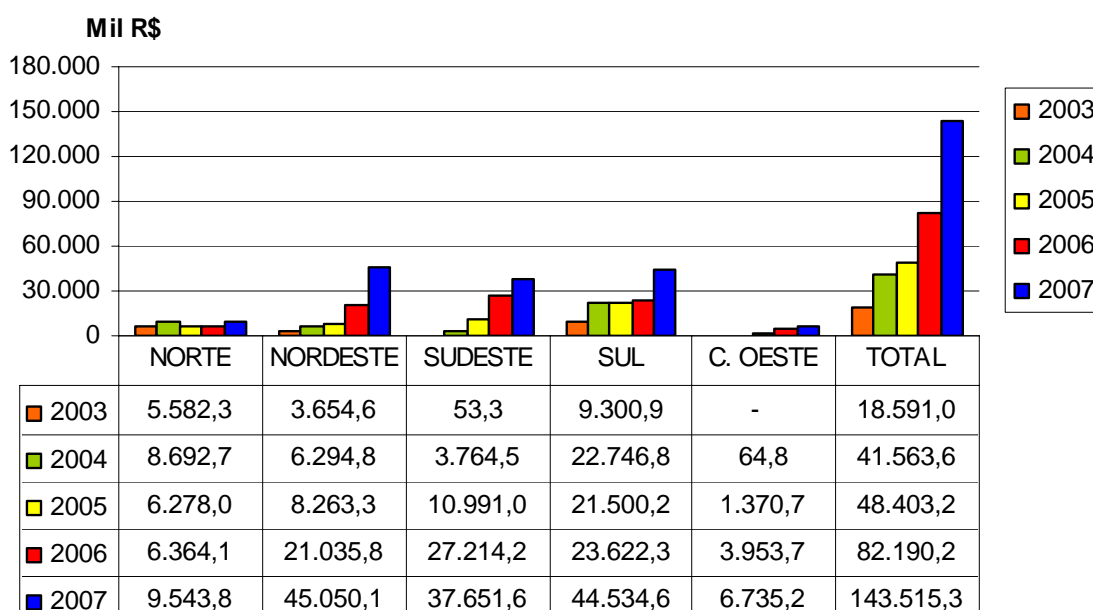
Figura 1: volume de recursos aplicados pelo PAA executado pela Conab nos anos de 2003 a 2007 por região (valores correntes).

Houve uma evolução também dos recursos aplicados na CPR-Doação (Figura 2), modalidade do PAA estudada por ocasião desta pesquisa. No primeiro ano de execução do PAA, a participação da modalidade foi relativamente pequena: 22% do

total de R\$81,5 milhões aplicado. Em 2007, sua participação passou a ser de 63% do total aplicado. O volume de recursos investido nesta modalidade evoluiu de R\$ 18,6 milhões, em 2003, para R\$ 143,5 milhões, em 2007.

A região Sudeste também seguiu o mesmo padrão de evolução. O volume de recursos aplicado passou de R\$53,3 mil, em 2003, para R\$37,6 milhões, em 2007. A participação do estado de Minas Gerais é expressiva nesta região. Em 2007, Minas Gerais recebeu cerca de 63% do valor aplicado em CPR-Doação em toda a região sudeste, totalizando R\$23,7 milhões (Conab 2008a). É previsto que, até o final do ano de 2008, o volume de recursos investido em Minas Gerais seja em torno de R\$60 milhões (CONAB, 2008b).

CPR - DOAÇÃO



Fonte: Conab, 2008a

Figura 2: Volume de recursos utilizado nos anos de 2003 a 2007 para Compra da Agricultura Familiar com Doação Simultânea – CPR-Doação (valores correntes).

Em Paracatu, foram aplicados em 2006, ano em que se iniciou a execução da modalidade CPR-Doação no município, cerca de R\$ 664, 2 mil, beneficiando 267

agricultores familiares. Em 2007, foram aplicados R\$98.000,00, beneficiando 28 agricultores.

Problema

Apesar de aproximadamente 85% do total de estabelecimentos rurais do país pertencerem a grupos familiares e da maior parte dos alimentos consumidos pela população brasileira ser produzida por eles, 56,3% dos estabelecimentos ainda recebem renda abaixo do custo de oportunidade da mão de obra⁴ (FAO/INCRA, 2000). Esses agricultores são parte do público alvo do PAA e de outras políticas públicas de combate a pobreza.

Segundo Yasbek (2004, p.105), “décadas de clientelismo consolidaram no Brasil uma cultura tuteladora que não tem favorecido o protagonismo nem a emancipação dos usuários das políticas sociais”. Políticas emergenciais de segurança alimentar são consideradas indispensáveis para o enfrentamento da pobreza, entretanto devem ser acompanhadas por ações educativas, organizativas e emancipadoras (visando a autonomia).

O PAA vem com a proposta de ser uma política estruturante⁵, que tem efeitos importantes no enfrentamento da vulnerabilidade à fome das famílias, por meio do aumento da renda familiar.

Duas das formas com que o PAA estaria contribuindo para reduzir o fator de dependência dos beneficiários da política seriam:

- (a) Incentivando a organização dos agricultores para a elaboração e execução dos projetos de venda para o governo;

⁴ Valor da remuneração paga a um diarista na agricultura.

⁵ Termo usado no texto do Projeto Fome Zero, no qual as ações estruturantes visam reduzir o componente gerador de dependência. Políticas dessa natureza devem ser:

- a) educativas, em relação aos hábitos e práticas alimentares;
- b) organizativas, para a defesa dos direitos de cidadania;
- c) emancipadoras, visando promover a autonomia e não a dependência dos beneficiários.

(b) Provocando a organização da produção, visando à entrega regular dos produtos, na quantidade e qualidade acordadas no projeto inicial.

A emancipação desses agricultores familiares se daria com esse processo de aprendizado, o que os capacitaria para a comercialização de seus produtos em outros mercados além do PAA.

Alguns dos principais fatores exigidos para o acesso aos mercados são a qualidade dos produtos, a regularidade da oferta e o volume de produção (escala). Segundo Lima e Toledo (2004), a falta de planejamento da atividade, de controle da produção, de conhecimento do mercado (demanda do consumidor), de informação sobre padrões de qualidade dos produtos e legislação em vigor e a baixa escala de produção (o que reduz o seu poder de barganha e impede a entrada em alguns mercados) são alguns dos fatores que fragilizam a agricultura familiar.

Considerando a importância da agricultura familiar para o abastecimento interno e para a renda de milhares de brasileiros, as dificuldades enfrentadas por ela para acessar o mercado, e o PAA como uma política pública visando auxiliá-los neste enfrentamento, este estudo se propõe a analisar a influência do PAA em três características desejáveis para a melhoria da comercialização dos produtos dos agricultores familiares e na ampliação dos mercados para estes agricultores.

OBJETIVO GERAL

O objetivo do trabalho é verificar a influência do Programa de Aquisição de Alimentos no aumento de escala, na qualidade e na regularidade da oferta de produtos dos agricultores familiares, bem como sua influência na ampliação dos mercados acessados por esses produtores no município de Paracatu - MG.

Objetivos específicos:

1. Verificar a influência do PAA na organização e no planejamento da produção dos agricultores familiares;
2. Verificar os efeitos do Programa sobre a escala, qualidade e regularidade da oferta de produtos dos beneficiários do PAA;
3. Verificar a influência do PAA na inserção dos agricultores familiares em novos mercados;
4. Entender o processo de decisão dos agentes do mercado local para a compra de produtos agropecuários dos agricultores familiares, ou seja, os motivos pelos quais estes agentes compram (ou não) da agricultura familiar.

Hipótese

O PAA está influenciando positivamente os agricultores familiares do município a aumentarem a escala, melhorarem a qualidade e a regularidade da oferta de sua produção, e a ampliarem os seus canais de comercialização.

A pesquisa ocorreu no município de Paracatu, que se encontra na região noroeste do estado de Minas Gerais. Esse município é um dos maiores da região⁶ e foi escolhido por possuir o maior número de agricultores familiares que tem participado do PAA no Noroeste mineiro.

Para atingir seus objetivos, o trabalho está dividido em mais 4 capítulos, além desta introdução. No segundo capítulo, aponta-se o referencial teórico do trabalho, esquadrihando temas de relevância para a construção desta pesquisa e para o entendimento e explicação da realidade do tema pesquisado. Inicia-se com as

⁶ A área do município é de 8.232 km², com população de 79.739 habitantes, segundo Censo de 2007.

definições e caracterizações da agricultura familiar, seguindo-se para problemas enfrentados por muitos agricultores na comercialização: a escala de produção, a qualidade dos seus produtos e a regularidade da oferta. A gestão da propriedade é abordada como uma das formas de auxiliar a enfrentar esses problemas. Em seguida, caracterizam-se as principais formas de comercialização que os agricultores familiares têm praticado atualmente. No terceiro capítulo encontra-se a metodologia usada para o cumprimento dos objetivos. O quarto capítulo aborda os resultados da pesquisa efetuada e sua discussão, iniciando-se com a caracterização da execução do PAA no município e dos agricultores entrevistados. As três características desejáveis são abordadas em seguida. Finaliza-se o capítulo com o que foi constatado sobre a influência do PAA na ampliação dos mercados dos agricultores familiares. As conclusões e as recomendações para o aprimoramento do Programa finalizam o trabalho em seu 5º capítulo.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Primeiramente, o capítulo é introduzido com uma caracterização da Agricultura Familiar e de problemas de comercialização enfrentados por ela (a escala de produção, a qualidade dos produtos e a regularidade da oferta). A gestão da propriedade rural é abordada como uma das formas de minimizar parte dos problemas enfrentados pelos agricultores familiares. Em seguida, foi realizada uma revisão bibliográfica sobre a forma de comercialização dos produtos dos agricultores familiares brasileiros.

2.1 A AGRICULTURA FAMILIAR

O conceito de Agricultura Familiar, segundo Wanderley (1999) é “aquela em que a família, ao mesmo tempo em que é proprietária dos meios de produção, assume o trabalho no estabelecimento produtivo”. Neste conceito, a agricultura familiar está restrita aos proprietários. Entretanto, a lei nº 11.326 de julho de 2006, que estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar, define o agricultor familiar de uma forma mais ampla:

[...] aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente, aos requisitos de não deter, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais; utilizar predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; ter renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento; e dirigir seu estabelecimento ou empreendimento com sua família (LEI 11.326/06).

A lei também define outros tipos de beneficiários desta política: silvicultores, aqüicultores, extrativistas e pescadores que atendam simultaneamente a todos os requisitos citados e outras exigências explicitadas na lei.

Essa agricultura familiar é uma categoria genérica, pois esta combinação de família-produção-trabalho assume uma grande diversidade de formas sociais. É um objeto sociológico de imensa adaptabilidade, pois está presente em todos os países. A presença em vários contextos históricos, políticos e socioeconômicos revela sua capacidade de adaptação e sua heterogeneidade (LAMARCHE, 1993).

O segmento familiar da agropecuária brasileira e as cadeias produtivas a ela interligadas responderam, em 2003, por 10,1% do PIB brasileiro, o que equivale a R\$ 157 bilhões, em valores daquele ano. Considerando que o conjunto do agronegócio nacional foi responsável, nesse ano, por 30,6% do PIB, fica clara importância da agricultura familiar na geração de riqueza no País (GUILHOTO, 2006).

Baseando-se no Censo Agropecuário de 1995/96, pesquisa realizada pelo Projeto de Cooperação Técnica FAO/INCRA (2000) constatou que dos 4.859.864 estabelecimentos rurais, 85,1% eram familiares no ano da pesquisa; ocupavam 30,5% da área (107,8 milhões de ha) e 37,9% do Valor Bruto da Produção agropecuária (18,1 bilhões do total). A análise da Renda Total (RT) mostrou que os estabelecimentos familiares possuíam renda total média de R\$ 2.717,00/ano (FAO/INCRA, 2000). Observou-se também que cerca de 60% dos alimentos que abastecem a mesa dos brasileiros vem das propriedades familiares. Em 2005, a Agricultura Familiar participou da produção agropecuária com: 82,2% da mandioca, 58,9% do feijão, 59% dos suínos, 55,4% do leite, 43,1% do milho e 47,9% das aves e ovos (MDA:DIEESE, 2008).

A partir desses dados, observa-se que muitos agricultores familiares estão inseridos no mercado, em menor ou maior grau. Segundo Guilhoto (2005), uma parte dos agricultores familiares, mais inseridos na lógica da inovação tecnológica

certamente ampliarão sua estrutura produtiva, comprando os ativos dos que decidirem se retirar da atividade. Os que não se atrasarem em imitar a vanguarda também poderão manter-se competitivos. Mas uma grande parte dessa massa só conseguirá progredir tornando-se "pluriativa", isto é, diversificando as atividades para que a renda familiar deixe de depender exclusivamente da produção agropecuária.

Segundo Guilhoto (2005), nos Estados Unidos os agricultores familiares precisaram de bastante apoio governamental com políticas de crédito, pesquisa agropecuária orientada para sistemas de menor escala e a correspondente assistência técnica, acesso à terra, um adequado sistema de crédito rural, apoio ao cooperativismo e muita educação para saírem da pobreza e alcançarem a classe média.

Já no Brasil, o apoio aos agricultores familiares ainda é recente. Esses têm sido vítimas de acirradas competições no mercado de produtos e insumos. Segundo Silva (S/D), na entrada da produção, os recursos tecnológicos apresentam preços controlados por conglomerados, geralmente oligopólios. Na saída, as agroindústrias, supermercados e grandes comerciantes impõem condições de compra. Essa seria a chamada "tesoura de preços", descrita por Alberto Passos Guimarães. Ao contrário dos demais setores da economia, a agropecuária não exerce nenhuma influência sobre os preços de suas mercadorias e a renda rural tem sido espremida pelos outros setores da cadeia produtiva. Não há dúvidas que esta categoria de agricultores deve ser apoiada e protegida, visando defender sua renda e sua sobrevivência, antes que seja necessário lançar mão de políticas sociais garantidoras de renda e esta, vinda diretamente dos cofres públicos.

Segundo Schneider (2007), os autores da linha de pesquisa que enfatiza o enfoque nas cadeias agroalimentares (que visa entender como os agricultores

familiares podem enfrentar os desafios da atuação do capital na agricultura e na produção de alimentos) têm consenso de que a sobrevivência desses agricultores depende de sua capacidade de se inserir no ambiente da modernização do campo.

[...] as possibilidades de sobrevivência e reprodução social dos agricultores familiares enquanto produtores de alimentos, fibras e matérias-primas depende, fundamentalmente, de sua capacidade de inserção em um ambiente em que sejam capazes de inovar (progresso técnico), adquirir um domínio relativo sobre os mercados e desenvolver formas de gestão e planejamento da propriedade. (SCHNEIDER, 2007, p.28).

Observa-se a potencialidade da agricultura familiar por seu conhecimento tácito e capacidade de inovação de se inserir na lógica pós-fordista, de produção flexível, baseada nos desejos do consumidor, aproveitando os mais diversos nichos de mercado. Por outro lado existem desafios como a baixa escolarização, restrição de mercados locais e/ou de escala de produção, sobre a qual discutiremos a seguir.

2.2 ESCALA DE PRODUÇÃO

Na agricultura familiar, há uma diversidade de tipos de agricultores. Existem desde os agricultores que produzem muitos produtos, mas em quantidades mínimas, somente para a subsistência, até aqueles que se especializam, produzindo poucos ou somente um produto, exclusivamente para o mercado. A escala de produção é um fator importante no que diz respeito à comercialização e será abordada neste tópico.

O aumento da escala de produção⁷ é visto por muitos autores como uma forma de gerar economias e de reduzir custos, gerando assim vantagem

⁷Cabe esclarecer o termo aqui utilizado: aumento de escala. Apesar das economias de escala para produtos padronizados (*commodities*) serem amplamente difundidas, não se tem a intenção neste trabalho de incentivar que a agricultura familiar aumente a escala da sua produção, especializando-se

competitiva. As culturas em que há maior mecanização seriam as mais propensas a essa economia de escala⁸, já que poupam mão de obra. Segundo Guimarães e Guanziroli (2005), esse pensamento se baseia na famosa curva U invertida:

[...] Do lado esquerdo da curva, encontram-se estabelecimentos com áreas pequenas demais, ou seja, com problemas de falta de escala; depois, na medida em que aumenta o tamanho, chega-se a uma parte da curva de formato plano, com escala constante e, finalmente, do lado direito da curva, na parte côncava, acontecem deseconomias de escala, já que as áreas muito grandes têm rendimentos decrescentes em função das dificuldades em realizar a supervisão, contratação e gestão da mão de obra assalariada (GUIMARÃES e GUANZIROLI, 2005.p.05).

Essa visão excluiria dos agricultores familiares o direito de usufruir desse tipo de economia, já que não possuem terra suficiente para a produção de commodities a um custo razoável. Entretanto, as supostas vantagens que teriam a agricultura de larga escala podem ser contornadas pelos agricultores familiares por meio de aluguel de máquinas ou compra coletiva. A compra de insumos e a venda da produção coletivamente, por meio de cooperativas e associações, também é uma forma eficaz de se usufruir desses ganhos de escala.

Para Wilkinson (1999), se por um lado as economias de escala podem ser favoráveis, por outro podem ser prejudiciais por acontecerem em torno de produtos individuais. Isso tem se dado principalmente em regiões em que tem ocorrido a liberalização e a integração regional. Essas tendências levaram inicialmente a uma concentração dos recursos produtivos na produção familiar, mas agora ameaçam realocar tais produtos agroindustriais e lavouras comerciais fora do setor e da própria região.

e tornando-se, monocultora. O aumento da escala aqui abordado está relacionado ao aumento da quantidade produzida em cada unidade, aproveitando melhor a área, possibilitando um excedente maior e, conseqüentemente, uma renda maior. A escala de produção que antes era somente para o autoconsumo, agora seria para o atendimento ao PAA, e para outros mercados além deste.

⁸ Economias de escala são “as que permitem a redução do custo unitário de determinada mercadoria pelo aumento da dimensão operacional, em sua produção e/ou distribuição” (NORDER, 2006.p.58).

Além da economia de escala, que se caracteriza por uma especialização produtiva, existe outro mecanismo gerador de economias: é a chamada economia de escopo, que caracterizada por combinar duas ou mais atividades ou linhas de produção numa mesma firma, ou seja, “um mesmo esquema operacional passando a produzir ou distribuir mais mercadorias” (NORDER, 2006, p.58). Um exemplo da economia de escopo é o uso da mesma agroindústria para processar vários tipos de frutas, ou a produção de aves e hortaliças, em que o esterco daquelas pode ser usado na produção destas e as sobras das hortaliças podem ser usadas na alimentação das galinhas. Observa-se que esse tipo de economia se traduz em diversificação produtiva, bem típica da agricultura familiar. Penrose (1979) enfatiza que a diversificação, tanto para a agricultura, quanto para qualquer outro setor, é “[...] a melhor barreira contra todos os tipos de alterações adversas e, portanto, a melhor maneira de contrabalançar a vulnerabilidade da firma a tais alterações” (p. 05).

A produção e venda em pequenas quantidades podem ser um entrave para acesso a alguns mercados (CEASAS e redes de supermercados, por exemplo), caso os agricultores não estejam organizados. Por outro lado, existem mercados que exigem primordialmente a variedade de produtos, o que também é uma oportunidade para a boa parte dos agricultores familiares, que possuem produção diversificada.

A escala de produção e a variedade de produtos, entretanto, devem estar em fina sintonia com a quantidade e variedade de produtos demandada na região em que se pretende vender a produção. Segundo Alves (2006), se a produção crescer a taxas mais elevadas que a demanda, os preços podem decrescer na região e não será vantajoso ampliar a escala.

2.3 QUALIDADE

A qualidade pode ser definida, de acordo com Lins (2000) como:

o conjunto de atributos que tornam um bem ou serviço plenamente adequado ao uso para o qual foi concebido, atendendo a diversos critérios, tais como: operabilidade, segurança, tolerância a falhas, conforto, durabilidade, facilidade de manutenção, e outros (p.53).

Aplicando-se este conceito ao setor agroalimentar, um alimento de qualidade seria aquele que satisfaz a expectativa do cliente e é adequado às normas regulamentadoras vigentes:

[...] alimento de qualidade é aquele capaz de suprir as necessidades do cliente, tanto ao nível de conveniência como ao nível de suas propriedades fundamentais (organolépticas, nutritivas, funcionais, de higiene e de segurança), além de mantê-lo informado quanto aos cuidados durante o seu manuseio (modo de conservação, preparo e ingestão), e estar em conformidade com a respectiva legislação vigente (TOLEDO, 1997; p. 443).

No setor agroalimentar, a qualidade assume algumas especificidades. Segundo Toledo (1997), a primeira dessas especificidades é que a qualidade do produto final é fortemente influenciada pela qualidade da matéria-prima, e por todos os procedimentos e agentes da cadeia. Por serem produtos perecíveis e bastante sensíveis a perdas, os procedimentos para garantia da qualidade devem ser seguidos por todos os elos da cadeia até o consumidor final. Outra especificidade descrita pelo autor é que grande parte dos parâmetros e exigências de qualidade é oculta ao produto, ou seja, o consumidor faz uma avaliação subjetiva da qualidade, de acordo com a sua percepção⁹. Outros parâmetros são mais facilmente avaliados pelo consumidor, como a forma, textura, beleza, tamanho, cor e sabor. A terceira especificidade é a questão da segurança do alimento. Neste aspecto, o autor destaca o papel do Estado em baixar as normas e regulamentações oficiais, que

⁹ Um produto pode ter contaminantes microbiológicos, mas aparentemente parecer um produto de boa qualidade.

estabelecem parâmetros da já citada qualidade oculta e também ditam as condições mínimas que o alimento deve atender para assegurar a saúde do consumidor.

A gestão da qualidade no setor agroalimentar pode ser definida como um “conjunto de atividades planejadas e executadas em todo o ciclo de produção e que se estende a fornecedores e clientes, com a finalidade de assegurar a qualidade definida para os produtos e o menor custo possível” (LIMA e TOLEDO, 2005, p.168). Cabe ressaltar que o produto deve estar de acordo com a legislação pertinente.

A gestão da qualidade pode ser estruturada em três atividades: Planejamento da Qualidade, Controle da Qualidade e Melhoria da Qualidade, de acordo com Juran *apud* Toledo et. al. (2004).

O Planejamento da Qualidade consiste em identificar as demandas dos clientes ou consumidores, levantar os requisitos exigidos pela legislação, pelo mercado e até pela própria empresa, que no caso, é a propriedade rural familiar. A partir desta etapa, definem-se os objetivos da qualidade e planejam-se os processos e tarefas para atingir esses objetivos.

O Controle de Qualidade busca garantir a qualidade planejada por meio do controle dos processos e dos produtos, agindo caso haja algum desvio do que se pretendeu no planejamento.

A Melhoria da Qualidade consiste principalmente nas seguintes atividades: avaliar a satisfação dos clientes, avaliar o desempenho dos produtos e processos, identificar os problemas e as suas causas e agir para melhorar.

Diante do exposto, observa-se que não basta somente avaliar a qualidade do produto final. É preciso uma coordenação pela qualidade em todas as etapas do processo produtivo, ou seja, desde antes da produção até o consumidor final.

Deve-se verificar a qualidade dos insumos utilizados e a eficácia de cada etapa da produção, identificando os pontos críticos que podem fazer com que o produto final não esteja em conformidade com a qualidade requerida no início do planejamento. A garantia de que a qualidade do produto será preservada até o seu destino final se dará mediante a realização adequada das atividades de manuseio, armazenagem e transporte do produto até o cliente. Também é importante evitar que se repitam problemas já ocorridos e prevenir que novos aconteçam. Avaliar a satisfação dos clientes e obter informações de como eles percebem os produtos são atitudes recomendadas para quem tem a intenção de melhorar a qualidade dos seus produtos (LIMA e TOLEDO, 2005).

Lima e Toledo (2004) apontam os principais problemas em relação à qualidade encontrados na comercialização de hortaliças produzidas por agricultores familiares do município de São Carlos – SP.

Quanto ao planejamento da qualidade, os problemas apontados foram:

- a falta de informações precisas sobre necessidades dos clientes, padrões de qualidade dos produtos e legislação em vigor;
- ausência de um acompanhamento mais próximo da extensão rural;
- e falta de iniciativa dos produtores familiares na busca de informações.

Já em relação ao controle de qualidade, destacam-se:

- controle das atividades restrito a um acompanhamento visual;
- ocorrência de não atendimento ao período de carência dos agrotóxicos aplicados;
- ausência de análise da qualidade da água;
- embalagens das hortaliças de forma inadequada (caixas de madeira, jornal);

- ausência de registros de dados das atividades produtivas e, conseqüentemente, da sua conversão em informações para análises futuras.

Quanto à melhoria da qualidade, os problemas foram:

- falta de motivação pela melhoria da qualidade, pela descrença da valorização dos produtos;
- ausência de indicadores de desempenho, falta de sistemática para avaliar a satisfação dos clientes, ausência de ações preventivas.

Os principais fatores que têm incentivado a adoção dos programas para a gestão da qualidade, segundo Sala (2003) *apud* Lima e Toledo (2004), são os seguintes: demanda das redes de supermercados; percepções dos consumidores; novas legislações; e reconhecimento da possibilidade dos produtores obterem vantagens competitivas no mercado. Para Toledo (2004), um sistema de qualidade pode ser implantado também por exigência contratual, para aumentar a competitividade no mercado ou por razões técnicas, tais como: baixa produtividade, taxas de retrabalho e refugo elevadas, e custos com assistência técnica altos.

Um aspecto da qualidade a ser destacado é a segurança do alimento. Com a “modernização” da agricultura, tem aumentado a incerteza e a noção do risco em muitas cadeias produtivas. Alimentos podem estar contaminados com agrotóxicos, aditivos químicos de efeito incerto no longo prazo ou organismos geneticamente modificados, por exemplo. Segundo Prezotto (2002), há também uma crescente preocupação da sociedade com uma vida saudável e mais longa, associando o alimento à qualidade de vida. Diante disso, observa-se a importância das normas e regulamentos que estabelecem regras para a produção, para o uso de agrotóxicos e

seus prazos de carência, padrões máximos de contaminantes e obrigam a fornecer informações importantes ao consumidor (rotulagem).

Os produtos da agricultura familiar têm sido associados à qualidade de vida, à natureza e aos valores culturais do ambiente rural. Este é um aspecto positivo a ser explorado, produzindo alimentos para este nicho de mercado, tais como: produtos orgânicos, agroecológicos, naturais e sem conservantes. Entretanto, a legislação sanitária é considerada um dos principais entraves aos agricultores familiares para verticalizar a produção por meio da implantação de pequenas agroindústrias, principalmente pela sua exigência de grandes instalações e equipamentos, elevando o valor de investimento (PREZOTTO, 2002).

2.4 REGULARIDADE DA OFERTA

A oferta de produtos agropecuários é um aspecto fundamental para a regulação dos mercados. A época em que estão sendo ofertados está diretamente relacionada ao seu preço. O ideal seria uma oferta regular durante todo o ano e uma demanda também regular. Isso deixaria os preços estáveis e a renda do produtor também. Entretanto, não é essa a realidade da produção agropecuária e de toda a cadeia agroindustrial.

Os produtos das cadeias agroindustriais são particularmente diferentes dos produtos das demais. Estas especificidades impactam a comercialização desses produtos, principalmente a oferta e a demanda.

Segundo Azevedo (1997), em relação à demanda, a primeira característica peculiar dos produtos agroindustriais é que são bens de primeira necessidade e de baixo valor unitário, o que faz com que a variação dos preços não interfira muito na

quantidade consumida. Entretanto, se houver pequenas variações na quantidade ofertada, o preço tende a variar consideravelmente. Observa-se também que, tanto em relação ao preço, quanto em relação ao tempo, o consumo desses alimentos é relativamente estável, exceto no caso de alimentos de épocas festivas, como Páscoa e Natal, por exemplo.

Já em relação à oferta de produtos agropecuários, não ocorre esta mesma estabilidade característica da demanda. Isso ocorre porque a oferta agrícola está vinculada a condições climáticas e ao período de maturação dos investimentos. Apesar desta dependência das condições naturais, o aumento do uso do capital e os avanços tecnológicos têm ajudado a reduzir as incertezas provocadas por esta característica. Entretanto, ainda não é o bastante, pois [...] “a atividade agropecuária ainda está longe da linha de produção industrial, onde o empresário pode controlar com maior acuidade o tempo, a quantidade e a qualidade da produção” (AZEVEDO, 1997, p. 53).

A perecibilidade de grande parte dos produtos agropecuários também é um aspecto que tem relação com a oferta e interfere consideravelmente na renda dos agricultores.

A sazonalidade é outra característica peculiar da oferta de produtos agropecuários, sendo um determinante fundamental do comportamento dos preços desses produtos, e conseqüentemente, da renda dos agricultores.

O que pode ser feito para conciliar uma demanda regular com uma oferta irregular? Há como diminuir este problema?

Algumas das alternativas são o uso de tecnologias de produto e processo, e de gestão. As tecnologias de produto e processo na agropecuária – como a plasticultura, irrigação e confinamento – têm sido amplamente pesquisadas e

implantadas nas propriedades rurais. Entretanto, segundo Batalha et al.(2005), o aspecto gerencial tem sido negligenciado, principalmente para a agricultura familiar. Para esses autores, “a tecnologia de gestão deveria formar, ao lado das tecnologias de produto e processo, um tripé fundamental para a competitividade sustentada das cadeias agroindustriais” (p. 44). Desta forma, observa-se a importância do planejamento da produção e das atividades como um todo.

2.5 GESTÃO DA PROPRIEDADE RURAL

A administração adequada da propriedade e o planejamento da produção e da venda têm sido vistas como essenciais para auxiliar na diminuição do efeito das particularidades da agricultura, que fazem com que a oferta de produtos e, conseqüentemente, a renda sejam demasiadamente irregulares.

Segundo Camargo Filho e Mazzei (1994), aplicando o planejamento da produção ao mercado de hortaliças,

[...] O planejamento da produção é condição *sine qua non* para que o processo produtivo e as pessoas que vivem dessa atividade tenham estabilidade em sua renda. No mercado de hortaliças, o excesso de oferta tende a ocasionar queda acentuada de preços (p. 10).

Além do benefício de estabilizar os preços e a renda, o aprendizado de técnicas gerenciais pode permitir aos agricultores atender às condições exigidas para ter acesso a importantes canais de comercialização, possibilitar um melhor aproveitamento dos recursos existentes na propriedade, reduzindo o desperdício de tempo e dinheiro, forçar o agricultor a pensar no futuro de seus negócios, se antecipando aos problemas, e por fim, reduzir e até anular as vantagens competitivas adquiridas por outros grupos de agricultores (BATALHA et al., 2005).

Segundo Santos e Marion (1996), quanto maior for o conhecimento do agricultor sobre a estrutura da propriedade (física, financeira, de mão-de-obra, etc.), e do mercado, maiores serão as possibilidades de melhorar os seus resultados econômicos.

Segundo Batalha et al.(2005), a gestão do empreendimento rural consiste em coletar dados, geração de informações, tomada de decisões e ações. O planejamento faz parte do gerenciamento e tem a função de especificar os objetivos a serem atingidos, bem como decidir as ações adequadas para alcançar essa finalidade.

Esses autores citam pesquisa realizada com 33 agricultores familiares de São Paulo pelo mesmo grupo de pesquisadores, que revela a realidade de grande parte dos agricultores familiares brasileiros. Não foi constatado uso significativo da coleta, registro, controle e aplicação das informações referentes às atividades produtivas. Apesar de 61% dos agricultores informarem que coletam dados referentes à atividade produtiva, raros casos convertem esses dados em informação útil para o gerenciamento do negócio.

Foi observado também por esses autores, que uma das razões para a baixa utilização de técnicas de gestão pelos agricultores familiares é a falta de capacitação dos técnicos que assistem as propriedades na questão gerencial. A ênfase dos cursos técnicos é dada em aspectos produtivos e menos em capacitação gerencial. Isso reflete a importância dada às atividades ligadas à organização e ao planejamento. Outros fatores citados para a situação gerencial precária são: a pouca cultura (formal e informal) do agricultor familiar no assunto; inadequação de ferramentas existentes à agricultura familiar; descapitalização dos agricultores; e

políticas públicas de estímulo ao setor agropecuário, que não privilegiam os aspectos de gestão.

Fica claro que, para que a agricultura familiar tenha sua reprodução social sustentada, é necessário o desenvolvimento da capacidade de administrar de forma eficiente as atividades que exerce. O investimento em pesquisa, capacitação dos técnicos que atuam com este público e adequação de técnicas gerenciais especificamente para a agricultura familiar também são fatores importantíssimos para a superação da condição atual de grande parte dos agricultores. Outro fator imprescindível é a mudança de foco das políticas públicas voltadas para a agricultura familiar, enfatizando e estimulando o planejamento da produção, da comercialização e o gerenciamento da propriedade como um todo.

2.6 COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR

Os fatores citados (o volume ou escala de produção, a qualidade dos produtos e a regularidade da oferta) são exemplos das principais exigências à comercialização de produtos agropecuários. O estabelecimento de um processo de comercialização eficiente é tão importante quanto produzir bem.

Para adequar a demanda relativamente estável com uma oferta agrícola instável, alguns mecanismos de comercialização foram criados, tanto visando garantir uma renda mais estável ao agricultor, quanto um suprimento estável ao mercado, além de preços mais estáveis. A escolha de cada mecanismo depende das características de cada transação.

Além da venda direta para o governo, por meio do PAA, há outras formas de comercialização descritas na literatura.

Segundo Azevedo e Faulin (2005), a agricultura familiar tem utilizado para a venda de seus produtos principalmente o mercado *spot*¹⁰, contratos formais e informais e parceria.

A venda no mercado *spot* é realizada geralmente para quitandas, varejões, sacolões, pequenos supermercados, atravessadores e na venda direta ao consumidor final. Segundo esses autores, estes agricultores se dividem em dois grupos: o primeiro é composto por produtores que vendem esporadicamente, somente em momentos em que há excedentes de produção em lugares menos exigentes quanto à qualidade e à regularidade dos produtos oferecidos, como sacolões, quitandas e atravessadores.

O segundo grupo compreende aqueles agricultores que vendem diretamente ao consumidor final, por meio de feiras livres, estabelecimentos comerciais próprios, de porta-em-porta ou com a ida do consumidor à propriedade. Estes procuram se tornar conhecidos e conquistar uma freguesia, ou seja, construir uma reputação. Geralmente, expõem seus produtos em dias predefinidos da semana e as vendas não são tão esporádicas.

Para Azevedo e Faulin (2005), a comercialização via mercado *spot* não tem se mostrado o mais ideal para coordenar as transações dos produtos da agricultura familiar. A atividade agrícola sujeita os agricultores a uma série de riscos (climáticos, de quantidade vendida e de preço recebido), que não podem ser minimizados por meio deste mecanismo de comercialização. Caso haja poucos compradores, o agente pode usar da sua posição para impor preços desvantajosos, ou, por não haver nenhum compromisso firmado, pode-se recusar a compra do produto por já ter sido comprado de outro fornecedor.

¹⁰ O mercado *spot* é também denominado “mercado físico”. É aquele em que a negociação, pagamento e entrega do produto são consumados em um único instante.

Ainda segundo esses autores, os produtores que utilizam este tipo de mecanismo são geralmente os que não conseguem planejar a produção para manter uma oferta regular de produtos de qualidade. Essas transações costumam ocorrer com produtos em pequenas quantidades e com instabilidade de entrega, podendo levar semanas para se repetir, o que dificulta a construir uma relação de confiança, uma reputação diante dos agentes que precisam desses produtos com maior frequência.

O contrato informal, baseado na confiança, é outro mecanismo de comercialização comumente utilizado pelos agricultores familiares, segundo Azevedo e Faulin (2005). Estes agricultores, juntamente com os que utilizam contratos formais e parcerias, se diferenciam dos demais por conseguirem atender o mercado com maior regularidade. Estas formas de comercializar têm sido a preferência de muitos agentes dos canais de distribuição, reflexo de mudanças nas exigências dos consumidores em relação à qualidade dos produtos, principalmente quanto às características externas. Uma relação direta produtor-comerciante por meio de contratos poderia diminuir incertezas quanto à disponibilidade e à qualidade dos produtos fornecidos para o agente e também possibilitar um planejamento da produção, uma renda mais estável para o agricultor e o incentivo à melhoria da qualidade dos seus produtos. Esse tipo de transação tem sido adotado por muitos agricultores por conta da maior flexibilidade em se adaptar às mudanças do mercado e por se tratar normalmente de pequenas quantidades de produtos.

Esses contratos informais baseados na confiança possuem algumas salvaguardas: uma das partes pode usar de sua posição privilegiada em relação às informações de mercado e agir de forma oportunista, pois muitas vezes não é fixado valor a ser pago, nem quantidade exata antes da entrega dos produtos. Para os

autores, essa informalidade também limita o mercado de produtos da agricultura familiar aos mercados em que há essa relação de confiança, ou seja, “a sobrevivência da agricultura familiar está diretamente ligada à competitividade dos canais de distribuição” (AZEVEDO e FAULIN, 2005, p. 238).

Os contratos formais são normalmente utilizados por canais de distribuição que querem diminuir ainda mais as incertezas da compra. Segundo esses autores, esse tipo de transação ocorre bem menos em relação ao contrato informal e à venda no mercado *spot*. Este é o caso da comercialização com empresas de refeições coletivas e de contratos de integração com agroindústrias. Machado *apud* Lourenzani (2005) considera que este é um nicho de mercado rentável, mas exigente, pois requer uma capacidade gerencial maior do produtor, já que essas empresas necessitam de quantidade, regularidade de oferta, qualidade e, em alguns casos, um pré-processamento do produto.

A parceria é o último mecanismo de comercialização utilizado pelos agricultores familiares descrito por Azevedo e Faulin (2005). Caracteriza-se pela parceria, estabelecida entre produtores e atravessadores (que muitas vezes também são produtores). Pode ocorrer de o atravessador fornecer mão de obra para a colheita ou o transporte, enquanto o produtor se compromete a vender a sua produção total ou parcialmente a ele.

A escolha de cada mecanismo depende das particularidades de cada agricultor familiar, da sua relação com os clientes, dos produtos ofertados, das necessidades que ele deseja que sejam supridas, do grau de incerteza dos preços e das vendas, da frequência com que é feita a transação e do grau de investimento que se requer para produzir (especificidade dos ativos).

Não há dúvidas que a comercialização coletiva, por meio de associações e cooperativas pode trazer vantagens para os agricultores familiares. Para Gehlen (2004), as ações associativas ou comunitárias podem otimizar os ganhos, por meio da compra e venda em comum, da pressão para barganhar melhores preços, da criação de sistemas condominiais de coleta e transporte e da industrialização de produtos.

Outra forma de escoar a produção de alimentos dos agricultores familiares criada recentemente é o Programa de Aquisição de Alimentos, sobre o qual discutiremos a seguir.

3 METODOLOGIA

A pesquisa, definida como um estudo de caso, foi realizada na região Noroeste do estado de Minas Gerais, no município de Paracatu. Esse município é um dos maiores da região, e foi escolhido por possuir o maior número de agricultores familiares com participação no PAA executado pela Conab na região (CPR – Doação), totalizando 295 agricultores, o que equivale a 29% dos beneficiados da região Noroeste de Minas.

A primeira visita de campo se deu com o objetivo de conhecer melhor a área objeto da pesquisa e os atores envolvidos com o Programa de Aquisição de Alimentos. Nesta ocasião, foram entrevistados técnicos de uma das associações de agricultores que participam do programa na no município, membros do Conselho de Segurança Alimentar e representantes de entidades que recebem os alimentos do PAA.

Baseando-se nesta primeira visita e nos dados fornecidos pela Conab sobre os agricultores participantes, foram aplicadas entrevistas semi-estruturadas com agricultores que participam do PAA (beneficiários) executado pela Conab, por meio da modalidade CPR-Doação e também com produtores que não participaram (não beneficiários), para fins de comparação. Estes últimos foram escolhidos por indicação dos técnicos das associações participantes do programa, e também de beneficiários do PAA. Entidades que recebem os alimentos do Programa (entidades beneficiárias), agentes do comércio local e os representantes das associações proponentes dos projetos também responderam a questionários semi-estruturados. Entrevistas livres foram feitas com atores envolvidos com agricultura no município, como técnicos da EMATER e dos assentamentos, o Secretário de Agricultura e

técnicos da cooperativa de laticínios do município – Cooperativa do Vale do Paracatu, Coopervap. O estudo utilizou técnicas de investigação qualitativas e quantitativas.

A definição da amostra foi feita num processo intencional e não probabilístico. Para análise dos resultados, foram utilizados o teste estatístico do qui-quadrado para verificar a diferença entre grupos e o teste de proporções (Z) para verificar a diferença estatística entre as respostas dos entrevistados. Cabe destacar que os resultados estatísticos descrevem quantitativamente apenas o universo amostral considerado na coleta de dados de campo e não podem ser usados como base quantitativa de caracterização do universo de beneficiários e dos outros atores envolvidos no programa como um todo.

Desta forma, foram realizadas 42 entrevistas, sendo: 24 agricultores familiares beneficiários do PAA, 8 não beneficiários pelo programa, 6 responsáveis por entidades beneficiárias do PAA (diretoras de escolas ou responsáveis pelo recebimento do alimento) e 4 responsáveis por estabelecimentos comerciais do município. Todos os questionários utilizados nas entrevistas encontram-se nos Anexos.

Foram analisadas mudanças ocorridas na forma e escala de produção, regularidade da oferta dos produtos e sua qualidade, verificando se o PAA tem influenciado em algum destes aspectos. Foi analisada ainda a influência do PAA na alteração das estratégias de comercialização dos produtos dos agricultores familiares, ou seja, na quantidade de mercados e na forma de comercialização.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EXECUÇÃO DO PAA NO MUNICÍPIO DE PARACATU

O município de Paracatu localiza-se na região Noroeste de Minas Gerais, conforme Figura 3. Segundo dados do IBGE de 2007, a população do município é de 79.739 habitantes e possui 8.232 km² de área territorial. A área média das propriedades familiares do município é de 40 ha e a principal fonte de renda destes agricultores é o leite, segundo o Secretário de Agricultura do município.

O primeiro contato direto com atores participantes dos projetos na região se deu em dezembro de 2007, com o objetivo de entender melhor a dinâmica de elaboração desses projetos e conhecer os principais atores envolvidos na elaboração e execução desses projetos.

Até aquele momento, os projetos para o PAA, via Conab, no município eram executados por meio de duas entidades: a Associação de Apoio à Agricultura Familiar - ALFA e a Associação do Projeto de Assentamento Jambreiro – Associação Jambreiro. A primeira participação dos agricultores da região no PAA foi em 2004, na modalidade Compra Antecipada da Agricultura Familiar – CAAF¹¹, atualmente inoperante. Muitos ficaram inadimplentes, não conseguindo pagar a dívida. Em 2006 a ALFA implantou o primeiro projeto da modalidade Compra da Agricultura Familiar com Doação Simultânea (CPR-Doação, antiga CAEAF), objeto desse estudo, com 39 agricultores. Novo projeto foi apresentado à Conab em 2007, com 28 agricultores participantes, e encontra-se em execução no ano de 2008. Alguns agricultores renegociaram a dívida da CAAF e estão pagando em produtos, ou seja, por meio da modalidade CPR-Doação.

¹¹ A CAAF foi uma modalidade do PAA executada somente nos anos de 2003 e 2004. Consistia na antecipação dos recursos para o plantio da safra e o pagamento se dava com o produto após a colheita.

Mapa de Localização da Área de Estudo

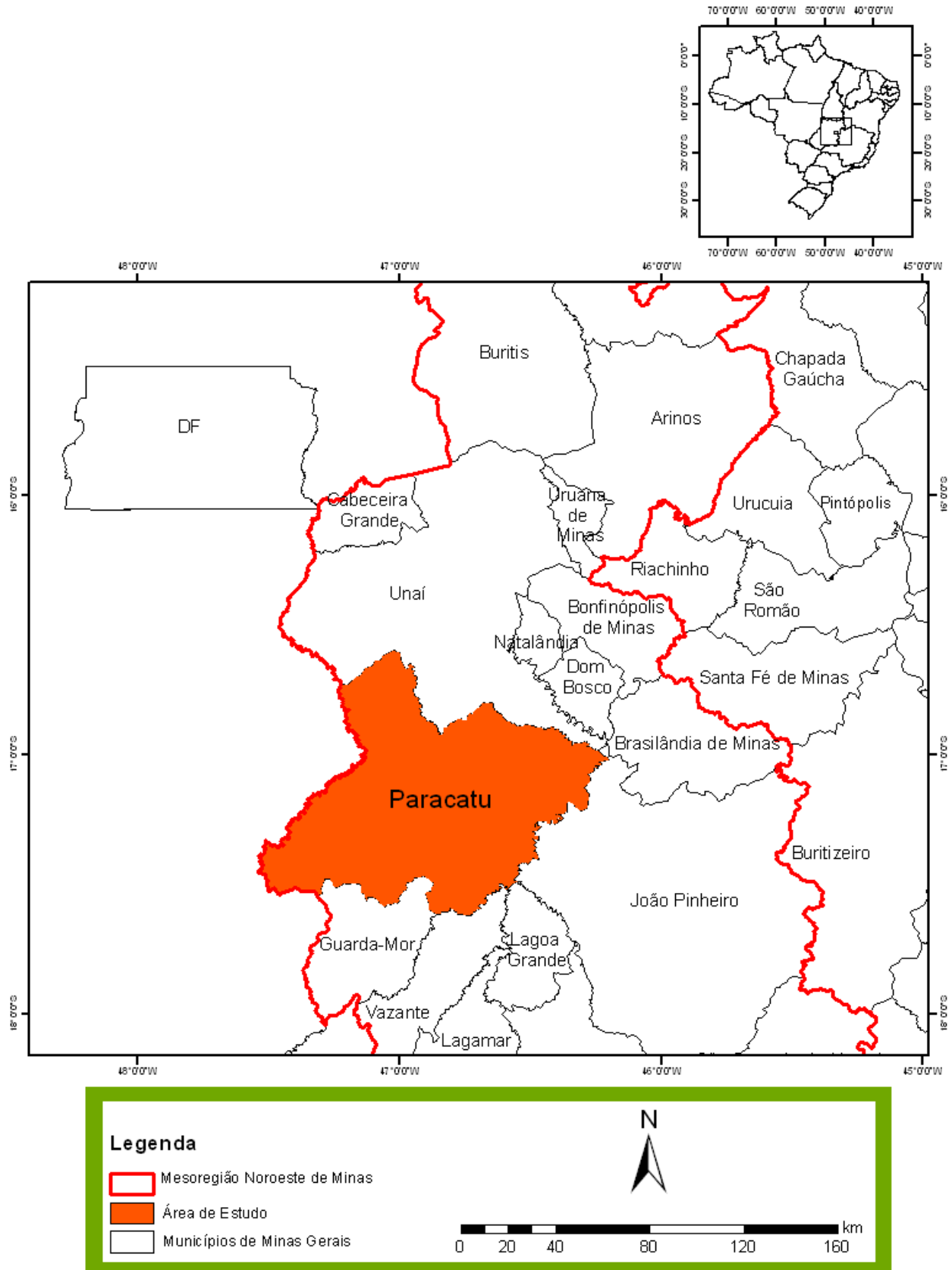


Figura 3: mapa de localização do município de Paracatu.

A primeira participação da Associação Jambreiro na execução da modalidade CPR-Doação também se iniciou em 2006, quando o projeto foi aprovado pela Conab, em que participaram 228 agricultores do município. Entretanto, a sua execução só foi iniciada em meados de 2007 e ainda continua sendo executado, tendo o seu prazo estendido. A demora em iniciar o projeto se deu, segundo o presidente da associação, por várias razões: no momento da aprovação do projeto, a associação não tinha estrutura para a venda dos produtos, como o transporte, a autorização para emissão de nota fiscal, funcionário responsável pelo controle das entregas, computador e o local de instalação da associação. Todo esse aparato foi providenciado após a aprovação do projeto, o que demorou em torno de seis meses. O transporte dos produtos das propriedades rurais até as entidades beneficiárias só foi possível mediante parceria com a prefeitura, que licitou um caminhão exclusivo para esse serviço. A sede da associação foi instalada em um espaço cedido no prédio do sindicato rural de Paracatu.

4.1.1 A Associação de Apoio à Agricultura Familiar – ALFA

A Associação de Apoio à Agricultura Familiar é uma Organização Não Governamental sem fins lucrativos, composta por uma rede de técnicos, lideranças comunitárias e agricultores familiares. É ligada ao movimento sindical dos trabalhadores rurais e sua sede está no município de João Pinheiro. Atualmente, a organização atua em toda a região Noroeste de Minas Gerais, o que totaliza 13 municípios. A Associação iniciou seu trabalho em Paracatu no ano de 2004. A principal finalidade da entidade é buscar o desenvolvimento da agricultura familiar na região. Ela desenvolve e executa projetos na área de comercialização (caso do

PAA), procurando a melhoria dos pontos de comercialização dos agricultores familiares, fornecendo estruturas para montagem de barracas em feiras livres, padronizando as embalagens dos agricultores da região e criando uma marca comum. A Associação também fornece cursos sobre boas práticas de produção, gestão de empreendimentos solidários, agricultura orgânica e incentiva a produção de sementes nativas, as chamadas sementes crioulas. Segundo o técnico responsável pela associação em Paracatu, a ampliação da atuação da Associação só foi possível por causa do PAA. A parceria com a Fundação Banco do Brasil também foi imprescindível: doou quatro carros, quatro motos e um caminhão, além de pagar os salários de sete funcionários. Os locais dos escritórios, tanto em João Pinheiro quanto em Paracatu, foram cedidos pela Pastoral da Criança. A Associação tem um galpão próprio e dois cedidos pela prefeitura.

Apesar de ter o nome de associação, os agricultores que acessam o PAA por meio da organização não são associados a ela, pois trata-se de uma ONG. Eles participam com uma porcentagem de 3 a 5% do valor dos produtos vendidos para o programa. Segundo o técnico, esses recursos se destinam a cobrir os custos com o próprio PAA, como combustível, telefone e serviços de postagem.

Quando de sua fundação, foi feito um projeto para o PAA em parceria com a Cooperativa Fruta D'antas em 2004, para doação de sementes. Essa parceria foi essencial para adquirir a experiência necessária para elaborar o próprio projeto.

Para divulgar o PAA, a ALFA promoveu reuniões nas associações locais ou na igreja. Segundo o técnico, eles só trabalham com “os que querem, ou seja, com os que acreditam no programa”. A falta de documentos é o principal entrave à participação dos agricultores, principalmente a falta do cartão do produtor. Segundo

os presidentes das associações, embora este documento não seja exigido pela Conab, sem ele não é possível emitir nota fiscal de recebimento de mercadoria.

Os principais produtos dos agricultores familiares atendidos pela instituição são o leite, a rapadura (vendida em porções individuais para o PAA, a chamada rapadurinha), frutas, como goiaba, mamão, acerola, manga (vendidas na forma de polpa para o PAA), hortaliças em geral, mandioca, farinha e milho-canjica (esses últimos em menor quantidade).

Os produtos são entregues nas entidades pelos próprios agricultores. Alguns os entregam na sede da associação (prédio da pastoral da criança) e de lá são distribuídos pelo técnico responsável. Outros levam o produto até o galpão do produtor e de lá, o carro da associação distribui para as entidades. Os grãos não perecíveis são transportados até as entidades no carro da ALFA (pick-up). Segundo o técnico, os demais produtos não são transportados pelo carro da associação por ser inviável buscar todas as vezes que há produtos para entrega, principalmente quando a quantidade é pequena.

Quando o transporte é feito individualmente, os agricultores pagam o frete, levam no ônibus ou pegam carona. Há casos de se levar os produtos até as entidades de carroça, bicicleta ou com carrinho-de-mão.

4.1.2 A Associação do Projeto de Assentamento Jambreiro

A Associação do Projeto de Assentamento Jambreiro foi fundada quando da criação do Projeto de Assentamento¹², no ano de 1999. Hoje tem aproximadamente

¹² O Projeto de Assentamento foi instalado em uma área de chapada a cerca de 45 km da sede do município. Atualmente, 195 famílias vivem no assentamento e a área média de suas propriedades é de 40 ha. O órgão responsável pelo assentamento é o INCRA.

225 sócios. Tem como finalidade representar os agricultores do assentamento, a produção coletiva e a execução de projetos de comercialização.

Segundo o presidente, a Associação estava com uma baixíssima atividade antes de começar a executar o PAA. Como apontado anteriormente, toda a estrutura para atender os agricultores é cedida pela prefeitura: o espaço, o telefone fixo e o caminhão que transporta dos produtos. O computador foi comprado com os recursos da contribuição dos agricultores, como ocorre na ALFA. A funcionária responsável por controlar as entregas também é paga com esses recursos. Segundo o presidente, se não fossem os recursos oriundos da contribuição dos agricultores, não seria possível executar o PAA.

A Associação atende tanto agricultores do próprio assentamento, quanto de outros da região quando se trata do PAA. São sete assentamentos de reforma agrária em que há agricultores participando do PAA por meio da Jambreiro.

Os principais produtos dos agricultores familiares atendidos pela associação são: carne bovina e derivados, hortaliças, doces, biscoitos, rapadura e mel. Alguns alimentos passaram a ser produzidos por causa do PAA: polpa de frutas e biscoitos. Para o presidente da Associação, a principal dificuldade dos agricultores em participar do PAA é que boa parte deles produziam basicamente para o próprio consumo, ou seja, a produção era baixa e não tinham experiência em vender sua produção. Muitos agricultores também não participaram porque estavam endividados com a Conab, ou porque não acreditaram no programa.

4.1.3 Entidades beneficiárias

As entidades receptoras de alimentos provenientes dos agricultores beneficiários do PAA em Paracatu estão localizadas nos municípios de Paracatu e Unaí. Foram atendidas, desde o início da execução da modalidade CPR-Doação, 18 entidades, dentre elas: instituições de amparo à criança, asilos, creches e escolas, totalizando cerca de 6000 pessoas atendidas.

As seis entidades beneficiárias estão relacionadas a seguir, conforme Tabela 1. Metade delas receberam alimentos de agricultores ligados à ALFA e a outra metade foi atendida por agricultores da Associação Jambreiro.

Tabela 1: Entidades entrevistadas, localização e número de pessoas atendidas.

Associação fornecedora	Localização	Entidade beneficiária	Nº de pessoas atendidas
Alfa	Paracatu	Asilo São Vicente	160
Alfa	Paracatu	Escola Estadual Serafim Gomes Jardim	200
Alfa	Paracatu	Pastoral da Criança	3.000
Jambreiro	Paracatu	Escola Municipal Frei Brocardo Stocoff	300
Jambreiro	Paracatu	Escola Municipal Pedro Silva Nero - Assentamento Jambreiro	400
Jambreiro	Unaí	Escola Estadual Juvêncio Martins Ferreira - Unaí - Escola técnica	415

4.2 PERFIL DOS AGRICULTORES FAMILIARES ENTREVISTADOS

Os agricultores familiares de Paracatu que participaram do PAA são em sua grande maioria (89%) pertencentes aos grupos C ou A/C do Pronaf¹³. A origem da

¹³ Os grupos do Pronaf são utilizados para classificar os agricultores familiares de acordo com a renda. Para enquadramento nos grupos C e A/C, a renda bruta familiar anual deve ser de R\$2.000,00

renda dos agricultores entrevistados está demonstrada na Tabela 2. Em relação aos beneficiários do PAA e aos não beneficiários entrevistados, 46% e 63%, respectivamente, têm outra renda além da produção agropecuária. Com relação ao recebimento de benefício de aposentadoria, 33% dos beneficiários e 38% dos não beneficiários têm esta fonte de renda. Quando mesclamos as duas informações, a proporção de agricultores com parte da renda vinda de outra fonte que não a produção agrícola aumenta: 67% e 88%, respectivamente para beneficiários e não beneficiários.

Tabela 2: origem da renda dos agricultores entrevistados beneficiários do PAA.

Renda dos agricultores entrevistados	Nº benefic. PAA	Frequência (%)	Nº não benef.	Frequência (%)
Possuem outra renda além da produção agropecuária (excluindo-se aposentadoria)	11	46%	5	63%
Recebem aposentadoria	8	33%	3	38%
Ou possuem outra fonte de renda além da produção agropecuária, ou recebem aposentadoria	16	67%	7	88%
Possuem renda do leite	11	46%	4	50%
Possuem renda exclusivamente vinda da produção agropecuária	8	33%	1	13%
Possuem renda exclusivamente da produção agropecuária e não produzem leite.	4	17%	0	0%

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

A venda do leite de vaca é uma importante fonte de renda para os agricultores entrevistados: 46% dos beneficiários e 50% dos não beneficiários têm parte da sua renda vinda da venda do leite. Somente 33% dos beneficiários e 13% dos não beneficiários entrevistados têm sua renda proveniente exclusivamente da produção

a R\$14.000,00 e no mínimo 60% da renda familiar deve ser oriunda da exploração agropecuária ou não agropecuária do estabelecimento. O grupo A/C é formado de assentados da reforma agrária egressos do grupo A.

agropecuária. Somente 4 agricultores vivem exclusivamente da produção agrícola e não vendem leite. Todos são beneficiários do PAA.

Esses números indicam que o PAA em Paracatu tem como público várias famílias pluriativas¹⁴. São famílias em que parte da renda vem de membros que prestam serviços na cidade ou em outras fazendas, ministram aulas nas escolas da região ou são técnicos agrícolas, por exemplo. Apesar de esses agricultores possuírem outras fontes de renda, essa renda pode não ser satisfatória, o que os levou a complementá-la com a renda do PAA. Muitos têm buscado diversificar a renda para suprir a necessidade que não conseguem ser supridas pela renda agrícola.

Segundo Del Grossi e Graziano da Silva (2006), As rendas não-agrícolas têm um papel fundamental na composição da renda de muitas famílias rurais, juntamente com as transferências de renda.

Segundo Guanzirolli (2001), muitas famílias têm buscado ocupações fora da unidade familiar, não como uma alternativa vantajosa de emprego, mas para complementar a renda ou reforçar seu capital de giro, em “empregos refúgio”, de baixa remuneração. Em nossa pesquisa, observou-se que existem casos de que membros de famílias deixaram de trabalhar como pedreiro ou doméstica na cidade para voltar-se para a produção agrícola por causa do PAA.

Por outro lado, segundo Schneider (2005) a pluriatividade é um dos caminhos para a sustentabilidade e para o fortalecimento da agricultura familiar pela diversificação de suas ocupações e fontes de renda. Alguns pontos positivos da pluriatividade seriam:

1. Elevação da renda familiar no meio rural;

¹⁴ A pluriatividade se caracteriza pela combinação entre atividades agrícolas e não-agrícolas de pessoas que pertencem à mesma família.

2. Proporcionar maior estabilidade e periodicidade nos ganhos dos agricultores, facilitando acesso ao crédito e reduzindo a vulnerabilidade das famílias;
3. Estratégia de diversificação das fontes de ingresso, pela ampliação de oportunidades de ganho, diminuindo a dependência de uma única fonte de renda;
4. Contribuir na geração de emprego no espaço rural, dinamizando a economia;
5. Reduzir as migrações campo-cidade, gerando emprego principalmente para os filhos e mulheres.

Em nossa pesquisa, alguns agricultores entrevistados que possuem outra fonte de renda têm ocupações fora da propriedade rural que parecem não ser atividades “refugio”, tanto na área rural (professores em escolas rurais, técnico do assentamento, exploração do turismo rural, aluguel de máquinas) como na urbana (prestação de serviços no sindicato, venda de artesanato). Essas atividades estão contribuindo para a melhoria da qualidade de vida dos agricultores e são alternativas vantajosas para a população rural.

A Tabela 3 mostra o tipo de moradia dos agricultores familiares entrevistados. O tipo de moradia é um indicativo de qualidade de vida dos agricultores. Dos 32 agricultores entrevistados, 17, ou seja, mais da metade deles vivem em casas de alvenaria semi-acabadas.

Tabela 3: Tipo de moradia

Tipo de agricultor		Alvenaria			Adobe
		Acabada	Semi-acabada	Em construção	
Beneficiários	Jambreiro	3	7	3	-
	ALFA	1	5	1	4
Não beneficiários		2	5	0	1
Total		6	17	4	5

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Das 27 casas de alvenaria, somente 6 estão acabadas e 4 ainda estão em construção. As 5 casas feitas de adobe estão distribuídas entre os agricultores representados pela ALFA e entre os não beneficiários.

Tabela 4: Comparação de tipos de moradia entre beneficiários e não beneficiários.

Tipo de agricultor	ALVENARIA	ADOBE	TOTAL
Beneficiários	20	4	24
Não beneficiários	7	1	8
Total	27	5	32

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

A Tabela 4 acima foi organizada de forma a realizar o teste qui-quadrado de diferença de grupos. O resultado é que não há diferença estatística entre os beneficiários e não beneficiários em relação ao tipo de moradia. Para ambos, as casas de alvenaria são predominantes (84%) com 99% de confiança, segundo o teste Z.

Já comparando os beneficiários das duas associações (Tabela 5), observou-se que os agricultores entrevistados da Jambreiro possuem significativamente mais residências em alvenaria que os entrevistados da ALFA. Isso pode ter ocorrido pelo fato de os produtores de assentamentos de reforma agrária receberem recursos do governo federal para a construção de suas casas.

Tabela 5: Comparação entre os beneficiários em relação ao tipo de moradia.

Beneficiários	ALVENARIA	ADOBE	TOTAL
Jambreiro	13	-	13
ALFA	7	4	11
Total	20*	4	24

* indica diferença entre as associações significativa a 90% de confiança.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Em relação à influência do PAA na aquisição de bens duráveis (Tabela 6), há diferença significativa entre os grupos de beneficiários da política, com 95% de confiança. Para os agricultores familiares da Associação Jambreiro, o PAA não influenciou na compra de bens duráveis: para 85% deles, a compra dos bens não se

deu após a entrada no PAA. Já para os Agricultores Familiares da ALFA, 64% deles disseram ter adquirido bens duráveis após a entrada no PAA. Essa diferença provavelmente pode advir do fato de os produtores da Jambreiro estarem participando a menos tempo do PAA. A execução do primeiro projeto (aprovado em 2006) ainda está em andamento no ano de 2008.

Tabela 6: influência do PAA na aquisição de bens duráveis.

Beneficiários	Bens duráveis no domicílio adquiridos após a entrada no PAA		
	SIM	NÃO	Total
Jambreiro	15%	85%	100%
ALFA	64%*	36%	100%

* indica diferença entre as associações significativa com 95% de confiança.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Foi perguntado aos beneficiários se eles passaram a produzir novos produtos por causa do PAA (Tabela 7). Houve diferença significativa entre a Associação ALFA e a Jambreiro. Enquanto somente 38% dos entrevistados da Jambreiro disseram ter produzido novos produtos por causa do PAA, todos os associados entrevistados da ALFA passaram a produzir novos produtos por influência do Programa.

Tabela 7: produção de novos produtos por causa do PAA.

Beneficiários	Por causa do PAA passou a produzir novos produtos?		
	SIM	NÃO	Total
Jambreiro	38%	62%	100%
ALFA	100%*	0%	100%

* indica diferença entre as associações significativa com 99% de confiança.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

É oportuno esclarecer que esses novos produtos incluem rapadurinha e polpa de frutas. Estes são produtos novos, visando atender o PAA, mas que, na verdade, são exemplos de agregação de valor ao produto já existente na propriedade.

No caso da rapadurinha (rapadura em porções individuais), a ALFA incentivou os produtores que já fabricavam rapadura a diminuir o seu tamanho. O valor da rapadurinha pago pela Conab é bem maior que o valor da rapadura convencional

paga pelo mercado local. Os associados então preferiram diminuir o tamanho e vender só para o PAA, a vender no mercado local. Os agricultores entrevistados só vendem no mercado local o que sobrar da venda para o PAA, principalmente por causa do preço pago pelo Programa.

Alguns tentaram vender a rapadurinha na feira, mas não foram bem sucedidos. Eles alegaram que o consumidor não está disposto a pagar um preço maior pelo mesmo produto, somente por estar embalado individualmente. Já para outro agricultor da ALFA, a rapadurinha poderia abrir portas em outros mercados: restaurantes e farmácias, por exemplo. Ele pretende negociar com esses mercados, mas a falta de rótulo o impediu de colocar esse produto neste tipo de mercado ainda.

A produção de polpa de frutas se deu exclusivamente para atender o PAA. Todos disseram já ter o pomar em casa, mas só o usava para o consumo doméstico. Com o PAA, puderam aproveitar as frutas que se perdiam para fazer polpa. Os agricultores produzem a polpa em suas próprias casas.

O frango foi citado pelos entrevistados das duas associações como um novo produto introduzido na propriedade por causa do PAA. O abacaxi e o açafreão também foram citados.

Produzir novos produtos pode ser benéfico para os agricultores por ser uma forma de diversificar os produtos e suas fontes de renda. Produzir novos produtos também pode fazer com que aprendam novas formas de aproveitar o potencial, tanto da propriedade quanto da mão-de-obra disponível. A capacidade de adaptação da exploração familiar descrita por Lamarche (1993) é comprovada por esse episódio. Eles se adaptaram a uma nova demanda de produtos criada pelo PAA e à produção de alimentos que não produziam antes.

Por outro lado, caso o PAA acabe, boa parte desses produtos pode ficar sem mercado, já que são produtos destinados quase que exclusivamente para o PAA (rapadurinha, polpa de frutas e frango de granja) e alguns não podem ser vendidos no mercado formal por falta de conformidade com as normas sanitárias.

4.3 ESCALA DE PRODUÇÃO

A escala de produção é o fator a ser analisado nesta seção. O aumento na quantidade produzida é desejável para ampliar os mercados de produtos dos agricultores familiares. Foi perguntado aos agricultores se houve influência do PAA no aumento da quantidade produzida (Tabela 8). Não houve diferença estatística entre os grupos de beneficiários. Também não houve uma resposta estatisticamente predominante. Dos 24 entrevistados, 55% disseram aumentar a quantidade produzida e 45% disseram não aumentá-la por causa do PAA.

Tabela 8: influência do PAA na quantidade produzida.

Beneficiários	Por causa do PAA você aumentou a quantidade produzida?		Total
	SIM	NÃO	
Jambreiro	8	5	13
ALFA	5	6	11
Total	13	11	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Os que aumentaram a quantidade produzida viram no PAA a oportunidade de complementação da renda. Dos 24 beneficiários entrevistados, 83%, ou seja, 20 possuem renda ou de aposentadoria ou de outra fonte de renda ou da produção de leite (vendido para a Coopervap). Com o Programa, os agricultores viram que poderiam ampliar a produção de alimentos, principalmente hortaliças e frango, que para alguns antes era somente para consumo doméstico, para vender ao PAA. Um

exemplo é a dona Dionísia, agricultora de uma comunidade remanescente de quilombo. Ela recebe benefício por aposentadoria e, quando ficou sabendo do PAA pelo técnico da ALFA, aumentou a produção de hortaliças, que antes era destinada exclusivamente à alimentação da família.

A ALFA também incentivou os agricultores a produzirem frango. A prefeitura doou pintinhos de um dia e a primeira porção de ração. A associação firmou parceria com uma casa agropecuária na cidade que forneceu o restante da ração. Na medida em que recebiam o dinheiro do Programa, iam pagando a dívida com a casa agropecuária.

Desta forma, os principais produtos que tiveram sua produção aumentada por causa do PAA foram: frango, abóbora, couve, milho, cenoura e outras hortaliças.

O sistema de produção diversificado é uma das características de grande parte dos agricultores entrevistados em Paracatu. O chamado sistema policultura-pecuária visa que a propriedade atinja um equilíbrio entre um grande número de atividades agrícolas e a criação animal. Essa diversificação da produção diminui os riscos econômicos e oferece mais segurança contra intempéries e desigualdades nas colheitas. O estabelecimento familiar seria totalmente adequado a esse tipo de exploração agrícola, principalmente em relação à quantidade e à qualidade do trabalho, que deve ser intensivo.

O sistema policultura-pecuária sempre foi um traço característico e esperado da agricultura familiar e tem como função o autoconsumo familiar, geração de renda monetária constante durante o ano com pouca dependência de insumos externos e redução de riscos para a reprodução familiar. (BIANCHINI, 2000, p.02).

Segundo os agricultores que não aumentaram a quantidade produzida por causa do PAA, alguns deixaram de vender produtos no mercado para vender para o PAA, o que não influenciou na quantidade produzida. É o caso da rapadura: agricultores deixaram de vendê-la para as mercearias, os chamados “armazéns”, e

para estabelecimentos que produzem cachaça na região, os chamados “alambiques”. O preço pago pelos alambiques era baixo demais e, no caso dos armazéns, a venda era incerta: corria-se o risco de pagar o frete (ou condução) para oferecer o produto e eles não comprarem a rapadura.

Outro motivo para não ampliarem a produção pode ter sido pelo fato de que o recurso recebido no Programa teve que ser utilizado para saldar dívidas. Não tendo capital suficiente para ampliar a produção, os agricultores mantiveram a produção na quantidade suficiente para o PAA e para os mercados que já possuíam.

Quando questionados se o PAA acabasse, o que aconteceria com a produção (Tabela 9), 33% das pessoas entrevistadas acreditam que a produção se manteria a mesma, enquanto 66,7% acreditam que a produção diminuiria ou diminuiria totalmente. Não houve diferença estatisticamente significativa entre os grupos e nem entre as respostas mantém e diminui e diminui totalmente pelo teste Z. Nenhum dos entrevistados acreditou que aumentaria a produção.

Tabela 9: influência do PAA na alteração da quantidade produzida.

Se o PAA acabar, a produção:					
Beneficiários	Mantém	Diminui	Diminui totalmente	Aumenta	Total
Jambreiro	5	7	1	-	13
ALFA	3	5	3	-	11
Total	8	12	4	0	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Apesar da possível diminuição da produção da maior parte dos agricultores entrevistados, observa-se que muitos não são dependentes do PAA em relação à renda da família. Conforme já informado, dos 24 agricultores beneficiários entrevistados, 16, ou seja, 67% recebem aposentadoria ou possuem outra fonte de renda além da produção agropecuária (prestação de serviços em outras fazendas,

professor na escola rural, etc.). Quando se considera a renda proveniente do leite, a porcentagem é maior: 83% deles já possuem renda “garantida” por outras fontes.

O leite é vendido para a cooperativa da região (Coopervap). A ALFA optou por não vender o leite e derivados para o PAA, pois esse produto possui mercado garantido. Já a Jambreiro entendeu que vender queijo para o PAA seria vantajoso, pois seria uma forma de agregar valor ao leite já produzido. Caso o Programa venha a terminar, o leite usado para fabricar o queijo teria mercado certo.

Nenhum dos agricultores entrevistados tem uma produção em grande quantidade. A área aproveitada pelos entrevistados foi em média de 12 ha. Há registros de que a baixa quantidade produzida seria um entrave na comercialização dos produtos da agricultura familiar, principalmente para grandes mercados. Uma pesquisa realizada no município de São Carlos – SP sobre a distribuição de hortaliças produzidas pelos agricultores familiares constatou que estes só têm acesso a sacolões e pequenos e médios supermercados. Já as grandes redes de supermercados naquele município exigiam quantidade e qualidade que somente produtores de grande escala conseguiam atender (FAULIM e AZEVEDO, 2003). Entretanto, sabe-se que agricultores familiares têm conseguido acessar esse tipo de mercado por meio de cooperativas e associações, que possibilitam a diminuição dos custos com transporte, compra de insumos, operacionalização e aumentam o poder de barganha.

Quando os entrevistados foram questionados se a baixa quantidade produzida já impediu de vender para algum mercado (Tabela 10), houve uma diferença significativa de percepção entre os beneficiários e os não beneficiários (85% de confiança). Enquanto 75% dos não beneficiários afirmaram que a baixa quantidade produzida não impediu de vender seus produtos (99% de confiança pelo

teste Z), entre os beneficiários, 62,5% deles afirmaram que já impediu. É importante informar que no município de Paracatu não existe uma grande rede de supermercados, que provavelmente compraria somente dos agricultores ou organização que possuíssem escala suficiente para atender a todas as lojas.

Tabela 10: a baixa quantidade produzida e a venda no mercado

Tipo de agricultor	A baixa quantidade produzida já impediu de vender para algum mercado?		
	SIM	NÃO	Total
Beneficiários	62,5%	37,5%	100%
Não beneficiários	25,0%*	75,0%	100%

* indica diferença entre os grupos é significativa a 85% de confiança.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Uma explicação para essa percepção seria que quatro dos oito não beneficiários entrevistados têm como atividade principal a produção de leite. Em conversa com o técnico da Coopervap, ele afirmou que não há uma quantidade mínima de produção para a venda para a cooperativa. Quando a produção é pequena, geralmente os produtores fazem um tanque de expansão coletivo, tirando o impedimento de venda devido à baixa quantidade.

Em entrevistas com quatro agentes do comércio local, todos afirmaram comprar produtos dos agricultores familiares da região. Entretanto, quando perguntados sobre o que os impedia de comprar mais, três deles disseram ser devido à baixa capacidade de produção dos fornecedores. Eles compram o que os produtores conseguem oferecer. Entretanto, como não há oferta suficiente dos produtos que eles precisam no próprio município, os comerciantes vão buscá-los nas CEASAS de Brasília, Patos de Minas ou de Uberlândia. Unanimemente, a entrega irregular da produção foi o principal motivo que impede os comerciantes entrevistados de comprarem em maior quantidade. A falta de qualidade dos produtos também foi citada por dois deles.

Observa-se que, mesmo não existindo uma grande rede de supermercados em Paracatu, a falta de organização tanto da produção, quanto dos agricultores tem impedido que boa parte das hortaliças que abastecem o mercado local seja proveniente do próprio município. Mesmo que o agricultor individualmente não produza em escala suficiente para atender um mercado ou a rede de sacolões, um planejamento associativo/cooperativo poderia suprir essa demanda e auxiliar na organização e planejamento da produção dos agricultores familiares de Paracatu.

4.4 PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO E REGULARIDADE DA OFERTA

A decisão do quê produzir é uma das etapas mais importantes para o agricultor. Conforme Lamarche (1993), a família usualmente busca no seu saber tradicional, transmissível aos filhos a combinação dos recursos da unidade familiar. Entretanto, dependendo do que se escolher, o agricultor familiar pode não conseguir escoar a produção, ou por não existirem consumidores interessados ou por não encontrar bons preços.

Quando questionados sobre como se dava a decisão de produzir, os agricultores familiares responderam predominantemente que essa decisão se dava com base no que eles podem produzir e na tradição da família (Tabela 11). A resposta “de acordo com os preços dos produtos” foi a terceira opção em número de respostas. Somente um produtor disse que a decisão de produzir se dava baseando-se também no pedido dos clientes. As demais formas de decisão foram de acordo com a falta do produto no mercado, propaganda, facilidade de produção, rapidez de produção/pagamento e decisão visando o consumo.

Tabela 11: decisão de produção dos beneficiários e dos não beneficiários.

Como se dá a decisão de produzir?						
Tipo de agricultor		Com base no que eu posso produzir	Com base na tradição da família	De acordo com o preço dos produtos	De acordo com o pedido dos clientes	outro
Beneficiários	Jambreiro	8	4	4	1	1 ⁽¹⁾
	ALFA	3	9	2	-	2 ⁽²⁾
Não beneficiários		1	5	1	-	3 ⁽³⁾

⁽¹⁾ quando falta no mercado;

⁽²⁾ alta no mercado e propaganda;

⁽³⁾ facilidade de produzir; rapidez na produção e recebimento do pagamento; e produção visando o consumo doméstico.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

A produção de alimentos predominantemente baseada na capacidade de produção e na tradição da família indica uma estratégia pouco voltada para o mercado. Grande parte dos agricultores vende somente o excedente. Isso pode ser reflexo do perfil dos agricultores entrevistados. Como já informado, 88% dos agricultores entrevistados ou têm renda da venda diária do leite para a cooperativa, ou recebem aposentadoria, ou têm outra fonte de renda além da produção agrícola. Infere-se que a maioria dos agricultores entrevistados não tem a produção de alimentos¹⁵ para o mercado como foco principal de suas atividades. Para esses, a produção de alimentos é voltada para o consumo doméstico e somente se houver sobra é que se oferece o produto nos mercados. Como já apontado anteriormente, muitos informaram que passaram a aproveitar os alimentos que se perdiam em seus quintais (frutas e hortaliças) para a venda para o Programa.

Foi perguntado aos beneficiários se houve alguma alteração na forma de decisão do que produzir por causa da participação no PAA (Tabela 12). As respostas das duas associações foram estatisticamente diferentes com 83% de confiança. Para 100% dos agricultores da Associação Jambreiro, o PAA não alterou

em nada a decisão de produzir. Já para os agricultores da ALFA, 27% deles acharam que houve alteração na forma de decidir o que produzir. Começaram a produzir baseando-se no preço do produto, influenciados pelo preço elevado da polpa de frutas. Um deles passou a produzir para a venda o que antes só era produzido para consumo doméstico. Ele percebeu a oportunidade de receber mais, além da sua aposentadoria. Apesar dessa diferença entre as associações, pode-se afirmar com 99% de confiança pelo teste Z que o PAA não influenciou o conjunto dos beneficiários na forma de decisão do que produzir.

Tabela 12: alteração na forma de decidir produzir por causa do PAA.

Beneficiários	Com a entrada no PAA mudou a forma de decisão?		Total
	SIM	NÃO	
Jambreiro	-	100%	100%
ALFA	27%*	73%	100%

* indica diferença entre as associações é significativa com 83% de confiança.
Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Com relação à influência do PAA no planejamento da produção, observa-se que não houve diferença significativa entre a Associação Jambreiro e a ALFA (Tabela 13). Pelo teste de proporções (Z), também não houve diferença entre as respostas SIM e NÃO, ou seja, não existe uma resposta dominante. Cerca de 54% dos agricultores entrevistados passaram a planejar a produção por causa do PAA, enquanto 46% não tiveram essa influência.

Tabela 13: influência do PAA no planejamento da produção.

Beneficiários	Por causa do PAA passou a planejar a produção para entregar com maior regularidade?		Total
	SIM	NÃO	
Jambreiro	6	7	13
ALFA	7	4	11
Total	13	11	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

¹⁵ Não inclui a produção de leite.

Comparando-se as respostas dos não beneficiários quando perguntados se eles planejam a produção para entregarem com regularidade aos seus clientes, não houve diferença entre os dois grupos (Tabela 14). Beneficiários e não beneficiários do PAA têm respostas semelhantes estatisticamente. Pelo teste de proporções (Z) também não há diferença estatística entre as respostas SIM e NÃO. Aproximadamente metade dos entrevistados, beneficiários ou não, planeja a produção para entregarem com regularidade (53,1%), enquanto o restante não planeja a produção com essa finalidade (46,9%).

Tabela 14: Comparação entre beneficiários e não beneficiários no planejamento da produção para entrega com regularidade.

Você planeja a produção para entregar regularmente para os seus clientes?			
Tipo de agricultor	SIM	NÃO	Total
Beneficiários	13	11	24
Não beneficiários	4	4	8
Total	17	15	32

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Essas respostas indicam que o planejamento da produção visando entregar regularmente a uma freguesia local não é o objetivo de praticamente metade dos agricultores entrevistados e o PAA parece não estar influenciando nesta decisão.

Na elaboração do projeto para o PAA, é exigido da associação um cronograma de entrega dos produtos às entidades beneficiárias. O objetivo desse cronograma é forçar um planejamento tanto da produção quanto da entrega por parte dos agricultores e, ao mesmo tempo, permitir que as entidades beneficiárias também planejem os seus cardápios, baseando-se no que receberão do PAA. Apesar desta diretriz, foi constatado que o cronograma de entrega não foi referência para esse planejamento, para as duas associações. Os agricultores entregavam a quantidade de produtos que quisessem, a qualquer tempo.

Esse método causou problemas para as entidades entrevistadas. Das seis (6) entidades beneficiárias entrevistadas, todas não sabiam a quantidade de cada produto que seria entregue durante o projeto. Todas informaram que não podem fazer o planejamento da alimentação dos atendidos contando com os produtos do PAA. Por esta razão, os produtos são tidos como uma complementação do que já recebem da prefeitura ou do estado.

Quanto à definição dos produtos que seriam incluídos nos projetos, não houve participação dos consumidores. A escolha dos produtos foi baseada na produção existente na comunidade. Foi perguntado aos produtores o que eles desejavam vender para o PAA. No caso da ALFA, ficou definido que não comprariam leite (por já existir mercado para esse produto) e carnes bovina e suína pela dificuldade de controle sanitário. Já a Jambreiro aceitou carne bovina, por ter um caminhão da prefeitura à disposição da associação para buscar o gado, e levar para o abatedouro municipal. Segundo as entidades beneficiárias, no início de cada projeto foram informados quais os produtos que as entidades poderiam receber durante a execução. Duas, das seis entidades entrevistadas afirmaram não saber como foram definidos os produtos que seriam entregues, enquanto as demais sabiam ser pela produção existente na comunidade.

Apesar da quantidade de cada produto ter sido calculada no início de cada projeto, baseando-se no número de pessoas atendidas por cada instituição, na pesquisa de campo constatou-se que a capacidade de produção do fornecedor e o valor do teto monetário por Família (DAP) é que definiram a quantidade a ser entregue. As entidades beneficiárias informaram que as quantidades vão sendo ajustadas à medida da entrega. Se em um dia eles entregam uma quantidade que a

instituição não pode processar, entra-se num acordo para que nas próximas vezes seja entregue a quantidade adequada.

Quanto à periodicidade de entrega dos produtos, segundo os agricultores, esta foi definida principalmente pela sua capacidade de produção (Tabela 15). Apenas quatro deles afirmaram que a periodicidade também era definida pela necessidade informada pelos consumidores. Outros dois agricultores que residem no Projeto de Assentamento Jambreiro disseram que a periodicidade foi definida pelo transporte. O caminhão que entrega os alimentos passa sempre no mesmo dia da semana (todas as terças). Essa regularidade do transporte ajudou a planejar a produção e a entrega.

Tabela 15: periodicidade de entrega

Beneficiários	Como foi definida a periodicidade de entrega dos produtos?		
	Necessidade informada pelos consumidores	Capacidade de produção do fornecedor	Outro*
Jambreiro	1	13	2
ALFA	3	8	-
Total	4	21	2

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

* transporte.

Para as entidades consumidoras, a periodicidade de entrega é uma incógnita. Eles sabem que a entrega é feita de acordo com a capacidade de produção dos fornecedores, mas a maior parte não sabe quando receberá os alimentos. Das três instituições entrevistadas que recebem alimento da Associação Jambreiro, duas delas sabem que receberão alimentos às terças devido ao transporte já determinado (Escola Municipal Frei Brocardo Stocoff e Escola Municipal Pedro Silva Nero - Assentamento Jambreiro). A primeira está em área rural próxima ao assentamento, e a segunda se localiza dentro dele. As demais entidades ficam sabendo que receberão alimentos um ou dois dias antes, ou no ato da entrega.

Das seis entidades entrevistadas, somente duas disseram ter recebido cópia do projeto. Apesar de as entidades terem assinado o projeto inicial, não existe uma conferência se o que está sendo entregue corresponde ao que foi acordado.

Também foi questionado se a entidade beneficiária fazia conferência da quantidade de produtos recebidos. Cinco responderam que sempre fazem a conferência. Entretanto, uma dessas entidades não tem balança para a conferência, o que a obriga a acreditar na quantidade informada pelos agricultores.

Uma outra entidade afirmou que nunca faz a conferência. Esta entidade não assina nenhum documento atestando o recebimento porque ela recebe os produtos informalmente, pois não estava cadastrada no projeto inicial da Associação Jambreiro. É interessante observar que, apesar de o projeto da Associação Jambreiro ser tão grande (228 pessoas) somente 3 entidades estavam inicialmente cadastradas para receber os alimentos. Segundo o presidente da Associação, após o início da execução, observou-se que a oferta era muito maior que a demanda das três entidades cadastradas. Com esse impasse, a solução foi escoar o excedente para outras entidades, ainda que informalmente.

A Tabela 16 mostra com que frequência os agricultores conseguem entregar os produtos acordados no projeto inicial ou no pedido do cliente (no caso dos não beneficiários). Houve diferença significativa entre os beneficiários e os não beneficiários com 82% de confiança. A maioria dos não beneficiários entrevistados, que vendem por pedido, consegue entregar sempre todos os produtos acordados, e apenas 17% afirmaram conseguir entregar freqüentemente. Já entre os beneficiários, a quantidade de respostas “sempre” é bem menor que “freqüentemente”. Não houve resposta “raramente” ou “nunca”.

Tabela 16: entrega dos produtos acordados no projeto inicial

Tipo de agricultor	Você consegue entregar todos os produtos que foram acordados na proposta de participação ou contrato/pedido?				Total
	Sempre	Freqüentemente	Raramente	Nunca	
Beneficiários	42%	58%	-	-	100%
Não Beneficiários	83%*	17%	-	-	100% ⁽¹⁾

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

* indica diferença entre as associações é significativa com 82% de confiança.

⁽¹⁾ dois agricultores foram excluídos da tabela por não venderem por pedido. Só oferecem o que têm.

Os motivos apontados pelos quais os produtores não conseguiram cumprir o acordado foram os mais diversos. Quando o preço de algum produto é maior no mercado convencional que no PAA, alguns produtores passam a vender no mercado (Tabela 17). Para um beneficiário da Associação Jambreiro e para um não beneficiário o motivo foi a frustração de safra por problemas climáticos. Os demais alegaram como motivos (coluna “outro” da Tabela 17):

- ◇ O preço da matéria prima ficou caro (pão de queijo, por exemplo);
- ◇ O projeto começou atrasado (no caso da Associação Jambreiro) e o produtor já havia plantado. Como a associação não tinha como receber o produto, pois não podia emitir nota fiscal ainda, o produtor teve que vender no mercado e planejar a produção de outro produto;
- ◇ Conveniência. Um outro produto iria estragar, caso não vendesse logo. Resolveu substituir o produto;
- ◇ Produto em excesso para as entidades. As entidades solicitaram a substituição.

O atraso no pagamento (caso da ALFA) inviabilizou a criação de frangos de granja e produtos que precisavam de investimento. Tinham que comprar ração e medicamentos. O produtor trocou frango por polpa ou outros produtos. O frango foi destinado somente para o consumo doméstico.

Tabela 17: razões para o não cumprimento do acordado no pedido/proposta.

Qual é o motivo de não conseguir cumprir o acordado no pedido/proposta de participação?					
Tipo de agricultor		preço muito baixo ⁽¹⁾	frustração de safra ⁽²⁾	outro	Total
Beneficiários	Jambreiro	5	1	4	10
	ALFA	2	-	3	5
Não beneficiários		-	1	-	1
Total		7	2	8	16

⁽¹⁾ O preço acordado é muito baixo, venda no mercado por um preço maior

⁽²⁾ Frustração de safra por problemas climáticos/ pragas e doenças

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Segundo as normas do Programa, é permitida a substituição de produtos, contanto que sejam equivalentes (CONAB, 2008c). Foi perguntado aos produtores se os produtos eram substituídos por equivalentes. Essa pergunta ficou comprometida porque eles substituem os produtos por qualquer um, de acordo com o que o produtor tiver disponível. Não analisavam se eram equivalentes ou não. Isso indica que os agricultores não tiveram acesso a essa regra. Os produtores, no início do projeto, informaram quais os produtos que eles iriam entregar. As quantidades eram por conta de cada produtor, até o teto de R\$3.500,00. Isso nos leva a supor que, para a Conab, os produtos contabilizados como entregues são os descritos na proposta de participação.

Apesar de ser possível informar a Conab sobre as substituições isso não foi feito por nenhuma das associações. Alegaram que o procedimento de substituição formal é uma tarefa burocrática e demorada, o que inviabiliza o processo.

Ainda sobre o cumprimento do cronograma de entrega (no caso dos participantes do PAA) e sobre o planejamento da produção/entrega, os agricultores foram questionados sobre os motivos que os levaram a não conseguir cumprir o acordado (Tabela 18). Como já foi dito, os agricultores não sabiam da existência de um cronograma a ser cumprido.

Os agricultores não beneficiários que planejam a sua produção disseram ser a frustração de safra por motivos climáticos, doenças ou pragas o principal motivo de não conseguirem seguir o seu planejamento.

Tabela 18: motivo de não cumprir o cronograma de entrega ou o planejado.

		Qual é o motivo de não cumprir o cronograma? Ou de seguir o planejado?		
Tipo de agricultor		Não planejei a produção ⁽¹⁾	Frustração de safra ⁽²⁾	Outro ⁽³⁾
Beneficiários	Jambreiro	13	1	1
	ALFA	11	-	5
Não beneficiários		-	4	-
Total		24	5	6

⁽¹⁾ Não planejei a produção para entregar conforme o cronograma

⁽²⁾ Frustração de safra por problemas climáticos/pragas e doenças

⁽³⁾ desconfiança de o PAA não funcionar (Jambreiro) ou atraso no pagamento (ALFA).

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Os agricultores informaram que o atraso no pagamento foi um entrave ao planejamento. O caso dos frangos é um dos exemplos. Devido ao atraso, faltou recurso para a compra de ração e investimento na compra de mais pintinhos. A falta de recurso impediu o produtor de seguir o seu próprio planejamento.

Outro motivo de atraso do cronograma alegado pelos agricultores é a desconfiança de o Programa não dar certo (caso da Associação Jambreiro em que o primeiro projeto está ainda em execução). Segundo o presidente da associação, muitos produtores aguardaram outros receberem para confirmarem que o Programa realmente funcionava e só então começariam a produzir. Três entidades beneficiárias entrevistadas informaram que alguns agricultores suspenderam a entrega por não estarem recebendo o pagamento do que já havia sido entregue.

Conforme os normativos da Conab (CONAB, 2008c), o depósito do recurso do projeto deve ser efetuado em conta específica para o Programa em até 10 dias após a aprovação da proposta de participação (formalização do projeto). Essa conta

permanece bloqueada até a apresentação dos comprovantes de entrega e aceite dos alimentos, quando é emitida uma autorização de movimentação financeira.

Um dos principais motivos para a demora no pagamento do produto foi a centralização da prestação de contas das entregas na sede da ALFA, em João Pinheiro. Além disso, o técnico responsável não envia a João Pinheiro a documentação individualmente de cada agricultor, quando este entrega o produto. Para economizar, são acumulados recibos por cerca de duas semanas para envio à sede. Segundo o técnico da ALFA, há demora também por parte da Conab (Superintendência Regional de Minas Gerais) na análise e conferência das informações repassadas pela associação com o que foi acordado no projeto.

Várias soluções para o problema da demora no pagamento foram apontadas durante as entrevistas. Uma das possíveis soluções seria pagar uma parte no ato da entrega e o restante após a conferência pela Conab. Outra medida seria descentralizar o projeto, fazendo com que cada município faça sua prestação de contas separadamente da sede da ALFA em João Pinheiro. Descentralizar a conferência por parte da Conab também aceleraria o processo. Estabelecer um prazo para a Conab autorizar a movimentação da conta corrente após o recebimento dos documentos necessários seria outra medida que talvez seja eficaz.

Ainda sobre a regularidade da oferta dos produtos produzidos pelos agricultores familiares, agora vendidos aos comerciantes locais, observou-se que a compra dos produtos dos agricultores familiares se dá ou por pedido informal regular (caso de alguns produtos vendidos em dois estabelecimentos entrevistados – Sacolão Sacola Cheia e Supermercado Panelão & Moreira), ou os agricultores oferecem a sua produção, sem nenhum pedido por parte do comerciante. Esse modelo de compra acontece nos quatro estabelecimentos entrevistados.

Grande parte dos agricultores familiares entrevistados vende seus produtos esporadicamente, quando há excedentes de produção. As transações envolvem quantidades pequenas e podem levar semanas para se repetir. Isso impede o agricultor de construir sua reputação junto aos comerciantes que necessitam realizar compras quase que diariamente. Segundo Azevedo e Faulin (2005), os produtores que utilizam este tipo de mecanismo são geralmente os que não conseguem planejar a produção para manter uma oferta regular de produtos de qualidade.

Quando o comerciante faz algum pedido para os agricultores familiares, estes costumam entregar todos os produtos que foram solicitados e, freqüentemente o cronograma de entrega é cumprido. Segundo eles, quando os produtores não conseguem entregar na freqüência combinada, o principal motivo é a dificuldade com o transporte. Um dos entrevistados informou já ter tentado fazer negócio com o produtor familiar para que ele entregasse regularmente um produto, mas não teve êxito. Segundo ele, os agricultores não têm compromisso e vendem para quem oferecer o melhor preço. Como se observa, uma das partes ou ambas podem tentar se aproveitar das falhas de um contrato ou da falta dele (como é o caso) em benefício próprio, o que se caracteriza por oportunismo.

No caso do Mercado da Coopervap, somente o queijo e o frango têm sido comprados com regularidade dos agricultores familiares. O restante dos produtos é comprado na CEASA de Brasília. Caso a Coopervap ainda não tenha comprado o produto e receba a oferta de algum agricultor, a regra é: dão prioridade ao produtor da região, pagando o mesmo preço da CEASA.

O Supermercado Panelão & Moreira compra queijo e cheiro verde freqüentemente dos agricultores familiares. Ocasionalmente (época de safra)

compram jiló, tomate, maracujá e repolho. Os demais produtos são comprados na CEASA de Brasília ou Uberlândia.

O Mercado Paracatu compra ocasionalmente, quando os produtores oferecem: quiabo, jiló, rapadura, farinha, banana, frango e queijo.

A rede de sacolões Sacola Cheia compra também em época de safra: quiabo, abóbora e jiló. A alface é oferecida por um produtor familiar que tem regularidade na entrega. Todos os dias ele entrega para a rede. Não há um contrato de venda, somente um acordo informal.

Segundo Williamson (1996), os contratos informais se caracterizam por relacionamentos de longo prazo e alta frequência, que levam à construção de uma reputação de ambas as partes. Dessa forma, as partes não se sentirão motivadas a se comportar de modo oportunista e romperem o contrato. O agricultor entrevistado informou que a relação é sólida, mas reclamou de não ter uma garantia do preço a ser pago pelo sacolão. Segundo Faulim e Azevedo (2003), a assimetria de capacidade de barganha é outra característica da relação contratual informal. O risco é totalmente transferido para uma das partes, que no caso, é o agricultor.

A Tabela 19 mostra as respostas dos agricultores à pergunta: vender para o PAA o motivou a planejar a produção para entregar regularmente em outros mercados?

Tabela 19: motivação proporcionada pelo PAA para a venda com regularidade.

Beneficiários	Vender para o PAA o motivou a planejar a produção para entregar regularmente em outros mercados?			Total
	SIM	Não, não tinha planejamento e ainda não tenho	Não, já planejava a produção	
Jambreiro	5	6	2	13
ALFA	5	5	1	11
Total	10	11	3	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Não houve diferença estatística entre as respostas dos agricultores da ALFA e da Jambreiro: 41,7% dos beneficiários disseram que o PAA os motivou a planejar a produção para entregar regularmente em outros mercados. Entretanto, apesar de motivá-los, metade deles ainda não começou a produzir regularmente. A falta de recurso, a demora no pagamento e a dificuldade de acesso a outros mercados foram as causas citadas. Segundo eles, esses três motivos inviabilizam o planejamento e o investimento em produzir regularmente.

Somente 12,5% dos beneficiários disseram que o programa não os motivou a planejar porque já planejavam antes de participarem do PAA. Os demais (45,8%) não foram motivados pelo PAA a planejarem a sua produção para entrega regular em outros mercados, e ainda não executam esse planejamento. Há registros de que a falta de planejamento para a entrega regular é problema comum entre os agricultores familiares (FAULIN e AZEVEDO, 2003, 2005; CAMARGO FILHO e MAZZEI, 1994).

Ainda sobre o planejamento da produção, foi questionado se os agricultores registram dados da produção, para o acompanhamento e possíveis análises de problemas e pontos críticos (Tabela 20). Não houve diferença estatística entre os beneficiários e não beneficiários. As suas respostas se comportaram da mesma forma, ou seja, a maior parte não registra nenhum dado de produção de suas propriedades: 70,8% dos entrevistados não registram dados da produção. Sabe-se que, numa produção voltada para o mercado, o acompanhamento dos registros da produção, dos insumos, dos preços, receitas e despesas, entre outras informações, é essencial para que se analise a viabilidade do negócio. Segundo Santos e Marion (1996), quanto maior o conhecimento sobre a estrutura e o funcionamento da

unidade e os fatores de produção, maiores serão as chances de melhorar os resultados econômicos.

Tabela 20: registro de dados da produção

		Você registra os dados da produção para identificar problemas e melhorar os pontos críticos?		
Tipo de produtor		SIM	NÃO	Total
Beneficiários	Jambreiro	4	9	13
	ALFA	3	8	11
Não beneficiários		4	4	8
Total		11	21	32

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

A não exigência do cumprimento de um cronograma de entrega, a falta de participação das entidades consumidoras nas decisões sobre a quantidade e regularidade, e a demora no pagamento indicam que o PAA não tem ajudado o produtor a organizar a produção para atender a demanda de produtos no município de Paracatu. O foco não está no consumidor (que é quem pagaria a sua produção) e nem há uma preocupação em planejar a produção e a entrega. O atraso do pagamento tem desestimulado o produtor a entregar com regularidade, já que não recebe num prazo razoável para recompor seu capital de giro.

4.5 QUALIDADE DOS PRODUTOS

A qualidade e o atributo da segurança dos alimentos são importantes elementos para a tomada de decisão dos consumidores. A observação desses elementos tem sido vista como requisito básico tanto para a entrada no mercado, como para permanecer nele. Há neste trabalho a preocupação de que a agricultura familiar atinja esse nível de exigência, tanto para o mercado convencional, quanto para o mercado institucional.

Procurou-se avaliar se o PAA tem auxiliado os agricultores a melhorar a qualidade dos seus produtos. A Tabela 21 demonstra as respostas dos beneficiários em relação à melhoria da qualidade dos produtos por causa do PAA. Não houve diferença significativa das respostas entre os entrevistados das duas associações. Além disso, não houve diferença estatística entre as respostas, ou seja, não existe uma opinião dominante de que a qualidade melhorou: 62% das pessoas entrevistadas acreditam que melhorou a qualidade dos produtos devido ao PAA.

Tabela 21: influência do PAA na melhoria da qualidade dos produtos

Por causa do PAA, houve melhora na qualidade dos produtos?			
Beneficiários	SIM	NÃO	Total
Jambreiro	8	5	13
ALFA	7	4	11
Total	15	9	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

A resposta negativa pode ser por dois motivos: ou porque a qualidade já era boa (três deles fizeram questão de afirmar), ou porque não tiveram nenhum incentivo para a melhoria da qualidade.

Foi perguntado para cada agricultor se ele acredita que há incentivos no PAA para a melhoria da qualidade (Tabela 22). Cerca de 54% dos entrevistados acham que há incentivos, enquanto 46% acham que não. Essa pequena diferença indica que não há significância estatística entre as respostas SIM e NÃO.

Tabela 22: incentivos no PAA para a melhoria da qualidade.

Você acredita que há incentivos no programa para a melhoria da qualidade?			
Beneficiários	SIM	NÃO	Total
Jambreiro	7	6	13
ALFA	6	5	11
Total	13	11	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Os agricultores que responderam SIM enfatizaram o papel dos técnicos da ALFA e da ATES (Assessoria Técnica, Social e Ambiental à Reforma Agrária), que

sempre falaram da importância da qualidade dos produtos. Esse foi o principal motivo do sim, que está centrado no papel desempenhado pelas associações.

Já os agricultores que responderam NÃO se voltaram para o papel da Conab ou do governo. Segundo um agricultor, não há fiscalização ou acompanhamento por parte da Conab para verificar se a qualidade é boa. Outros agricultores também acreditam que não há incentivo, por não se pagar um preço diferenciado pelo produto de melhor qualidade. Devido às especificidades da CPR-Doação (compra de uma variedade enorme de produtos, entrega direta aos consumidores), uma fiscalização direta da Conab em todas as compras seria praticamente inviável. Entretanto, sabe-se que é função do Conselho de Segurança Alimentar do município (Consea) efetuar o controle social local dos projetos.

Para duas das entidades entrevistadas, o PAA incentivou a melhoria da qualidade dos produtos. Elas reconhecem o trabalho dos técnicos das associações para melhorarem a qualidade, mas não do Programa em si. Novamente, há uma confusão entre o Programa e as associações (entidade proponente). As demais entidades acham que não há incentivo no PAA para a melhoria da qualidade. Acham que deveria haver maior preocupação com a qualidade, assistência técnica, orientações quanto à embalagem, aparência e armazenamento dos produtos.

Curiosamente, a qualidade é motivo de preocupação pelos agricultores. A Tabela 23 demonstra que os agricultores têm buscado melhorar a qualidade dos seus produtos, com 99% de confiança. Não há diferença significativa entre beneficiários e não beneficiários quanto a essa busca: 84% dos entrevistados disseram buscar a melhoria da qualidade dos seus produtos. As cinco pessoas que responderam negativamente afirmaram que não buscam melhorá-la porque seus produtos têm uma boa qualidade.

Tabela 23: busca por melhoria da qualidade.

Tipo de agricultor	Houve, durante as fases do processo produtivo, a busca por melhorar a qualidade para atender as exigências do PAA? ou : você busca melhorar a qualidade dos seus produtos?		
	SIM	NÃO*	Total
Beneficiários	19	5	24
Não beneficiários	7	0	7
Total	26	5	31

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

*Acharam que a qualidade já era boa

Apesar da preocupação com a qualidade, sete beneficiários afirmaram que a baixa qualidade já impediu de vender para algum mercado (Tabela 24). Não há diferença estatística entre o grupo de beneficiários e o de não beneficiários em relação a este questionamento: 34,4% dos entrevistados afirmaram já ter perdido alguma venda por causa da baixa qualidade. Mesmo considerando que 2/3 não tiveram dificuldade de vender seus produtos em função da qualidade, o número dos que tiveram restrições é preocupante: 1/3 dos agricultores.

Tabela 24: impedimento de venda devido à baixa qualidade.

Tipo de agricultor	A baixa qualidade já impediu de vender para algum mercado?		Total
	SIM	NÃO	
Beneficiários	7	17	24
Não beneficiários	4	4	8
Total	11	21	32

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Quando argüidos sobre a qualidade de seus produtos, os entrevistados a avaliaram bem (Tabela 25): 93,5% deles disseram que seus produtos têm uma boa qualidade e 6,5% disseram que seus produtos têm uma qualidade regular. Não houve diferença estatística entre os grupos.

Tabela 25: avaliação da qualidade de seus próprios produtos.

Tipo de agricultor	Como você avalia a qualidade dos seus produtos?			Total
	Boa	Regular	Ruim	
Beneficiários	22	2	-	24
Não beneficiários	7	-	-	7
Total	29	2	0	31

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Quando questionados se alguma entidade/cliente já havia reclamado da qualidade dos seus produtos, 71% dos agricultores entrevistados disseram que não, enquanto 29% afirmaram já ter recebido alguma reclamação sobre a qualidade dos produtos (Tabela 26). Não houve diferença estatística entre beneficiários e não beneficiários do PAA.

Tabela 26: reclamação da qualidade dos produtos.

Tipo de agricultor	Algum beneficiário/cliente já reclamou da qualidade dos seus produtos?		Total
	SIM	NÃO	
Beneficiários	6	18	24
Não beneficiários	3	4	7*
Total	9	22	31

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

* uma agricultora não produz para a venda.

As entidades consumidoras beneficiárias também avaliaram a qualidade dos produtos recebidos. Cinco das seis entrevistadas disseram que a qualidade é boa e uma delas avaliou como regular. Quando questionadas se já precisaram recusar o recebimento de algum produto por falta de qualidade, uma delas disse nunca ter recusado. As demais disseram que isso já ocorreu, mas raramente. Quando argüidas em maior profundidade, somente uma delas recusou de fato. Foi o caso de uma escola que recebeu polpa de frutas descongelada. A diretora não confiou na qualidade da polpa para o consumo e não recebeu o produto. As que responderam que raramente precisaram recusar, mas não recusaram, disseram que se estivessem comprando o produto, ou seja, não fosse uma doação, eles teriam

devolvido o produto. As situações citadas foram: milho verde já murcho, cenoura de baixa qualidade, hortaliças em sacos sujos e polpa descongelada. Uma frase da responsável pelo asilo marcou as entrevistas: “acho que os produtores ainda não entenderam que o programa não é de doação, em que se pode dar o que tiver, a sobra, mas é de compra e venda e o produto precisa ser de qualidade”.

Nenhuma das entidades fez qualquer reclamação à Conab em relação à qualidade dos produtos. Duas delas já manifestaram sua insatisfação ao responsável na associação, solicitando que oriente o agricultor, ou ao próprio agricultor que entrega a mercadoria.

Os quatro agentes do comércio local entrevistados avaliaram como boa a qualidade dos produtos que recebem dos agricultores familiares. Apesar dessa resposta, um deles afirmou que precisa recusar freqüentemente os produtos oriundos da agricultura familiar. Dois deles disseram que raramente isso acontece e um afirmou que nunca precisou recusar produtos deste público.

Esses atores também foram questionados a respeito da diferença de qualidade entre os produtos oriundos dos agricultores familiares e dos patronais. Somente um disse que há essa diferença, que foi atribuída à classificação e à padronização dos produtos.

A Tabela 27 mostra a resposta dos agricultores quando questionados se melhorariam a qualidade dos produtos se recebessem um valor a mais por isso. Houve diferença estatística entre os beneficiários e os não beneficiários com 99% de confiança.

Tabela 27: influência do preço na melhoria da qualidade.

	Você melhoraria a qualidade dos produtos se recebesse um valor a mais por isso?		Total
	SIM	NÃO	
Beneficiários	95,8%	4,2%	100%
Não beneficiários	28,6%*	71,4%	100%

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

* indica diferença entre os grupos é significativa com 99% de confiança.

Enquanto aproximadamente 96% dos beneficiários disseram que melhorariam a qualidade dos seus produtos para receberem um preço maior, 71% dos não beneficiários disseram que não melhorariam a qualidade dos seus produtos. Os que responderam NÃO acham que os seus produtos já são bons e não haveria como melhorar essa qualidade. Já outros disseram que hoje já fazem o que podem para a qualidade ser boa.

O exemplo de um produtor de frangos, do Projeto de Assentamento Nova Lagoa Rica, é representativo para os que disseram que melhorariam a qualidade. Ele vende para o PAA um frango menor, mais aproximado ao “de granja”, abatido com menos tempo de vida do que o frango vendido no mercado. Para o mercado, ele vende o frango “caipirão”, considerado de melhor qualidade, de valor maior e mais procurado pelo consumidor de Paracatu. Se por um lado seria melhor para o produtor vender para o PAA um produto mais caro, pois o remuneraria mais, por outro o governo pagaria por um produto “de luxo” e, conseqüentemente, atenderia menos pessoas com o mesmo recurso.

A preocupação em atender o maior número de pessoas e ao mesmo tempo remunerar de forma justa o agricultor tem sido constante quando da definição dos preços dos produtos pagos pelo PAA executado pela Conab. Entretanto, para Maciel (2008),

Apesar dos preços pagos pelos produtos envolvidos no PAA executado pela Conab serem definidos por uma metodologia avançada, há ainda muito que se avançar para conseguir, com um menor nível de arbitrariedade governamental, definir um preço socialmente aceitável pelo agricultor familiar e economicamente viável aos cofres públicos (p.61).

Outra importante informação que tangencia a qualidade é a classificação dos produtos. Para Luengo e Galgo (2006a), classificar a produção é uma forma de desenvolver a comercialização de hortaliças e frutas, culturas plantadas por boa parte dos agricultores familiares. Para esses autores, a classificação “refere-se à comparação de um determinado produto com um padrão pré-estabelecido” (p. 01). A partir desta comparação, o produto é enquadrado em um grupo, classe e tipo, tornando possível uma interpretação única. Usualmente, utilizam-se como referências para a classificação a cor, o tamanho e a forma. A embalagem e a classificação adequadas valorizam o produto e facilitam operações logísticas, além de diferenciá-lo de outros produtos oferecidos no mercado. É uma forma simples de agregar valor e ganhar competitividade. Outro benefício de se classificar é a economia que se faz por evitar que produtos inadequados sejam transportados e só posteriormente descartados. Evita-se também a contaminação de produtos sadios por aqueles contaminados com fungos e/ou bactérias, além de permitir conhecer melhor a aceitação e preferência dos consumidores e se preparar para atender o mercado e conseguir sucesso na comercialização.

Os agricultores entrevistados informaram que 75% de seus produtos não são classificados (Tabela 28). Alguns são porque não há classificação para aquele produto (polpa ou rapadurinha). Um dos entrevistados justificou não classificar os produtos para a venda ao PAA, porque o Programa não paga a mais por um produto classificado e separado por tamanho.

Tabela 28: classificação dos produtos.

Tipo de agricultor		Os seus produtos são classificados?		
		SIM	NÃO	Total
Beneficiários	Jambreiro	3	9	12
	ALFA	3	8	11
Não beneficiários*		1	3	4
Total		7	21	28

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

* foram excluídos os agricultores que só produzem para o consumo doméstico e/ou só produzem leite/carne bovina.

Dos que classificam os produtos, somente um confessou não ser essa classificação adequada. Esse produtor disse separar os melhores produtos para entrega ao PAA, destinando o restante para consumo doméstico.

Para as entidades beneficiárias a classificação de produtos é um assunto confuso. Foi perguntado se os produtos recebidos por meio do PAA são classificados e se essa classificação é adequada. Uma delas afirmou que isso acontece, ou seja, os produtos são classificados e essa classificação é adequada. Três disseram que os produtos não são classificados e outras duas não souberam responder sobre a classificação e sobre sua adequação. Todas as entidades sabem que receberão determinado produto, mas não lhes é informada a classificação específica que o produto deveria ter. Desta forma, é possível que a Conab pague um preço pelo produto de uma determinada classificação (arroz tipo 1, por exemplo) e a entidade esteja recebendo produto de classificação diferente (tipo 2 ou 3), já que não há como controlar essa qualidade.

Ao pagar pelo produto de melhor qualidade, é necessário haver mecanismos de aferição dessa qualidade. Em seus normativos, a Conab orienta que caso haja variação da qualidade pactuada no contrato, pode haver ajuste na quantidade a ser entregue, visando à equivalência. Entretanto, como fazer esse ajuste? Quem informa qual é a proporção de troca? Deve haver alguém da Conab no local? A

Conab informou que os produtos da modalidade CPR – Doação não são classificados pela Conab. Parece haver uma falha na execução do programa e no cumprimento da norma, pois não há mecanismos para verificar se o produto com a qualidade pela qual se pagou está chegando à mesa dos consumidores.

Os agentes do comércio local também foram questionados quanto à classificação dos produtos dos agricultores familiares e sobre a adequação desta classificação. Dos quatro entrevistados, dois deles disseram que os agricultores familiares de quem compram classificam os produtos. Somente um deles afirmou que essa classificação é adequada.

Os resultados desta pesquisa indicam que os agricultores familiares de Paracatu têm dificuldades em classificar adequadamente os seus produtos. Segundo Luengo e Galbo (2006a), a tendência atualmente é a diferenciação dos gêneros de origem agropecuária, acompanhando a sua crescente especialização no atendimento de nichos de mercado cada vez mais específicos. Busca-se hoje a oferta de mercadorias produzidas e apresentadas segundo critérios de qualidade definidos por um mercado segmentado e com características prontamente identificáveis e reconhecíveis pelo consumidor. O aumento do consumo e a valorização da imagem das hortaliças e frutas trazem um cenário promissor ao desenvolvimento da atividade, principalmente para os agricultores familiares, que tradicionalmente produzem alimentos para o consumo interno. Entretanto, as mudanças nas demandas modernas do mercado varejista podem se tornar oportunidades ou ameaças à sobrevivência de muitos agricultores.

Uma boa parte do sucesso na comercialização se deve a uma embalagem adequada ao produto e ao transporte. O seu uso evita perdas pós-colheita por danos mecânicos, que são portas de entrada para doenças e contaminação por sujidades.

O uso de embalagens adequadas também é uma das formas de diminuir perdas pós-colheita, que no Brasil, são estimadas em 20 a 30%. Segundo Luengo e Galbo (2006b), as causas mais importantes de perdas pós-colheita de hortaliças e frutas são o manuseio e o uso de embalagens, que causam danos mecânicos ao produto. Segundo esses autores, as embalagens mais usadas atualmente são de madeira áspera e reutilizadas sem higienização e com medidas externas “não paletizáveis”¹⁶. O uso dessas embalagens implica em danos mecânicos mais freqüentes, possibilidade de contaminação por doenças e inadequação para carga ou descarga mecanizada. A embalagem também tem o papel de padronizar a comercialização e pode ser o meio de identificação e até de divulgação do produto. Elas podem ser também boas aliadas para veicular receitas, indicações de uso, qualidade nutricional, validade, conservação, e contribuir para tornar o produto mais atrativo para o cliente.

Das seis entidades beneficiárias entrevistadas, quatro disseram que os produtos são entregues em embalagens adequadas. As duas que se queixaram das embalagens deram como exemplo o quiabo e a couve. O quiabo foi acondicionado em saco plástico e na verdade deveria ter sido entregue em caixa (padrão normalmente utilizado no mercado) e a couve, que foi entregue em sacos plásticos sujos, mas deveria estar em caixa tipo K, ou plásticas, que são mais higiênicas. Para os quatro comerciantes locais entrevistados, as embalagens dos produtos dos agricultores familiares que vendem para eles estavam adequadas. O mercado de alimentos de Paracatu parece não ser tão sofisticado ao ponto de exigir melhorias dos produtores.

¹⁶Medidas que não se adequam ao palete: “plataforma de madeira sobre a qual se põe a carga empilhada a fim de ser transportada em grandes blocos” (dicionário Michaelis).

Abaixo segue tabela com os principais produtos dos agricultores familiares da região, tipo de embalagem utilizada e a forma de aquisição (Tabela 29).

Tabela 29: produtos, suas embalagens e forma de aquisição.

Produtos	Tipo de embalagem	Aquisição
Frango, polpa de frutas, queijo, carne	Saco plástico e são transportados em caixa de isopor	
Hortaliças, mandioca, milho verde, tempero	Caixa K, saco plástico	Adquiridas por cada agricultor
Mel, açafião	Garrafa	
Arroz, milho canjica	Saco de polipropileno, 60kg	
Rapadurinha	Papel filme e caixa de papelão	Fornecidas pela ALFA e descontadas no valor do pagamento

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

4.5.1 A questão sanitária

O cumprimento das normas sanitárias é uma das exigências do PAA e um dos requisitos para que a comercialização seja segura, tanto para o produtor, quanto para o consumidor. As normas são criadas para padronizar os procedimentos e auxiliar no processo de formação da confiança. Há quem diga que essa exigência não é necessária. A reputação da marca ou do produtor, no caso, poderia substituir a regulação do Estado.

Segundo Spers (2003), na literatura há visões conflitantes e extremas, como a reputação sendo substituída pela regulação, nos casos em que exclusivamente a ação do Estado é defendida como suficiente, e outra, em que a atuação do Estado é desnecessária devido à confiança do consumidor na reputação da marca ou da organização. Uma terceira visão ocorre quando a regulação é complementada com

o uso de estratégias privadas de reputação sobre o produto ou organização e vice-versa.

Ainda segundo Spers (2003), o Estado tem a função de garantir, por meio dos mecanismos formais da regulação, inspeção e punição, o cumprimento das atividades necessárias que permitem alcançar um nível de segurança imposto pela sociedade. Aspectos comerciais, como as barreiras não tarifárias, também exigem a definição de normas que regulamentem, por exemplo, as práticas de controle da produção e conservação dos alimentos.

Por outro lado, ao zelar pela qualidade sanitária de seus produtos o produtor diminui a possibilidade de perda de confiança do consumidor, de desgaste na sua reputação e é um dos mecanismos para ganhar a concorrência. Entretanto, considerando-se que tais alimentos são geralmente fabricados em pequenas quantidades, como atividade complementar de subsistência, dificilmente justificam investimentos em instalações e equipamentos compatíveis com um mínimo de exigências sanitárias prescritas nas normas que regulamentam a atividade.

Foi perguntado tanto aos beneficiários quanto aos não beneficiários se eles cumpriam a legislação sanitária exigida para a venda no mercado ou para o PAA. Houve diferença estatística entre os grupos (Tabela 30). A maioria dos beneficiários entrevistados (83,3%) disse não seguir a legislação sanitária exigida. Já entre os não beneficiários, 71,4% deles afirmaram que seguem a legislação.

Tabela 30: cumprimento da legislação sanitária

Tipo de agricultor	Você segue a legislação sanitária exigida para a venda no mercado ou (para o PAA)?		
	SIM	NÃO	Total
Beneficiários	16,7%	83,3%	100%
Não beneficiários	71,4%*	28,6%	100%

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

* indica diferença entre as associações é significativa com 98% de confiança.

* uma AF não produz para a venda. Só para o consumo.

Um dos motivos para essa diferença pode ser o fato de que grande parte dos beneficiários produz polpa de frutas, frango e queijo para venderem ao PAA. Esses produtos não são vendidos pelos não beneficiários entrevistados.

Segundo os entrevistados que disseram não seguir a legislação, o principal motivo para essa atitude é a falta de recursos financeiros para se adequarem. É muito onerosa a construção de um abatedouro nos padrões sanitários exigidos. A produção é artesanal e feita individualmente. Disseram ainda que não há cobrança e nem fiscalização por parte do governo municipal. Segundo um dos produtores entrevistados, “a secretaria de inspeção faz ‘vista grossa’, pois não consegue fiscalizar todo o município”.

Apesar de ser exigência do PAA, essa regra não foi cumprida por nenhum dos beneficiários que produzem polpa de frutas, queijo e frango. A venda do frango e do queijo é uma atividade tradicional, mas que hoje é atribuída como informal (e até ilegal) a partir da regulamentação do setor. Muitos buscam se adequar às novas exigências do mercado, mas a falta de recursos e até de conhecimento tem impedido esses produtores de terem êxito nesta busca. Apesar de a fabricação de polpa de frutas para a venda ser uma atividade nova para os agricultores entrevistados, a sua adequação à exigência das normas sanitárias também enfrenta os mesmos problemas: falta de recurso e exigências quase impossíveis de serem cumpridas. Já para os que vendem carne bovina, existe inspeção sanitária no abatedouro do município.

Para Wilkinson e Mior (1999), o setor informal pode ser identificado num extremo com a pobreza e/ou a sonegação, enquanto, noutro, como uma reação criativa à burocracia estatal e à inadequação na provisão de serviços tanto públicos como privados. Segundo esses autores, as normas e regulamentações podem

representar um “ideal”, refletindo valores e conhecimentos consensuais, tanto do lado da produção quanto do consumo, mas cuja adoção implica custos que barram a entrada de muitos. O objetivo não é simplesmente deixar de cumprir as normas, mas adequá-las ao contexto dos agricultores familiares sem comprometer a sanidade dos produtos. Surgiram alguns movimentos para compatibilizar os interesses de pequenas agroindústrias e de proteção ao consumidor, que resultaram em legislações específicas de âmbito estadual. Em 1998, no Distrito Federal, foi aprovada lei que estabelece normas relativas ao tratamento diferenciado e simplificado à Unidade Familiar de Processamento Agroindustrial – UFPA. Foi o chamado PROVE – Programa de Verticalização da Pequena Agricultura – PROVE¹⁷. A experiência foi replicada para outros estados. Em Santa Catarina, uma lei sobre Normas Sanitárias para a Elaboração e Comercialização de Produtos Artesanais Comestíveis de Origem Animal e Vegetal também foi aprovada e tem beneficiado muitos agricultores familiares.

Uma situação interessante foi a de uma agricultora familiar que produz mel: vende no mercado a garrafa de mel com rótulo, entretanto para o PAA, o produto é vendido sem o rótulo devido aos custos de colocá-lo. “O PAA não paga o preço que cobriria os meus custos com o rótulo”, avalia. Informações como a data de validade do produto ficam omitidas com esse procedimento.

Foi perguntado às entidades beneficiárias se elas verificavam se os produtos de origem animal foram inspecionados. Somente uma delas disse que faz essa

¹⁷ Lei nº 1.825, de 13 de janeiro de 1998. A legislação sanitária foi reformulada para a inspeção de produtos de origem animal e vegetal. Além disso, uma série de normas para a construção de pequenas agroindústrias (30 a 40 m²) no nível da propriedade foram transformadas em lei. Apesar de ter sido uma experiência exitosa (chegando a ganhar prêmios internacionais), a iniciativa não teve continuidade após o término do governo que instituiu o PROVE. Segundo Carvalho (S.D.), “o programa não conseguiu alavancar estruturas de sustentabilidade institucional e de responsabilização (*ownership*) entre os diversos atores sociais integrantes, tornando-se vulnerável a desmontes e descontinuidades.” Assim como o PAA, o PROVE foi um programa de governo e não de Estado. Assim, também está sujeito a essa descontinuidade.

verificação. O restante só verifica a qualidade visualmente, ou seja, pela sua aparência, analisam se o produto não está estragado.

A entrevistada que respondeu sim é a escola técnica de Unaí. Eles verificam se existe a guia de transporte, ou seja, se há autorização. O veterinário da escola também atesta as condições dos produtos.

Os comerciantes locais também foram questionados sobre o cumprimento da legislação sanitária pelos seus fornecedores da agricultura familiar. O Mercado da Cooperativa comprava queijo e frango caipira de agricultores familiares da região até pouco tempo: ocorreu uma fiscalização e o mercado teve que parar de comprar devido ao problema da falta de inspeção sanitária. Segundo a responsável, somente um dos produtores conseguiu se adequar às exigências e continua vendendo para a cooperativa. O Supermercado Paracatu também teve problemas com a inspeção sanitária municipal, mas ocasionalmente compra frango e queijo dos produtores familiares do município. O Mercado Panelão & Moreira não tem tido problema com a fiscalização. Continua vendendo os produtos de origem animal dos agricultores familiares, mesmo sem inspeção. Apesar de não serem inspecionados, o frango caipira e o queijo têm ótima saída, segundo a gerente da área. O sacolão não vende produtos de origem animal, portanto não tem este problema.

Foi perguntado também se a entidade beneficiária sabia se a legislação sanitária é seguida pelos agricultores. Metade das entidades beneficiárias entrevistadas não soube informar se isso acontece. As outras três acharam que eles não cumprem, pois recebem frango e polpa sem carimbo. Surge uma questão: como o consumidor poderá saber que as regras para a produção estão sendo cumpridas? O consumidor tem se preocupado com isso?

Para os agricultores, a adequação exige dinheiro. Os produtos para os quais se exige inspeção ou o cumprimento de uma legislação sanitária não estão sendo vendidos para outro mercado além do PAA, exceto o mercado informal de frango e queijo. Seria viável montar uma sala de processamento de polpas e abatedouros para cada produtor? Se for o caso de haver viabilidade para abate ou processamento coletivo, há mercado para esses produtos? Há capital para investir? Eles querem mudar de ramo ou tornar essa complementação de renda constante? Como se sabe, a maioria dos entrevistados tem como principal fonte de renda o leite, ou aposentadoria ou outra fonte (prestação de serviços, principalmente).

A agregação de valor aos produtos dos agricultores familiares por meio de agroindústrias pode ser uma importante forma de estabilizar e aumentar a renda vinda da produção agrícola. A produção de polpas, doces, compotas, queijos e embutidos pode diminuir o entrave da alta perecibilidade de grande parte dos alimentos, além de possibilitar o aproveitamento de alimentos que não seriam bem aceitos para consumo *in natura*. Entretanto, se por um lado a polpa é uma forma de agregar valor às frutas e de aproveitar os produtos que antes se perdiam no quintal, por outro há um preço a ser pago: cumprir as exigências sanitárias, fiscais e tributárias, que aumentam o custo dos produtos, mas possibilitam ao produtor a entrada em novos mercados e a melhoria da renda dos agricultores.

Para saber se os agricultores têm buscado a melhoria da qualidade dos seus produtos, foi perguntado aos consumidores se os agricultores faziam alguma avaliação da satisfação dos seus clientes (beneficiários do PAA ou não). Cerca de 74% dos entrevistados não fazem avaliação da satisfação dos seus clientes, enquanto aproximadamente 26% dizem fazer essas avaliações (Tabela 31). Com 99% de confiança, pode-se afirmar que, estatisticamente, os agricultores familiares

de Paracatu não fazem avaliações da satisfação dos seus clientes. Não há diferença significativa entre beneficiários e não beneficiários.

Tabela 31: avaliação da satisfação dos clientes/beneficiários

Você faz alguma avaliação da satisfação dos seus clientes (beneficiários do PAA ou não)?			
	SIM	NÃO	Total
Beneficiários	5	19	24
Não beneficiários	3	4	7
Total	8	23*	31

* indica diferença entre as respostas é significativa com 99% de confiança pelo teste Z.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Ao perguntar às entidades beneficiárias se os agricultores fazem alguma avaliação sobre a satisfação com a qualidade, três delas disseram que há avaliações, mas são informais. Na entrega seguinte perguntam sobre a anterior, por exemplo. As outras três disseram que não foi feita nenhuma avaliação da satisfação com os produtos. Já para os agentes do comércio local, nenhum respondeu a qualquer tipo de avaliação.

Essas respostas indicam que não há uma preocupação dos agricultores familiares de Paracatu em satisfazer as preferências de seus consumidores. Atentar-se para satisfazer as demandas dos clientes é cada vez mais uma importante vantagem competitiva e até uma forma de sobreviver no mercado. Cliente satisfeito também é um dos requisitos para que um produto da cadeia agroalimentar seja considerado de qualidade.

O uso correto de agrotóxicos e o seu manejo são requisitos para um alimento seguro e de boa qualidade para o consumidor. O cumprimento dos prazos de carência e o uso somente de agrotóxicos registrados são alguns indicativos de que o seu uso tem sido correto.

Neste sentido, foi perguntado aos agricultores entrevistados se eles cumprem os prazos de carência dos agrotóxicos (Tabela 32). Não houve diferença estatística

entre as respostas de beneficiários e não beneficiários: 47% dos entrevistados disseram que cumprem os prazos de carência enquanto 53% disseram não usar agrotóxicos. Nenhum afirmou descumprir os prazos de carência.

Tabela 32: cumprimento do prazo de carência dos agrotóxicos.

Tipo de agricultor	Você cumpre os prazos de carência dos agrotóxicos?			Total
	SIM	NÃO USO	NÃO	
Beneficiários	11	13	0	24
Não beneficiários	4	4	0	8
Total	15	17	0	32

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Apesar de mais da metade dos beneficiários dizer que não usam agrotóxicos, eles não chegaram a vender os seus produtos como orgânicos para o PAA, que remunera em 30% a mais por esses produtos. Os responsáveis pelas associações não sabem ainda como fazer para que seus agricultores usufruam desse benefício.

Quando questionados se usavam somente agrotóxicos registrados para as culturas que plantavam, todos informaram que sim ou que usam defensivos naturais. Entretanto, somente algumas hortaliças possuem agrotóxicos registrados. São as chamadas culturas representativas¹⁸. As demais culturas (*minor crops* ou culturas secundárias¹⁹) ainda não têm agrotóxicos registrados especificamente para elas. Sendo assim, as culturas representativas definem o LMR para uma cultura não representativa. Isso pode gerar problemas, pois as pequenas culturas não têm estudos suficientes para determinar a quantidade de resíduos que pode haver no produto sem causar problemas de contaminação ao consumidor final.

Nenhuma das entidades beneficiárias entrevistadas ou dos comerciantes soube dizer se os seus fornecedores usam somente agrotóxicos registrados, ou se

¹⁸ Representativas são as culturas eleitas dentro de um grupo de culturas em função de sua importância econômica, área de cultivo, consumo humano, disponibilidade de agrotóxicos registrados ou similaridade de problemas fitossanitários, a partir da qual os Limites Máximos de Resíduos (LMR) podem ser extrapolados temporariamente para as demais integrantes do grupo.

cumprem o prazo de carência dos agrotóxicos. Caso detivessem esta informação, poderia ser uma forma de diferenciação dos produtos para atrair os consumidores mais informados.

A partir dos dados desta seção, observa-se que a qualidade dos produtos dos agricultores entrevistados é considerada boa pela maioria dos consumidores e dos próprios agricultores. Entretanto, há muito que avançar para que os seus produtos conquistem mais mercados.

Apesar da expectativa de que os agricultores familiares se estruturariam para atender mercados mais complexos pela exigência do PAA no atendimento aos padrões de classificação, qualidade e sanidade, isso não vem ocorrendo em Paracatu. O PAA não tem influenciado significativamente a melhoria da qualidade dos produtos dos agricultores familiares de Paracatu. Alguns dos motivos observados estão listados a seguir: ausência de instrumentos para reclamação à Companhia sobre o assunto; falta de acompanhamento por parte da Conab e dos Conselhos de Segurança Alimentar, pois estes últimos seriam os responsáveis pelo controle social do Projeto; falta de mecanismos de avaliação da satisfação dos clientes por parte dos agricultores familiares; ausência de incentivos financeiros para a produção de produtos de melhor qualidade; inexistência de instrumentos para atestar a qualidade de produtos; falta de instruções claras e acessíveis aos agricultores quanto aos padrões de classificação, qualidade e sanidade dos produtos exigidos.

¹⁹ Culturas com suporte fitossanitário insuficiente e não são consideradas no estabelecimento do LMR.

4.6 INFLUÊNCIA DO PAA NA AMPLIAÇÃO DOS MERCADOS PARA OS PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR

O PAA pode ser um instrumento de educação e estruturação do agricultor familiar para o enfrentamento do mercado e até de influência no mercado local. Há registros de melhoria de preço de produtos no mercado local devido à influência da compra governamental (Delgado et al., 2005). Sabendo disso, foi perguntado aos agricultores se houve melhora no preço de algum produto no mercado devido à atuação do PAA (tabela 33): 87,5% dos beneficiários entrevistados acham que não houve influência do PAA no preço de mercado de nenhum produto.

Tabela 33: influencia do PAA no preço de algum produto

Beneficiários	Por causa do PAA o preço de algum produto melhorou no mercado?		
	SIM	NÃO	Total
Jambreiro	-	13	13
ALFA	3	8	11
Total	3	21*	24

* indica diferença entre as respostas é significativa com 99% de confiança pelo teste Z.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Ao deixar de vender para um determinado mercado para vender para o PAA, os agricultores poderiam ter alterado sua relação com os comerciantes, aumentando o seu poder de barganha. Foi perguntado a eles se houve, com a entrada no PAA, alguma alteração na relação com os comerciantes. A resposta NÃO foi unânime. O volume de produção e comercialização dos produtos vendidos para o PAA no município foi insuficiente para provocar tal efeito. Essa diferença entre o citado na literatura e o município pode ser pelo fato de não haver a modalidade CDAF em Paracatu, esta com potencial maior de influência no preço dos produtos, já que nesta modalidade poucos produtos podem ser vendidos ao governo e esta compra é efetuada em um período reduzido de tempo.

Caso o PAA acabasse, os agricultores manteriam esse canal de comercialização com as entidades beneficiárias? As relações entre eles ficaram fortes o suficiente para que as entidades deixassem de comprar nos supermercados ou sacolões para negociar com os agricultores familiares participantes do PAA? Para 83% dos agricultores familiares entrevistados a comercialização com as entidades beneficiárias não se manteria caso o PAA acabasse (Tabela 34). Não houve diferença estatística entre as associações. Os principais motivos que os agricultores alegaram foram: a falta de transporte próprio (no caso dos associados à Jambreiro), a falta de recurso financeiro das entidades atendidas pelo PAA, a exigência de os agricultores emitirem nota fiscal e a concorrência em preço e qualidade dos seus produtos com os dos sacolões e supermercados.

Tabela 34: manutenção da comercialização com as entidades beneficiárias.

Beneficiários	Se o PAA acabar, acha que manterá a comercialização com as entidades?		Total
	SIM	NÃO	
Jambreiro	1	12	13
ALFA	3	8	11
Total	4	20	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

As entidades também responderam a esta pergunta e os motivos que as levam a achar que não manteriam a comercialização com as entidades são semelhantes. Das seis entrevistadas, quatro afirmaram que não poderiam manter a comercialização com os agricultores, ou porque não têm autonomia para comprar dos agricultores, ou porque a renda da entidade é insuficiente e irregular, ou pelo fato de os agricultores não emitirem nota fiscal.

Já as duas entidades que disseram manter a comercialização com os agricultores impuseram condições para que isso ocorra. A primeira condição foi que a entrega dos produtos seja regular e a segunda foi a de que os produtos estejam no

mesmo patamar de qualidade dos produtos comprados no supermercado. Com essas respostas evidencia-se que a qualidade e a frequência da entrega ainda não estão de acordo com a exigência dos consumidores.

A Tabela 35 mostra o que aconteceria com a comercialização dos produtos dos agricultores familiares se o PAA acabasse. Não houve diferença estatística entre as associações: somente 21% dos agricultores entrevistados acham que a comercialização se manteria caso o PAA acabasse, 58% acham que a comercialização diminuiria e 21% acham que acabaria.

Tabela 35: comercialização caso o PAA acabe.

Se o PAA acabar, a comercialização:					
Beneficiário	MANTÉM	DIMINUI	DIMINUI TOTALMENTE	AUMENTA	TOTAL
Jambreiro	3	7	3	-	13
ALFA	2	7	2	-	11
Total	5	14	5	-	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

A grande maioria informou que diminuiria ou diminuiria totalmente a comercialização (79%). Este elevado índice de opinião dos agricultores pode estar relacionado aos produtos que não são vendidos em outro mercado além do PAA.

Dos 24 agricultores entrevistados, 20 disseram que produzem algum alimento que é vendido somente para o PAA. Os principais produtos de venda exclusiva para o PAA dos agricultores da Jambreiro foram as hortaliças, o arroz e a polpa de frutas. Para os agricultores da ALFA, os principais produtos foram o frango, a polpa de frutas e a rapadurinha.

Os principais motivos para essa venda exclusiva foram (Tabela 36):

- ◇ A produção é insuficiente para a venda em outros mercados;
- ◇ O mercado não se interessa pelo produto (caso da rapadurinha e da polpa de frutas);
- ◇ O preço do mercado é muito baixo (também o caso da rapadurinha);

- ◇ Obrigatoriedade de selo de inspeção (frango e polpa);
- ◇ Dificuldade com o transporte, principalmente para os agricultores da Associação Jambreiro, pois eles têm o transporte gratuito para a venda para o PAA. Segundo um dos agricultores, “vender para o PAA é mais fácil, pois para vender no mercado convencional preciso pagar frete e procurar um mercado”.

Tabela 36: motivos pelos quais se vende somente para o PAA.

Beneficiários	O mercado não se interessa pelo produto	A produção é insuficiente	O preço no mercado é muito baixo	É necessário selo de inspeção	Dificuldade com o transporte
Jambreiro	-	7	1	1	1
ALFA	2	7	2	2	-
Total	2	14	3	3	1

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Foi perguntado aos agricultores se existia algum produto alimentício que comercializavam no mercado, mas não vendiam para o PAA. Os agricultores da associação ALFA se diferenciaram da Jambreiro. Dos 11 agricultores da ALFA entrevistados, 10 produzem alimentos que não são vendidos para o PAA, mas que comercializam no mercado convencional. Já para os agricultores ligados à Associação Jambreiro, a maioria não produz alimentos que são somente vendidos no mercado (Tabela 37).

Tabela 37: venda exclusiva de produtos no mercado.

Beneficiários	Existe algum produto alimentício que não vende para o PAA, mas comercializa no mercado?		Total
	SIM	NÃO	
Jambreiro	5	8	13
ALFA	10*	1	11
Total	15	9	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

* indica diferença entre as associações é significativa com 97% de confiança.

Os produtos que não são vendidos para o PAA pelos agricultores entrevistados da Jambreiro são: o leite (quatro pessoas), a carne suína e o frango (uma pessoa). Para os agricultores da ALFA, seis deles tem o leite como produto não vendido para o Programa, além do melado, limão, cana e cheiro verde. Dois deles não entregam para o PAA a pimenta e o açafrão. Doce de frutas, abacate, quiabo, abóbora, carne e milho são os produtos dos últimos dois agricultores.

Os motivos pelos quais os agricultores não vendem esses produtos para o PAA foram (Tabela 38):

- ◇ A existência de um mercado garantido para tais produtos;
- ◇ As entidades beneficiárias não se interessarem pelo produto. Foi o caso do açafrão, por seu uso ser esporádico, e da pimenta, que não é recomendada para crianças;
- ◇ O baixo preço pago pelo PAA;
- ◇ A cota por família é pequena (R\$ 3.500,00). O agricultor teve que procurar outro mercado para o produto.

Tabela 38: motivos da venda somente no mercado, excluindo-se o PAA.

* no caso de resposta sim à pergunta anterior, por quê?

Beneficiários	Os beneficiários consumidores não se interessam pelo produto	Esse produto já possui mercado garantido	O preço do PAA é baixo	Já havia acabado a cota. Teve que procurar um mercado
Jambreiro	-	4	1	-
ALFA	2	6	1	1
Total	2	10	2	1

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Essas respostas apontam para uma melhor diversificação das fontes de renda dos agricultores ligados à ALFA. O PAA tem sido uma complementação da renda para esses agricultores. Já os agricultores entrevistados ligados à Associação

Jambreiro parecem estar mais dependentes do PAA como canal de comercialização do que os da ALFA.

Antes do PAA, as estratégias de comercialização mais utilizadas pelos entrevistados, tanto pelos agricultores da Jambreiro como da ALFA, estão descritas na coluna 'outros' da Figura 4. Foi constituída pela venda aos vizinhos, amigos, de porta em porta, mercearias e encomendas. Nesta coluna do gráfico, estão incluídas também as vendas para engenho de cachaça e vendas de boi para confinamento. O segundo local mais utilizado pelos agricultores foi a cooperativa de leite da região (Coopervap). Cinco agricultores da Jambreiro e seis da ALFA vendiam leite para a Cooperativa antes da chegada do PAA. O terceiro destino são os supermercados e, em seguida, a feira livre e os sacolões. Dois agricultores associados à Jambreiro não vendiam sua produção, que era utilizada somente no consumo doméstico. Um agricultor de cada associação vendia sua produção para o atravessador.

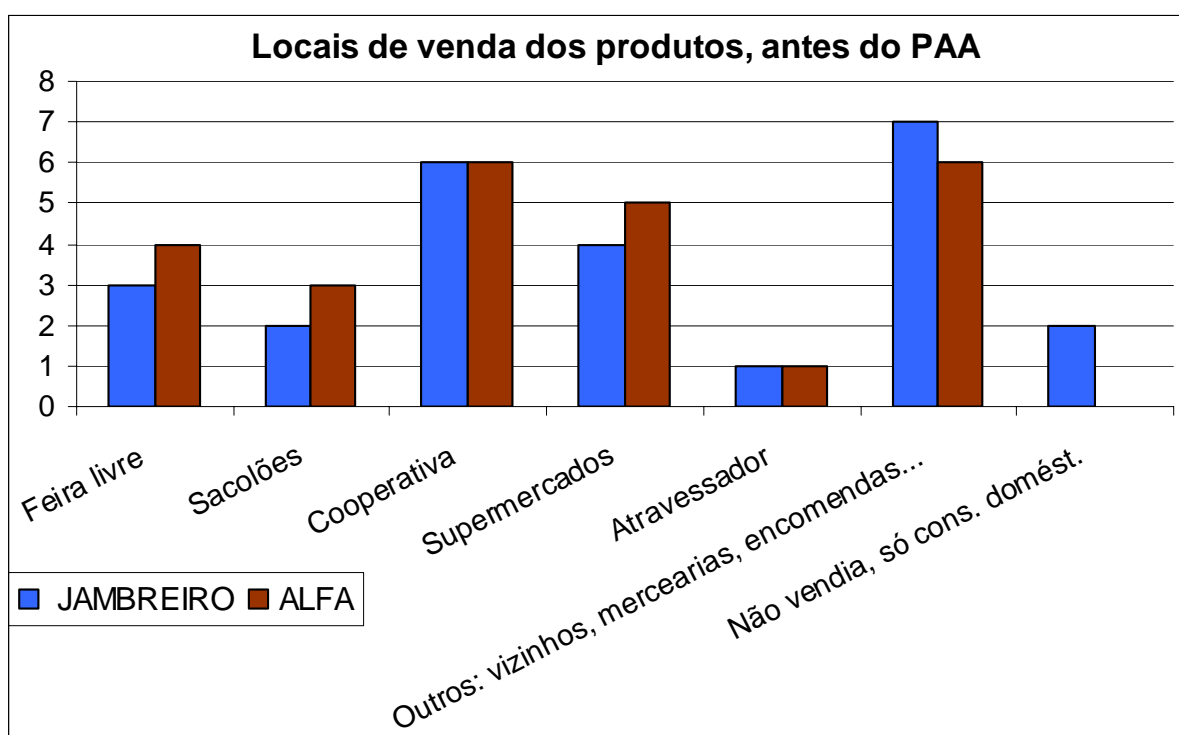


Figura 4: locais de venda dos produtos antes da participação no PAA.

Quando da entrada do PAA, foram alteradas algumas estratégias de comercialização dos alimentos produzidos pelos agricultores entrevistados (Figura 5). No caso dos agricultores familiares da Jambreiro, houve diminuição do número de pessoas que vendem na feira livre, sacolões, cooperativa e para outros tipos de clientes. Pessoas deixaram de vender nesses lugares para venderem para o PAA, que é mais fácil, e mais barato devido ao transporte gratuito. Duas delas passaram a vender somente para o PAA. Ao todo são três entrevistados que têm sua renda agrícola dependente do PAA, sendo que um deles, por doença em suas vacas, abandonou a produção de leite.

Já para os agricultores da ALFA, houve diminuição na venda para a feira livre, supermercados e para o que se chamou de outros clientes. Segundo os agricultores, o supermercado deixou de ser o cliente de três deles pelo fato de não se poder vender mais frango sem fiscalização e pelos preços estarem baixos. Quem deixou de vender para a feira, para os vizinhos e conhecidos e para mercearias informou o motivo: não houve sobra de produto que desse para vender para estes mercados. A rapadura é o exemplo de um produto que era vendido prioritariamente para mercearias (armazéns), alambiques e conhecidos. Agora o PAA é o seu mercado principal. Uma pessoa passou a vender somente para o PAA. Os dois agricultores que vendiam para atravessadores deixaram essa estratégia de comercialização.

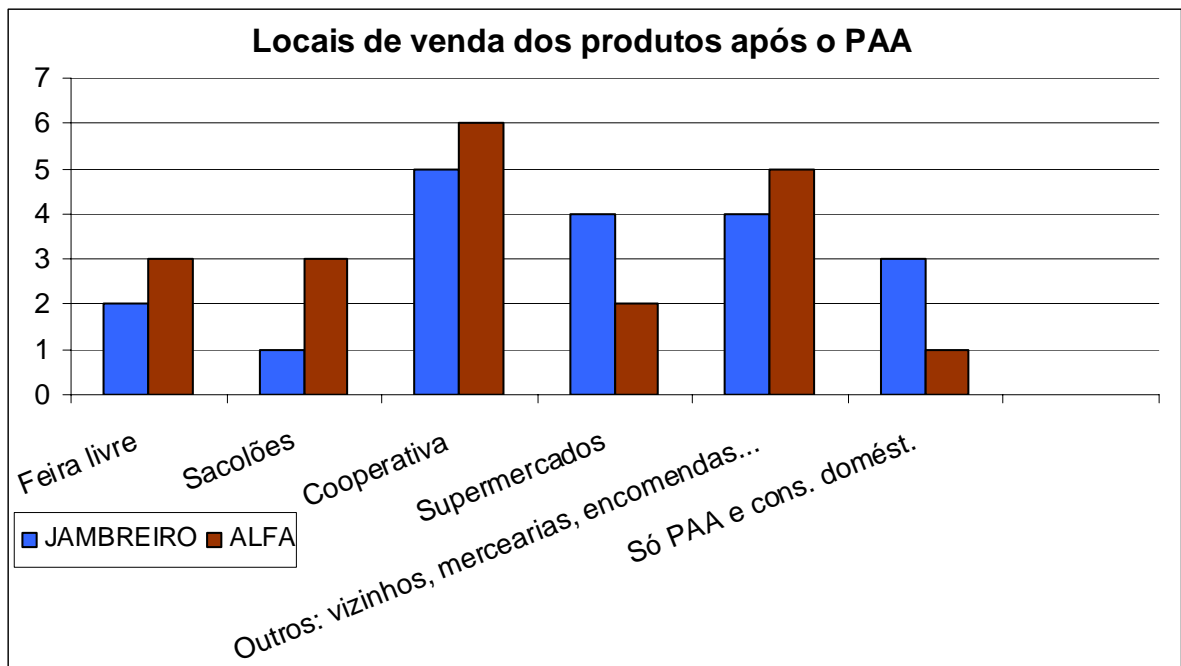


Figura 5: locais de venda após a participação no PAA.

Segue gráfico que compara as alterações nas estratégias de comercialização dos agricultores beneficiários após a participação no PAA (figura 6).

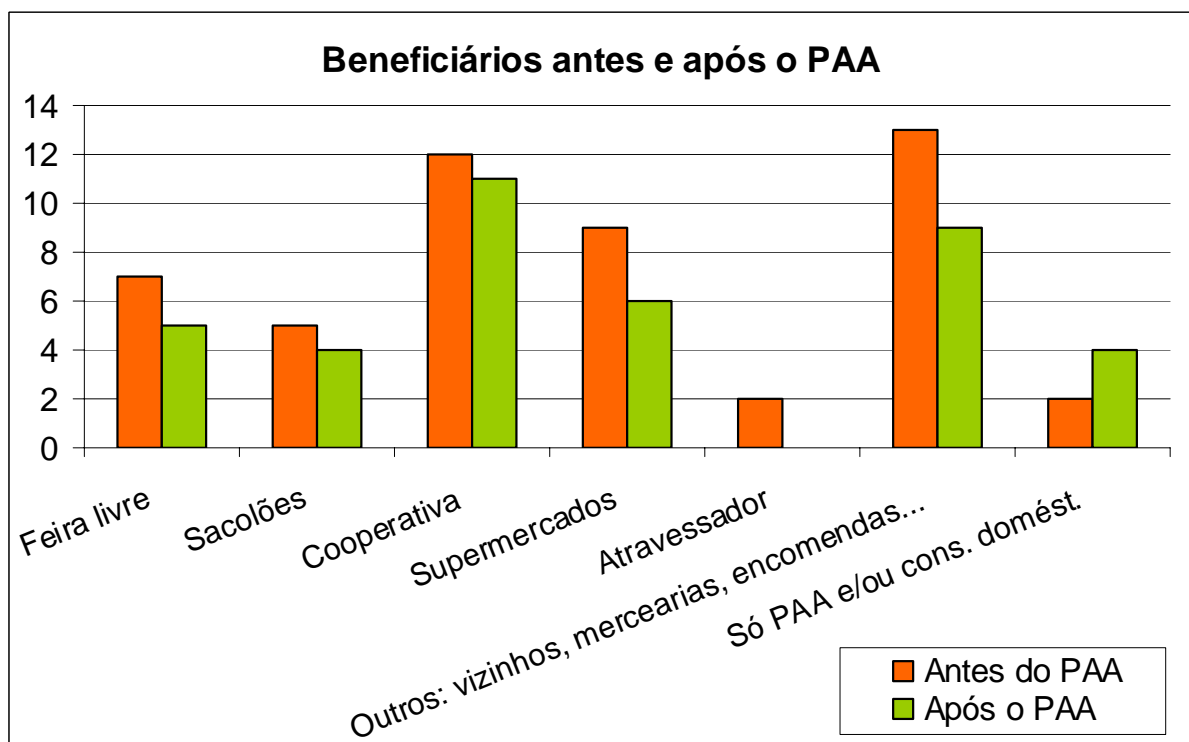


Figura 6: comparação dos locais de venda dos produtos antes e após o PAA.

Como se pode observar, a maior parte dos agricultores tem o PAA como uma fonte complementar de renda. Dos 24 agricultores entrevistados participantes do

Programa, somente 4 estão vendendo exclusivamente para o PAA. Embora não seja um contingente expressivo, é preocupante haver pessoas que possuem somente essa fonte de renda. Apesar de o PAA ter sido criado para auxiliar os que têm menor integração com o mercado, a dependência dele não é o objetivo do Programa. Interessante observar que a participação no PAA fez com que muitos agricultores deixassem de vender para feira livre, sacolões, cooperativa, supermercados e atravessadores. Um dos motivos pode ser o custo da procura desses mercados. Sair ao sol, oferecendo seus produtos de casa em casa, supermercados e sacolões, é um trabalho árduo. Não há garantia de preço e nem de que o produto será todo vendido e a um preço remunerador. Uma das vantagens do PAA é que as entidades beneficiárias recebem todos dos seus produtos e não é preciso barganhar preço. Muitos informaram que o PAA é a prioridade como mercado consumidor de seus produtos. Só vendem para alguns desses mercados se houver sobra de produto.

Alguns não mudaram suas estratégias de comercialização. Acreditam que o limite do Programa (R\$3.500,00) é muito pequeno para que deixem de vender para os mercados que já vendiam antes. Não houve venda para o atacadista ou Ceasa, o que indica que a quantidade produzida pelos agricultores entrevistados é insuficiente para essas vendas.

Os locais de venda dos produtos dos agricultores entrevistados que não participam do PAA estão descritos no gráfico abaixo (Figura 7). Metade deles tem o leite como principal fonte de renda. Vendem diretamente para a cooperativa. A feira livre, os sacolões, os supermercados e a venda para vizinhos e um restaurante são os demais locais de venda dos produtos desses agricultores, que se distribuem igualmente. Os não beneficiários também não venderam produtos para o atacadista

ou Ceasa, o que também indica que a quantidade produzida não é suficiente para a venda para esses mercados.

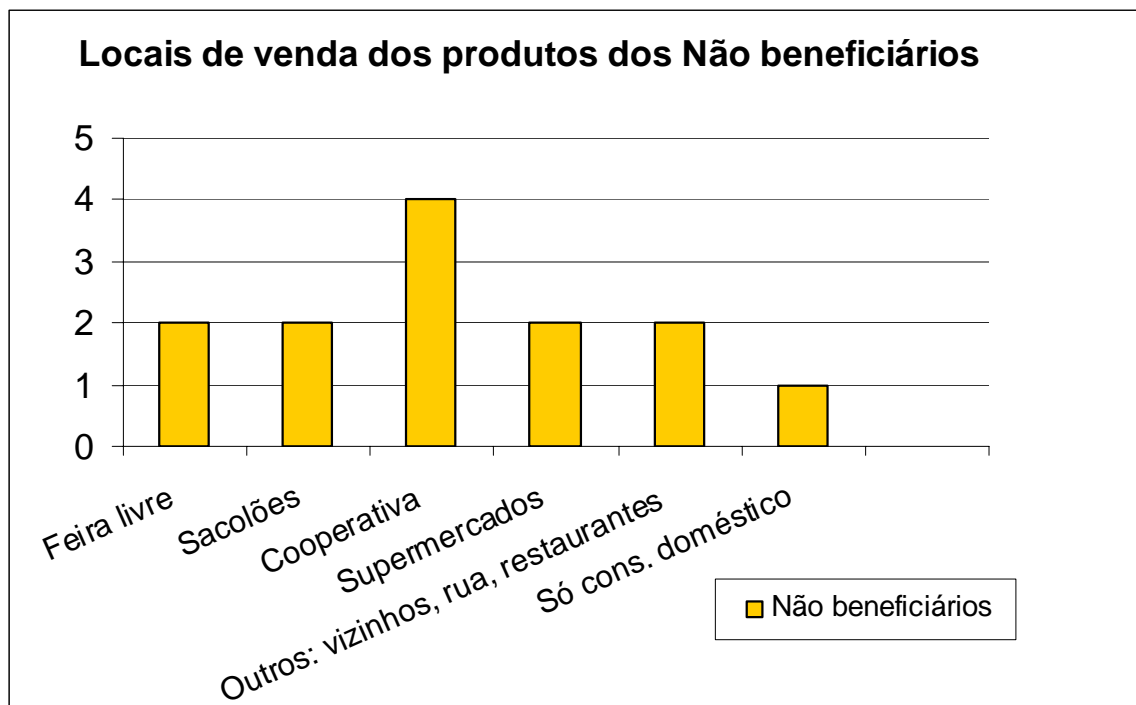


Figura 7: locais de venda dos produtos dos agricultores não beneficiários.

Comparando-se os grupos entrevistados (Figura 8), observa-se que a venda do leite à cooperativa é um importante mercado para os agricultores da região, tanto beneficiários, quanto não beneficiários do PAA. Foi o único que não foi alterado por influência do Programa. A venda para vizinhos e conhecidos também é uma importante estratégia de comercialização para os agricultores familiares.

Na visão do técnico da Emater, o PAA tem sido um Programa excelente na região, pois tem sido uma alternativa à renda gerada pelo leite e tem incentivado agricultores a produzirem mais.

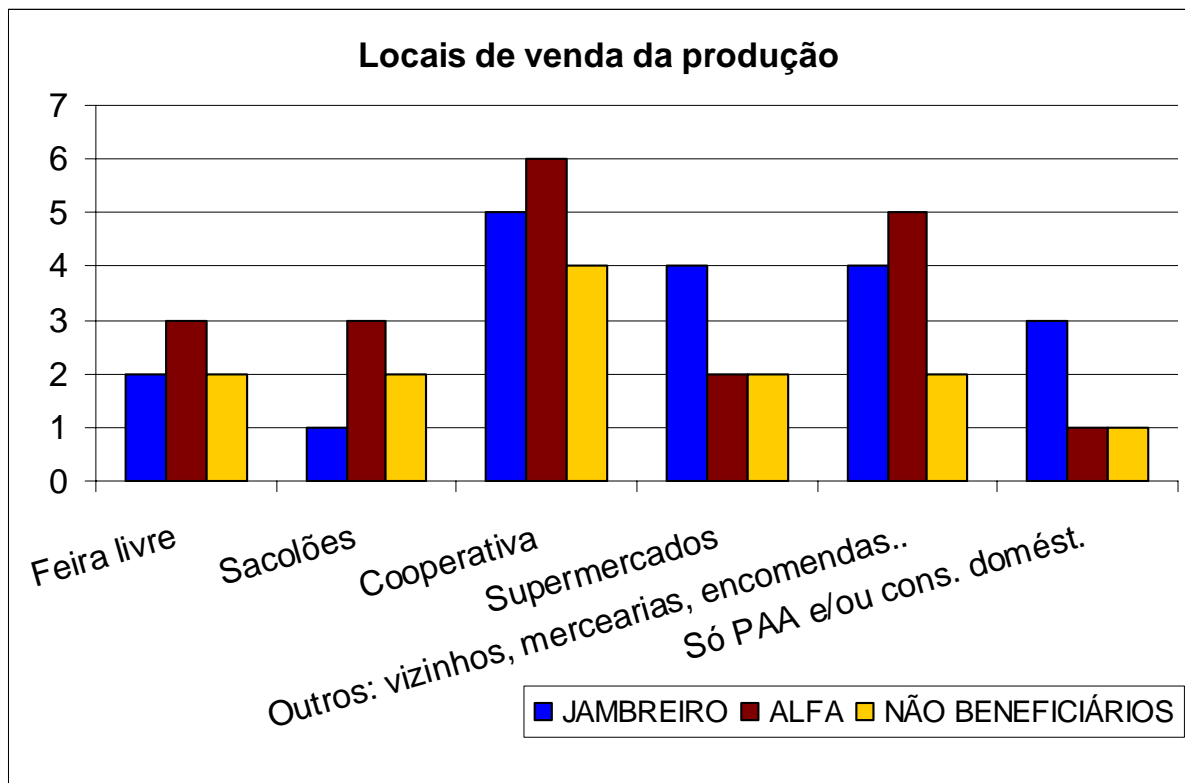


Figura 8: Locais de venda da produção dos agricultores entrevistados

Perguntou-se aos agricultores que têm participado do PAA quais seriam os motivos pelos quais eles não vendem, ou vendem pouco para o mercado convencional (Tabela 39). A produção insuficiente foi o motivo mais citado (7 vezes). A ausência de embalagem adequada, rótulo, classificação e selo de inspeção foi a segunda causa de vendas reduzidas ao mercado convencional (6 vezes). A dificuldade com o transporte dos produtos foi a terceira (5 vezes). Não conseguir cumprir as exigências de quantidade e regularidade foi o quarto motivo (4 vezes). O ultimo motivo citado foi o preço baixo dos seus produtos no mercado (2 vezes). Um dos agricultores que respondeu que o preço é baixo complementou, informando que não vende mais para supermercados e sacolões porque eles não têm o compromisso de receber a mercadoria, como ocorre com o PAA.

Tabela 39: Motivos por não se vender mais no mercado convencional

Beneficiários	Por quê você não vende (ou vende pouco) para o mercado convencional?				
	o preço pago é baixo	não consigo cumprir ⁽¹⁾	Transporte	produção insuficiente	não tem selo de inspeção ⁽²⁾
Jambreiro	1	2	3	4	2
ALFA	1	2	2	3	4
Total	2	4	5	7	6

⁽¹⁾ não consigo cumprir as exigências de quantidade e regularidade.

⁽²⁾ não tem selo de inspeção, embalagem adequada - rótulo - ou classificação.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

A Tabela 40 mostra o resultado da seguinte pergunta: o PAA te influenciou a procurar outros mercados? Aproximadamente 67% dos entrevistados disseram que não influenciou. Para esses, o PAA foi só um mercado a mais. Eles já produziam e tinham mercados mais ou menos definidos antes do Programa. Apesar da resposta “NÃO” ter sido da maioria, ela não é estatisticamente dominante, indicando que não há uma opinião definida entre os agricultores.

Os outros 33% afirmaram que o PAA influenciou na procura por outros mercados. Para um agricultor, o Programa o influenciou porque a produção aumentou e teve que escoar o excedente para outros mercados. Para outro, o aprendizado proporcionado pelo Programa fez com que aumentasse a produção e, conseqüentemente, a comercialização por outras vias, já que o limite de aquisição por família foi considerado baixo. Outra forma curiosa de influência foi a falha do transporte da Associação. Para não perder a produção, o agricultor teve que encontrar outro mercado. Para outros dois agricultores, o PAA os despertou a vender rapadurinha. Um para uma rede de farmácias em Brasília, o outro para restaurantes no município. Os dois não puderam iniciar as vendas devido à falta de rótulo. Disseram que providenciariam logo. Outro agricultor aprendeu a produzir frango por causa do PAA e passou a vender para supermercados, mas precisou

parar a produção por não estar cumprindo a legislação sanitária. A polpa de frutas também deixou de ser vendida para outros mercados por não ter selo de inspeção.

Tabela 40: influência do PAA em procurar outros mercados.

Beneficiários	O PAA te influenciou a procurar outros mercados?		
	SIM	NÃO	Total
Jambreiro	5	8	13
ALFA	3	8	11
Total	8	16*	24

* indica diferença entre as respostas é significativa com 99% de confiança pelo teste Z.

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Os agricultores também responderam ao questionamento: houve alguma experiência nova de comercialização proporcionada pela participação no PAA? (Tabela 41). A maioria não vivenciou nenhuma experiência nova de comercialização por causa da participação no PAA e não ocorreu diferença estatística entre as respostas dos agricultores da ALFA e da Jambreiro: 91,6% dos entrevistados responderam “NÃO”.

Tabela 41: experiência nova de comercialização proporcionada pelo PAA

Beneficiários	Alguma experiência nova de comercialização foi proporcionada pela participação no PAA?		
	SIM	NÃO	Total
Jambreiro	1	12	13
ALFA	1	10	11
Total	2	22	24

Fonte: pesquisa de campo no Município de Paracatu, 2008.

Apenas para uma produtora da Jambreiro, o PAA proporcionou novas experiências de comercialização. O programa tornou o produto (mel de abelhas) conhecido nos lugares onde ela realiza suas entregas. Isso lhe rendeu outras vendas. Outro agricultor da ALFA também passou a vender couve para os professores e funcionários das entidades. Ele sempre leva um pouco a mais do que deve ser entregue e oferece aos funcionários e a quem estiver presente.

Apesar de não ter proporcionado alguma experiência nova de comercialização, dois agricultores informaram que o PAA trouxe oportunidades de participação em cursos, palestras sobre como produzir, sobre higiene na preparação dos alimentos, entre outros. Para um grupo que pertence à comunidade Remanescente de Quilombo São domingos (assistido pela ALFA), só não houve outras experiências de comercialização por falta de recurso para produzir mais. O atraso do pagamento inviabilizou a criação de frangos e, conseqüentemente, novas experiências deixaram de ocorrer.

Em complementação a esta pergunta, outra foi feita: surgiu algum novo mercado para os seus produtos devido ao aprendizado proporcionado pelo PAA? Todos os agricultores entrevistados responderam negativamente. Apesar disso, alguns informaram que houve aprendizado para a produção voltada para o mercado. Outros aprenderam a preparar os alimentos com higiene. Outros ainda aprenderam como produzir (exemplo do frango). Uma das entidades que recebiam o frango gostou do produto de uma agricultora e manifestou interesse em comprar regularmente.

Um dos agricultores participantes do PAA vende seus produtos para 173 clientes. São pessoas da vizinhança, parentes, amigos e conhecidos. Esse mesmo produtor vende para a empresa mineradora instalada no município, para um hotel e para restaurantes. Ele criou uma rede social que tem feito com que ele sobreviva sem vender no mercado formal. O PAA foi mais um dentro desse universo de clientes.

4.7 O PAA NA VISÃO DOS ATORES ENTREVISTADOS

Os agricultores entrevistados opinaram sobre o que pode ser feito para melhorar o PAA. Citada por dezessete dos vinte e quatro beneficiários entrevistados, a principal medida seria tornar mais ágil o pagamento pelas entregas. A segunda sugestão foi aumentar a cota de venda por família. Auxiliar de alguma forma o transporte dos produtos foi outra demanda dos agricultores. Auxiliar na infraestrutura das associações e apoio à assistência técnica também foram medidas complementares ao PAA sugeridas. A sugestão de que o PAA se torne uma política de Estado também foi citada.

As entidades também sugeriram melhorias. A principal sugestão das entidades entrevistadas foi a informação à entidade da quantidade de produtos, quais produtos que serão entregues e o cronograma de entrega, para que possa haver um planejamento do cardápio. A segunda sugestão foi que o PAA prepare os agricultores para vender para o mercado, orientando-os sobre a qualidade e aparência dos produtos, armazenamento, embalagens adequadas. Quando perguntadas sobre qual seria o principal problema do PAA, duas delas responderam que era a qualidade. Uma informou que a quantidade inadequada era o principal problema. As demais não citaram problemas relacionados ao Programa. Todas elas elogiaram o PAA e reconhecem a sua importância para a complementação da alimentação do seu público beneficiário.

As escolas entrevistadas informaram que só o alimento básico vem da prefeitura. Com o PAA, a alimentação e a saúde dos estudantes melhorou. Passaram a comer mais hortaliças, frutas e carne (no caso de escolas atendidas pelos produtos vindos da Jambreiro). Os alunos estão mais assíduos às aulas.

No caso da Pastoral da Criança, com os alimentos do Programa o número de crianças acompanhadas aumentou, diminuiu o índice de desnutrição e aumentou o número de reuniões e envolvimento das mães. Grande parte desse aumento foi proporcionada pelo alimento servido nas reuniões.

5. CONCLUSÕES

Foi analisada a influência do PAA (modalidade CPR-Doação) no aumento da escala, na regularidade da oferta e na qualidade dos produtos dos agricultores familiares, bem como na ampliação dos mercados para os produtos dos agricultores familiares no município de Paracatu.

Em relação ao aumento da escala, conclui-se que não houve influência do PAA neste fator para os agricultores entrevistados. Este fato pode ter ocorrido por vários motivos: o primeiro motivo seria que os agricultores entrevistados passaram a vender para o PAA alimentos que usavam somente para o consumo doméstico, o que não influenciou no aumento da área e do volume de produção da propriedade. O segundo motivo seria pelo fato de vários agricultores terem deixado de vender para outros mercados para vender para o PAA, pela maior facilidade de acesso a este mercado. Por último, o recurso aferido provavelmente foi usado para outras atividades prioritárias (pagar dívidas, por exemplo) em detrimento de investir no aumento da produção.

Em relação ao planejamento da produção para entregar com regularidade, conclui-se neste estudo de caso que o PAA, em sua modalidade CPR-Doação, não tem auxiliado agricultores familiares entrevistados em Paracatu a aperfeiçoarem esta atitude tão importante para a atividade agrícola. A falta de exigência do cumprimento de um cronograma de entrega, a ausência de participação das entidades consumidoras nas decisões sobre a quantidade e regularidade, e a demora no pagamento indicam que o PAA não tem ajudado o produtor a organizar a produção para atender a demanda de produtos no município de Paracatu. Este estudo de caso indica que o foco não está no atendimento às demandas do consumidor (que é

quem pagaria a sua produção) e nem há uma preocupação, por parte dos agricultores entrevistados, em planejar a produção e a entrega. A falta de recursos financeiros para recompor seu capital de giro e a dificuldade de acesso a outros mercados também tem desestimulado o agricultor beneficiário do PAA em Paracatu a entregar com regularidade.

A qualidade dos produtos dos agricultores entrevistados foi considerada boa pela maioria dos consumidores e dos próprios agricultores. Entretanto, há muito que avançar para que os seus produtos conquistem novos mercados, principalmente em relação ao atendimento às normas sanitárias.

Apesar da expectativa de que os agricultores familiares se estruturariam para atender mercados mais complexos, devido à exigência do PAA no atendimento aos padrões de classificação, qualidade e sanidade, isso não vem ocorrendo na intensidade desejada neste estudo de caso em Paracatu. O PAA, na modalidade CPR-Doação, não tem influenciado significativamente a melhoria da qualidade dos produtos dos agricultores entrevistados. Alguns dos motivos observados foram: a falta de mecanismos mais formais de avaliação da satisfação dos clientes por parte dos agricultores familiares; ausência de incentivos financeiros para a produção de produtos de melhor qualidade; inexistência de instrumentos para atestar a qualidade de produtos; pouco conhecimento dos agricultores quanto aos padrões de classificação, qualidade e sanidade exigidos; ausência de um canal de comunicação entre a os gestores do PAA e o consumidor, para reclamação sobre o assunto; possível falha no acompanhamento do Conselho de Segurança Alimentar do município, que seria o responsável pelo controle social do projeto.

O recebimento obrigatório pela entidade beneficiada de uma cópia do projeto aprovado, para conferência das quantidades e produtos que devem ser entregues, é

uma das formas viáveis de controlar a qualidade e, ao mesmo tempo, de educar o produtor e a associação a seguirem um planejamento inicial. Essa obrigatoriedade foi incluída nos normativos da Conab neste ano e seus resultados ainda não puderam ser observados, já que os projetos em execução foram aprovados nos anos anteriores.

A hipótese de que o PAA estaria influenciando os agricultores familiares de Paracatu a ampliarem os mercados não foi confirmada neste grupo analisado. Para a maioria (cerca de 2/3) dos beneficiários entrevistados, o PAA foi somente mais uma forma de escoar a produção. Apesar de agricultores citarem que houve aprendizado para a produção voltada para o mercado por causa do PAA, este aprendizado ainda não se concretizou na conquista de um novo mercado. Para alguns agricultores, inclusive, a participação no PAA fez com que o número de canais de comercialização diminuísse devido à facilidade da venda para o PAA em detrimento de outros mercados (melhor preço de alguns produtos, garantia de venda e recebimento no preço já acordado e transporte garantido pela parceria com a prefeitura).

Para os comerciantes entrevistados a entrega irregular da produção foi o principal impeditivo para não comprarem mais freqüentemente dos agricultores familiares. Grande parte deles vende seus produtos esporadicamente, quando há excedentes de produção. Isso impede o agricultor de construir sua reputação junto aos comerciantes e, conseqüentemente, uma relação de confiança para firmarem algum tipo de contrato. A baixa capacidade de produção foi citada por três, dos quatro agentes entrevistados. Dois deles também gostariam que a qualidade fosse melhor, principalmente em relação à classificação dos produtos.

Caso ocorresse interrupção do PAA, a maioria dos agricultores beneficiados entrevistados não manteria os canais de comercialização advindos com o programa. Os principais motivos alegados foram: a falta de transporte próprio (no caso dos associados à Jambreiro), a falta de recurso financeiro das entidades atendidas pelo PAA, a exigência de os agricultores emitirem nota fiscal e a concorrência em preço e qualidade dos seus produtos com os dos sacolões e supermercados. Duas entidades disseram manter a comercialização com os agricultores, mas impuseram condições para que isso ocorra: a primeira foi que a entrega dos produtos seja regular, e a segunda foi a de que os produtos estejam no mesmo patamar de qualidade dos produtos comprados no supermercado. Com essas respostas, evidencia-se que a qualidade e a frequência da entrega dos produtos dos beneficiários do PAA entrevistados em Paracatu ainda precisam ser aprimoradas para atender a exigência dos consumidores.

A venda de produtos exclusivamente para o PAA é preocupante. Dos 24 beneficiários do PAA entrevistados, 20 disseram que produzem algum alimento que é vendido somente para o PAA. Preocupa, tanto porque o Programa pode estar causando dependência nos agricultores, como porque parte desses produtos não pode ser comercializada no mercado local – e nem no Programa - já que não está em conformidade com as regras da vigilância sanitária.

No município de Paracatu há somente duas entidades que formulam os projetos para o PAA. Observa-se que não há participação das associações dos Projetos de Assentamento, ou dos agricultores de cada comunidade rural na formulação de projetos para o PAA. Alguns agricultores entrevistados informaram que o motivo principal é que suas associações não têm estrutura, nem pessoal para acompanhar as entregas, ou para fazer as prestações de contas. Um outro motivo

seria que seus representantes também não sabem como fazer para acessar o PAA ou para cumprir algumas regras já explícitas nos normativos. Um exemplo é a instrução do MOC quanto ao cumprimento da legislação sanitária²⁰, que pressupõe que o agricultor familiar ou sua associação já saiba como proceder, o que não foi observado na pesquisa.

O transporte pode ser um entrave importante para a comercialização de produtos de muitos agricultores entrevistados, caso o PAA deixe de existir. No caso dos agricultores do Assentamento Jambreiro, que estão a mais de 40 km de estrada de terra da sede do município, se não houvesse parceria com a prefeitura, seria inviável participar do Programa para a grande maioria dos agricultores.

O mercado institucional local é um importante potencial comprador de itens produzidos por agricultores familiares, principalmente após a regulamentação do Decreto nº 6447, de 07 de maio de 2008, que autoriza a compra de produtos para a alimentação escolar desses agricultores. Para atender essa demanda e para não perder os atuais clientes (escolas e demais entidades atendidas pelo Programa), os agricultores familiares de Paracatu precisarão concentrar seus esforços para melhorar a qualidade e a regularidade de sua produção.

Cabe destacar a positiva influência do Programa na melhoria da alimentação e saúde das pessoas que receberam os alimentos do PAA. Nas escolas, os alunos estão mais assíduos, a saúde e a alimentação de muitos melhoraram, devido à maior ingestão de frutas, hortaliças e carnes.

²⁰ No título 30 do MOC, informa-se que os produtos de origem animal devem estar em consonância com as normas do Serviço de Inspeção Federal, Estadual ou Municipal. Demais produtos devem estar de acordo com a vigilância sanitária. Existe ainda outra instrução: "o produto *in natura*: deverá estar limpo, seco e enquadrado nos padrões de identidade e qualidade estabelecidos pelo MAPA, comprovado pelo Certificado de Classificação; o produto beneficiado: acondicionado e nos padrões estabelecidos pelos Órgãos competentes (Conab, 2008c).

Mesmo havendo certo estímulo à produção para o mercado pelo PAA, neste estudo de caso, este estímulo não tem sido suficiente para despertar os agricultores beneficiários de Paracatu a se voltarem para as necessidades do mercado. Falta motivação ou conhecimento suficiente que possibilite a elaboração de um planejamento adequado para a comercialização da sua produção. Apesar da agricultura familiar existir numa lógica própria, caracterizando-se pela diversidade da produção, centralidade do patrimônio familiar e voltada para a reprodução social, ela está cada vez mais integrada aos mercados. Buscar produzir com a regularidade e com os padrões de qualidade exigidos pelos consumidores é cada vez mais indispensável quando se procura ter uma renda da produção agrícola mais regular.

Fica claro que, para que a agricultura familiar seja sustentável, garantindo a sua reprodução social, é necessário o desenvolvimento da capacidade de administrar de forma eficiente as atividades que exerce. O investimento em pesquisa, capacitação dos técnicos que atuam com este público e adequação de técnicas gerenciais especificamente para a agricultura familiar também são fatores importantíssimos para a superação deste problema.

Outro fator imprescindível é que as políticas públicas voltadas para a agricultura familiar, inclusive o PAA, enfatizem e estimulem não somente a produção, mas principalmente o planejamento e o gerenciamento de todas as atividades na propriedade.

Devido ao pequeno escopo geográfico dos dados coletados, estudos mais aprofundados, em outras localidades podem ampliar as conclusões deste estudo ou captar diferenças regionais.

Por ser um programa relativamente novo, o PAA ainda pode receber ajustes para uma execução mais eficiente e eficaz. Seguem abaixo algumas recomendações a partir do que foi observado nesta pesquisa:

- ✓ Os problemas enfrentados pela associação Jambreiro (como proceder no caso de notas fiscais, autorização para a associação emitir nota fiscal de saída, necessidade de inscrição do produtor na secretaria de agricultura) podem ser o entrave para várias outras associações terem acesso ao PAA. Sugere-se orientar melhor o produtor/associação nestes aspectos por meio de cartilhas e na página da Conab/MDS/MDA na internet, como complemento das instruções normativas.
- ✓ Sabe-se ainda que grande parte dos agricultores familiares possui baixa escolaridade e/ou não tem experiência em vendas para o mercado formal. Essa realidade expõe a necessidade de que essas instruções sejam claras, detalhadas e de linguagem acessível para que esses agricultores tenham uma inserção mais virtuosa no mercado formal.
- ✓ Muitos agricultores não têm conhecimento dos padrões de classificação, qualidade e sanidade exigidos pela legislação. Uma sugestão seria a confecção de uma cartilha/complemento das normas do PAA a ser entregue aos agricultores, contendo os padrões de embalagem e classificação para cada produto e o que é recomendado em relação às normas sanitárias.
- ✓ Os produtos da modalidade CPR – Doação são remunerados pela Conab para serem classificados. Entretanto, parece haver uma dificuldade na execução do programa e no cumprimento da norma, pois não há mecanismos para verificar se o produto com a qualidade pela qual se pagou está chegando à mesa dos consumidores. Uma sugestão seria efetuar parceria com o órgão competente do

governo municipal para a classificação da produção. Havendo esse mecanismo de aferição da qualidade, o PAA poderia pagar um valor maior por um produto de melhor qualidade, e assim estaria estimulando o agricultor a melhorar a qualidade dos seus produtos.

- ✓ Constatou-se que as entidades beneficiárias tinham poucas informações sobre os produtos, e o único contato delas com o PAA foi por meio das associações. Recomenda-se instruir as entidades que recebem os produtos para que cobrem o que lhes é de direito (produtos inspecionados, em embalagens adequadas, com rótulo, data de validade, os locais, telefones, meios para reclamação, etc.). Uma cartilha contendo essas informações seria um bom meio de comunicação. A obrigatoriedade de envio de uma cópia da proposta de participação para a entidade consumidora pode ser uma forma de deixar as entidades informadas. Como já informado, este procedimento foi implantado somente a partir de agosto deste ano de 2008, conforme Título 30 do MOC da Conab.
- ✓ A falta de conhecimento dos agricultores familiares sobre vários assuntos relevantes para a produção e comercialização pode ser suprida por meio de parcerias com outras instituições (SEBRAE, por exemplo), para a realização de capacitações nas mais diversas matérias: desde planejamento da produção até técnicas de venda.
- ✓ A dificuldade no cumprimento das normas sanitárias pode ser a oportunidade aos Gestores do Programa de investir em modelos de agroindustrialização de pequeno porte, ou de sensibilização do governo para formulação de leis sanitárias alternativas, aplicáveis à produção artesanal, como a que foi aprovada em Santa Catarina e no Distrito Federal. Esta seria uma saída para os agricultores que

querem entrar no mercado formal de alimentos, principalmente nos supermercados do município, que por sua vez têm deixado de comprar dos agricultores familiares por falta de inspeção sanitária.

- ✓ As iniciativas para facilitar a comercialização dos produtos da agricultura familiar, por meio de legislações sanitárias, tributárias e fiscais específicas e diferenciadas, até agora foram pontuais e localizadas em alguns municípios ou estados (caso do PROVE – DF e legislação diferenciada do estado de Santa Catarina). Apesar de louvável, esta forma de legislar não parece ser a mais adequada, pois caso os agricultores queiram comercializar em outras praças e até exportar, ficam impossibilitados. Seria recomendável uma revisão da legislação em nível federal, estendendo a todos os benefícios até agora concedidos somente a alguns. Outro problema é que essas iniciativas em geral são parte de políticas de governo e não do Estado, o que as deixam vulneráveis à descontinuidade, caso haja mudanças políticas.
- ✓ Uma das possíveis soluções para os atrasos nos pagamentos seria pagar uma parte ao agricultor no ato da entrega e o restante após a conferência pela Conab. Outra medida seria descentralizar o projeto, fazendo com que cada município faça sua prestação de contas separadamente da sede da ALFA, em João Pinheiro. Descentralizar a conferência por parte da Conab também aceleraria o processo. Estabelecer um prazo para a Conab autorizar a movimentação da conta corrente, após o recebimento dos documentos necessários seria outra medida que talvez seja eficaz.
- ✓ Cabe destacar o potencial do PAA em incentivar o planejamento da produção e da comercialização. Um ajuste do Programa, voltando o seu foco para a capacitação dos agricultores nestes aspectos gerenciais, seria uma excelente

estratégia de tornar o PAA uma política mais educativa, organizadora e emancipadora.

REFERÊNCIAS

- ALVES, E. Retornos à escala em mercado competitivo: teoria e evidências. In: *Migração rural–urbana, agricultura familiar e novas tecnologias: coletânea de artigos revistos*. Brasília. Embrapa Informação Tecnológica, 2006.
- AZEVEDO, P. F. Comercialização de Produtos Agroindustriais. In: BATALHA, M. O. (org). *Gestão Agroindustrial*. São Paulo. Ed. Atlas, 1997. v. 1.
- BATALHA, M. O.; BUAINAIN, A. M.; FILHO, H. M. de S. Tecnologia de Gestão e Agricultura Familiar. In: BATALHA, M. O e FILHO, H. M. de S (org). *Gestão Integrada da Agricultura Familiar*. São Carlos. EdUFSCar, 2005.
- BIANCHINI, V. *Políticas Públicas para a Agricultura Familiar. Desenvolvimento Local Sustentável*. Curitiba, 2000. Disponível em: http://www.deser.org.br/pub_read.asp?id=23. Acesso em: 22 jun, 2007.
- CARVALHO, J. L. H. PROVE –DF A descontinuidade apesar do amparo legal. *Revista de Agricultura Urbana*. nº 16. Brasília, DF. Disponível em: www.ipes.org/au/pdfs/raup16/AU16prove.pdf. Acesso em 24.10.2008
- COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB. Resultados das Ações da Conab em 2007. Brasília, 2008a. Disponível em http://www.conab.gov.br/conabweb/agriculturaFamiliar/paa_legislacao.html. Acesso em 01.11.2008.
- _____. Notícias (20/11/2008). Agricultores familiares de Minas terão mais recursos do PAA. Nov, 2008b. Disponível em <http://www.conab.gov.br/conabweb/index.php?PAG=73&NSN=863>. Acesso em 20/11/2008.
- _____. Manual de operações da Conab – MOC, títulos 27 e 30. Brasília, 2008c. Disponível em <http://www.conab.gov.br/conabweb/moc.php>. Acesso em 09.10.2008.
- CYNTRÃO, F. M. C. *Programa de aquisição de alimentos (PAA): uma comparação entre dois Estados do Brasil*. Brasília: Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, 2008, 80 p. Dissertação de Mestrado.
- DEL GROSSI, M. E.; GRAZIANO DA SILVA, J. Movimento recente da agricultura familiar. Cadernos do CEAM, Brasília, v. 6, n. 24, p. 91-102, 2006.
- DELGADO, G. D; CONCEIÇÃO, J.C.P.R, OLIVEIRA, J.J; *Avaliação do programa de Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar (PAA)*. Brasília, IPEA, 2005.
- CAMARGO FILHO, W. P. de ; MAZZEI, A. R. Hortaliças prioritárias no Planejamento da Produção Orientada: estacionalidade da produção e dos preços. *Informações Econômicas*, SP, v.24, n.12, dez. 1994.

GEHLEN, I. Políticas públicas e desenvolvimento social rural. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 18, n. 2, jun 2004. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sciarttext&pid=S0102-88392004000200010&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 20.11. 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Censo Agropecuário 1995/1996. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/1995_1996/31/d31_t04.shtm. Acesso em 12.01.2009.

INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA – INCRA. Novo retrato da agricultura familiar – o Brasil redescoberto. Projeto de Cooperação Técnica INCRA/FAO. Brasília. Fev, 2000.

FOME ZERO. Uma proposta de política de Segurança Alimentar para o Brasil. Disponível em <http://www.fomezero.gov.br>. Livro Projeto Fome Zero, outubro 2001.

_____. Principais ações implementadas pelo Programa Fome Zero: Balanço de 2003. *Expo Fome Zero*. São Paulo, 2004. Disponível em <http://www.fomezero.gov.br>

GUILHOTO, J. M; SILVEIRA, F. G; AZZONI, R.; ICHIHARA, M. Agricultura familiar na economia: Brasil e Rio Grande do Sul. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2005. 44 p. (Estudos Nead; 9). Disponível em: <http://www.nead.org.br/index.php?acao=biblioteca&publicacaoID=312>. Acesso em: 23.03.2008.

GUILHOTO, J. M; SILVEIRA, F. G; ICHIHARA, M.; AZZONI, R. A importância do agronegócio familiar no Brasil. *Rev. Econ. Sociol. Rural*, Brasília, v. 44, n. 3, 2006.

SILVA, J. F. G. Oligopólios Rurais. Disponível em: <http://www.tecsi.fea.usp.br/eventos/Contecsi2004/BrasilEmFoco/port/polsoc/refagra/probmod/oligorur/apresent.htm>. Acesso em 28.03.2008

GUIMARÃES, G de A. M. C; GUANZIROLI, C. E. Desenvolvimento Regional Rural Sustentável e Economias de Escopo na Agricultura: Um Aspecto a Explorar. *XLIII Congresso da SOBER*. Ribeirão Preto, 2005. Disponível em: http://sober.org.br/conteudo.php?item_menu_id=6&mostra_congresso_realizado=1&id_realizado=2. Acesso em: 05.11.2008

LAMARCHE, H. et al. *A agricultura familiar: comparação internacional - I. Uma realidade multiforme*. Trad. Tijiwa, Ângela M. N. Campinas, SP. UNICAMP, 1993.

LEI Nº 11.326, DE 24 DE JULHO DE 2006. *Diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais*. Diário Oficial da União Ano CXLIII Nº- 141

Lei Orgânica de Assistência Social, (LOAS) disponível em http://www.dji.com.br/leis_ordinarias/1993-008742/1993-008742-25-26.htm.

LIMA, L. S.; TOLEDO, J. C. Gestão Integrada da Agricultura Familiar: módulo - Gestão da Qualidade, 2004. Disponível em: <http://www.gepai.dep.ufscar.br/viewpub.php?id=187>. Acesso em 28.04.2008.

LIMA, L. S.; TOLEDO, J. C. Gestão da Qualidade. In: FILHO, M. S. e BATALHA, M. O. (Org.) *Gestão Integrada da Agricultura Familiar*. São Carlos, EdUFSCar, 2005

LINS, B. E. *Breve história da engenharia da qualidade*. Cadernos Aslegis 4(12):53-65. Set/dez, 2000.

LOURENZANI, W. L. Modelo dinâmico para a gestão integrada da agricultura familiar. São Carlos: UFSCar, 2005. 192 p. Tese (Doutorado) -- Universidade Federal de São Carlos, 2005.

LUENGO, R. de F. A.; GALBO, A. G.; Classificação de hortaliças e frutas. *Circular técnica nº 43*. EMBRAPA, Brasília. Dez, 2006a.

LUENGO, R. de F. A.; GALBO, A. G.; *Embalagens para comercialização de hortaliças e frutas*. *Circular técnica nº 44*. EMBRAPA, Brasília. Dez, 2006b.

MACIEL, L. R. Mercado Institucional de Alimentos: Potencialidades e Limites para a Agricultura Familiar. Brasília: Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, 2008, 115p. Dissertação de Mestrado, 2008.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO SOCIAL – MDS. Estudo Comparado sobre a Efetividade das Diferentes Modalidades do Programa de Aquisição de Alimentos no Nordeste In: *Avaliação de políticas e programas do MDS: resultados: Segurança Alimentar e Nutricional*. / Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome; Secretaria de Avaliação e Gestão da Informação.-- Brasília, DF: MDS; SAGI, 2007. 412 p.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO – MDA e DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS - DIEESE. *Estatísticas do meio rural 2008*. Brasília: MDA:DIEESE, 2008.

MÜLLER, A. L; FIALHO, M. A. V.; SCHNEIDER, S. A inovação institucional e a Atuação dos Atores locais na Implementação do Programa de Aquisição de Alimentos no Rio Grande do Sul. In: BOTELHO, F. B. F. *Avaliação de Políticas de Aquisição de Alimentos*. Brasília: Universidade de Brasília, CEAM, NEAGRI. v. 7, n. 27, 2007.

PENROSE, E. A economia da diversificação. *Revista de Administração de Empresas*. Rio de Janeiro, 19(4): 7-30, out./dez., 1979.

PREZOTTO, L.L. Qualidade ampla: referência para a pequena agroindústria inserida em uma proposta de desenvolvimento regional descentralizado. In: *Inovações nas Tradições da Agricultura Familiar*. LIMA, D. de A. e WILKINSON, J. (org.). Brasília, CNPq/Paralelo 15, 2002.

SANTOS, G. J. dos.; MARION, J. C. *Administração de custos na Agropecuária*. 2 ed. São Paulo. Atlas, 1996.

SCHMITT, C. J. Aquisição de alimentos da agricultura familiar: integração entre política agrícola e segurança alimentar e nutricional. *Revista de Política Agrícola*, Brasília: MAPA/SPA, v. 14, n. 2, p. 78-88, abr. / jun. 2005. Ano XIV – Nº 2 – Abr./Maio/Jun. 2005

SCHNEIDER, S. A pluriatividade e o desenvolvimento rural brasileiro. In: BOTELHO FILHO, Flávio Borges (org.). *Agricultura Familiar e desenvolvimento territorial – contribuições ao debate*. Brasília: Universidade de Brasília, Centro de Estudos Avançados Multidisciplinares, Núcleo de Estudos Avançados. V.5, n. 17, 2005.

SCHNEIDER, S. Tendências e temas dos estudos sobre desenvolvimento rural no Brasil. *Anais... XXII Congress of European Society for Rural Sociology*, 2007.

SPERS, E. E. Mecanismos de regulação da qualidade e segurança em alimentos. São Paulo:FEA/USP, 2003. 136p. Tese de doutorado, 2003

TOLEDO, J. C. Gestão da qualidade na agroindústria.. IN: BATALHA, M. O. (org.). *Gestão Agroindustrial*. Editora Atlas, 1997.

VIEIRA, D. de F. A; VIANA, C. A. dos S. O Programa de Aquisição de Alimentos – PAA e sua relação com o modo de funcionamento da agricultura familiar. *Anais VII congresso Brasileiro de Sistemas de Produção*. Fortaleza, set/ 2007. Disponível em: <http://www.cnpat.embrapa.br/sbsp/>. Acesso em 25.11.2007.

WANDERLEY, M. de N. B. Raízes Históricas do Camponato Brasileiro. In Tedesco, João Carlos. *Agricultura Familiar, realidades e perspectivas*. 2ª ed. Passo Fundo: EDIUPF, 1999.

WILKINSON, J. Organizações Rurais e Agroindustriais. V.1 – N. 1 – Jan./Jun – Revista de Administração da UFLA, 1999.

WILKINSON, J.; Mior, L. C. Setor informal, produção familiar e pequena agroindústria: interfaces. *Estudos Sociedade e Agricultura*, 13, outubro 1999: 29-45.

YASBEK, M.C *O programa fome zero no contexto das políticas sociais brasileiras*. , São Paulo Perspec.vol.18.nº.2. São Paulo, 2004.

ANEXO A

Questionário Entrevista Beneficiário

Informações iniciais					
Nome do entrevistado:					
Município em que nasceu:			UF		
Local de moradia					
Município:			UF [][]		
O local é assentamento da reforma agrária?			<input type="checkbox"/> Sim*		<input type="checkbox"/> Não
*Qual é o nome do assentamento?					
*Qual é o número de famílias no assentamento:					
*Qual é o órgão responsável pelo assentamento?					
<input type="checkbox"/> INCRA	<input type="checkbox"/> Cédula da Terra	<input type="checkbox"/> Projeto São José	<input type="checkbox"/> Crédito Fundiário	<input type="checkbox"/> Ass. do governo do estado	<input type="checkbox"/> Outros
Localidade (bairro, distrito, vilarejo, povoado): _____					
Nome do logradouro _____					

Informações de origem			
Há quanto tempo está neste município?	anos	ou desde :	
Há quanto tempo é agricultor familiar?	anos	ou desde:	
Há quanto tempo trabalha no meio rural?	anos	ou desde:	<input type="checkbox"/> desde jovem : anos
Qual foi sua principal ocupação no meio rural antes?		Já trabalhou fora do meio rural?	
<input type="checkbox"/> nenhuma <input type="checkbox"/> empregado em fazenda		<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*
<input type="checkbox"/> diarista <input type="checkbox"/> arrendatário <input type="checkbox"/> meeiro <input type="checkbox"/> agricultor proprietário <input type="checkbox"/> parceiro <input type="checkbox"/> Outro Qual?		*Qual era sua ocupação?	
		<input type="checkbox"/> Comércio <input type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Órgão Público <input type="checkbox"/> Construção civil <input type="checkbox"/> Serviços <input type="checkbox"/> Outro Qual?	

Alguém da sua família se voltou para a produção agrícola por causa do PAA?

- Sim
 Não

Tipo de moradia		
<input type="checkbox"/> Alvenaria* <input type="checkbox"/> *acabada <input type="checkbox"/> *semi-acabada <input type="checkbox"/> *em construção	<input type="checkbox"/> Madeira <input type="checkbox"/> Taipa	<input type="checkbox"/> Adobe <input type="checkbox"/> Barraco de lona
Sua residência possui energia elétrica?	<input type="checkbox"/> Sim*	<input type="checkbox"/> Não
<input type="checkbox"/> *Rede de fornecimento pública <input type="checkbox"/> *Gerador <input type="checkbox"/> *Energia solar		

Água e esgoto
De onde vem a água que abastece sua casa?
<input type="checkbox"/> rede pública <input type="checkbox"/> poço ou nascente <input type="checkbox"/> cisterna de placa <input type="checkbox"/> barreiro <input type="checkbox"/> açude Outra Qual?
Qual é o destino do esgoto de sua residência?
<input type="checkbox"/> Rede pública <input type="checkbox"/> Fossa rudimentar (negra) <input type="checkbox"/> Liberação a céu aberto (vala) <input type="checkbox"/> Rio ou riacho <input type="checkbox"/> Fossa séptica <input type="checkbox"/> Outro Qual?

Bens duráveis no domicílio				
Tem na sua casa:			Foram adquiridos após sua entrada no PAA?	
Telefone convencional fixo?	S	N	S	N
Telefone celular?	S	N	S	N
Televisão ?	S	N	S	N
Microcomputador?	S	N	S	N
Acesso a Internet?	S	N	S	N
Radio?	S	N	S	N
Geladeira?	S	N	S	N
Antena parabólica?	S	N	S	N
Quantos destes itens tem na casa? (0 para nenhum item)			Foram adquiridos após sua entrada no PAA?	
Carro?	[]		[]	
Moto?	[]		[]	
Caminhão?	[]		[]	
Trator?	[]		[]	
Micro trator?	[]		[]	
Grade	[]		[]	
Arado	[]		[]	
Roçadeira	[]		[]	
Plantadeira	[]		[]	
Pulverizador	[]		[]	
Carretela	[]		[]	
Outros:	[]		[]	

Qual a composição da renda da família?	___%	Aposentadoria
	___%	Renda da produção agrícola
	___%	Trabalho fora da propriedade
	___%	
	100%	Total da renda

Qual é a renda média da produção agrícola na propriedade?	
R\$	/ mês
Houve aumento desta renda após a participação no PAA?	
() Sim* () Não	* De quanto? R\$ /mês

Caracterização da terra/produção					
Qual é a área da sua terra?	[_____] ha				
Qual é a área que aproveita para plantar?	[_____] ha				
Você é proprietário da terra em que produz?	() Sim	() Não*			
* Qual a sua condição de exploração?	() arrendatário	() meeiro	() parceiro	() Título de uso (assent.)	() ocupante
Nº de empregados		Permanentes		Temporários	

Produção da propriedade		
Cultura/ criação	Área/ rebanho	Produção/safra (ou por dia)

Acesso ao PRONAF e ao PAA				
Já recebeu financiamento do PRONAF	() Sim*	() Não	➔	*Qual é sua classificação no PRONAF? () A () B () C () D

ano de:	Participou do:				
2003	<input type="checkbox"/> CDAF	<input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF
2004	<input type="checkbox"/> CDAF	<input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF
2005	<input type="checkbox"/> CDAF	<input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF
2006	<input type="checkbox"/> CDAF	<input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF
2007	<input type="checkbox"/> CDAF	<input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF
2008	<input type="checkbox"/> CDAF	<input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF

A inscrição foi:	() Individual
() Associação	() Já existia antes do PAA
() Cooperativa	() Já existia antes do PAA
() Grupo informal	() Já existia antes do PAA
() ONG	() Já existia antes do PAA

DOCUMENTAÇÃO							
Documentos	Adquiriu por causa do PAA?		Já possuía		Dificuldade em obter		
	S	N	S	N	Alta	Média	Baixa
CPF	S	N	S	N	Alta	Média	Baixa
RG	S	N	S	N	Alta	Média	Baixa
Conta bancaria	S	N	S	N	Alta	Média	Baixa
DAPAA (acampados)	S	N	S	N	Alta	Média	Baixa
DAP	S	N	S	N	Alta	Média	Baixa
Outro:	S	N	S	N	Alta	Média	Baixa

Divulgação e percepção do programa				
Você entendeu como funciona todo o PAA?				
() Bem () Mais ou menos () Pouco				
Você conhece todas as modalidades do PAA?				
() Sim		() Não		
Qual a principal dificuldade para participar do PAA?				
() Documentação	() Qualidade dos produtos	() Quant. produzida	() cumprir o cronograma de entrega:	() Outros
O que acha que pode ser feito para melhorar o PAA?				
Conhece agricultores / pessoas que ficaram sabendo do PAA e não participaram. Quais foram os motivos?				
<input type="checkbox"/> Muito complicado		<input type="checkbox"/> faltou documentos		<input type="checkbox"/> Não eram da associação dos agricultores
<input type="checkbox"/> Não acreditaram no programa			<input type="checkbox"/> Outros:	
Existe um conselho municipal (grupo de pessoas) responsável pelo acompanhamento do programa?				
() Não () Sim*				
*Você sabe o que o conselho faz?				
() Sim () Não				

Mudanças na produção e comercialização							
Por causa do PAA:							
Passaram a produzir novos produtos		() Sim	() Não	Quais?			
Aumentaram a quantidade produzida?		() Sim	() Não	Quais produtos?			
Passaram a planejar a produção para entregar com maior frequência (regularidade)?		() Sim	() Não	Quais produtos?			
Melhoraram a qualidade dos produtos?		() Sim	() Não	Quais produtos?			
Usaram mais tecnologia?		<input type="checkbox"/> A assistência técnica	<input type="checkbox"/> Adubos	<input type="checkbox"/> Maquinas/ implementos	<input type="checkbox"/> Irrigação	<input type="checkbox"/> Agric. orgânica	
<input type="checkbox"/> Outros:							
Deixou de comer (consumir algum produto) para vender para o PAA? () Sim () Não							
Se o PAA acabar?							
Produção				Comercialização			
<input type="checkbox"/> Mantém	<input type="checkbox"/> Aumenta	<input type="checkbox"/> Diminui	<input type="checkbox"/> Dimin. Total.	<input type="checkbox"/> Mantém	<input type="checkbox"/> Aumenta	<input type="checkbox"/> Diminui	<input type="checkbox"/> Dimin. Total.
Manterá a comercialização com as entidades? () Sim () Não							
Por quê?							
A entrada no PAA mudou a relação com os comerciantes? () Sim () Não							
Como e por que?							
O preço de algum produto melhorou no mercado por causa do PAA?		() Sim	() Não	De quais produtos?			
Além do PAA, onde você vende a produção				Antes do PAA, onde você vendia essa produção?			
() Feira livre _____%		() Supermercados _____%		() Feira livre _____%		() supermercados _____%	
() Ceasa _____%		() Atravessador _____%		() Ceasa _____%		() Atravessador _____%	
() Sacolões _____%		() Atacadista _____%		() sacolões _____%		() Atacadista _____%	
() Cooperativa _____%		() só vendo para o PAA e cons. doméstico		() Cooperativa _____%		() Não produzia esses itens	
		() outros _____%		() Não vendia, só cons. doméstico		() outros _____%	

A baixa quantidade produzida já impediu de vender para algum desses mercados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Quais mercados?	
A baixa qualidade dos produtos já impediu de vender para algum desses mercados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Quais mercados?	
Existe algum produto alimentício que você não vende para o PAA, mas comercializa no mercado?	<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*	Qual(is)?	
Porque o senhor não vende (vende pouco) para o mercado convencional?	<input type="checkbox"/> o preço pago é muito baixo	<input type="checkbox"/> não consigo cumprir as exigências de quantidade e regularidade	<input type="checkbox"/> Outro.	
*No caso de sim, por quê?	<input type="checkbox"/> os beneficiários consumidores não se interessam pelo produto	<input type="checkbox"/> Esse produto já possui mercado garantido	<input type="checkbox"/> o preço do PAA é baixo	<input type="checkbox"/> outro. Qual?
Existe algum produto que você vende para o PAA, mas não comercializa no mercado?	<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*	Qual(is)?	
*No caso de sim, por quê?	<input type="checkbox"/> o mercado não se interessa pelo produto	<input type="checkbox"/> A produção é insuficiente	<input type="checkbox"/> o preço no mercado é muito baixo	<input type="checkbox"/> outro. Qual?

O PAA te influenciou a procurar outros mercados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não		
Como?				
Alguma experiência nova de comercialização foi proporcionada pela participação no PAA?	<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*	Qual?	
Surgiu algum novo mercado (oportunidades de comercialização) para os produtos dos agricultores devido ao aprendizado proporcionado pelo PAA?	<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*	Qual?	
QUALIDADE				
Você segue a legislação sanitária exigida para a venda para o PAA?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?	
Você se preocupa com a qualidade do produto para entrega ao PAA?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?	
Houve, durante as fases do processo produtivo, a busca por melhorar a qualidade para atender as exigências do PAA?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?	
Você faz alguma avaliação da satisfação dos seus clientes (beneficiários do PAA ou não)?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?	

Os produtos são classificados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais e porquê?
A classificação é adequada?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais produtos e porquê?
Os produtos de origem animal são inspecionados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais e porquê?
Como você avalia a qualidade dos seus produtos?	<input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Regular	<input type="checkbox"/> Ruim
Algum beneficiário já reclamou da qualidade de seus produtos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	
Você melhoraria a qualidade dos seus produtos se recebesse um valor a mais por isso?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você acredita que há incentivos no programa para a melhoria da qualidade?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você usa somente agrotóxicos registrados para a cultura que você planta?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você cumpre os prazos de carência dos agrotóxicos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	

PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO E REGULARIDADE DE OFERTA				
Como foram definidos os produtos para o projeto?	<input type="checkbox"/> Necessidade informada pelos consumidores	<input type="checkbox"/> Produção existente na comunidade	<input type="checkbox"/> Outros:	
Como foram definidos os quantitativos de produtos a serem vendidos?	<input type="checkbox"/> Necessidade informada pelos consumidores	<input type="checkbox"/> Capacidade de produção dos fornecedores	<input type="checkbox"/> Não sei	<input type="checkbox"/> Outros
Como foi definida a periodicidade de entrega dos produtos?	<input type="checkbox"/> Necessidade informada pelos consumidores	<input type="checkbox"/> Capacidade de produção dos fornecedores	<input type="checkbox"/> Não sei	<input type="checkbox"/> Outras
Como se dá a decisão de produzir?	<input type="checkbox"/> Com base no que eu posso produzir	<input type="checkbox"/> Com base na tradição da família	<input type="checkbox"/> De acordo com o preço dos produtos	<input type="checkbox"/> outro
Com a entrada do PAA, mudou a forma de decisão?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não		
Você entrega todos os produtos que foram acordados na proposta de participação?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Nunca	
*Qual o motivo de não conseguir cumprir?	<input type="checkbox"/> O preço acordado é muito baixo, aí vendo no mercado por um preço maior	<input type="checkbox"/> frustração de safra por problemas climáticos.	<input type="checkbox"/> outro	
Você substitui produtos?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Nunca qual a %	
Os produtos substituídos são equivalentes?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Nunca	
Você consegue cumprir o cronograma de entrega descrito no projeto?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Nunca	

Qual é o motivo de não cumprir?	() frustração de safra por problemas climáticos.	() não planejei a produção para entregar conforme o cronograma.	() outro
Vender para o PAA o motivou a planejar a produção para entregar regularmente em outros mercados?	() Sim	Como?	() Não, não tinha planejamento da produção e ainda não tenho.
Você registra os dados da produção para identificar problemas e melhorar os pontos críticos?	() Sim	() Não	

Responsável pela entrega						
Produto	Entrega					
	Assoc. Agri.	Conab	Pref.	Consumidor	Outro	

Preço / Custo de produção							
	Preço do PAA paga a produção?				Os preços no mercado pagam a produção?		
	S	N	*Quais os produtos?		S	N	*Quais os produtos?
	S	N*			S	N*	

Embalagem – (somente dos produtos entregues no PAA) Atualmente													
Embalagem Produto	Usa		Própria		Qual embalagem?	É adequada?		Quem deu/Cedida (%)				Disponível no momento ideal	
	S	N	S	N		S	N	Conab	Pref.	Associ.	Outro		
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N

Transporte de produtos							
Próprio		Contratado	Cedido			Outro	Qual?
Individual	coletivo		Prefeitura	Associação	Gov. Federal		
%	%	%	%	%	%	%	

Fim entrevista: _____ H _____ M Entrevista MUITO BOA BOA MÉDIA RUIM DESCARTAR

ANEXO B

Questionário Entrevista Não Beneficiário

Informações iniciais						
Nome do entrevistado: _____						
Município em que nasceu:	UF	_____				
Local de moradia						
Município:	UF [][]	_____				
O local é assentamento da reforma agrária?	<input type="checkbox"/> Sim*	<input type="checkbox"/> Não				
*Qual é o nome do assentamento? _____						
*Qual é o número de famílias no assentamento: _____						
*Qual é o órgão responsável pelo assentamento?						
<input type="checkbox"/> INCRA	<input type="checkbox"/> Cédula da Terra	<input type="checkbox"/> Projeto São José	<input type="checkbox"/> Crédito Fundiário	<input type="checkbox"/> Ass. do governo do estado	<input type="checkbox"/> Outros	
Localidade (bairro, distrito, vilarejo, povoado): _____						
Nome do logradouro _____						
Tipo:	<input type="checkbox"/> Rua	<input type="checkbox"/> Estrada	<input type="checkbox"/> Rodovia	<input type="checkbox"/> Fazenda	<input type="checkbox"/> Lote	<input type="checkbox"/> Outro:

Informações de origem			
Há quanto tempo está neste município?	anos	ou desde :	
Há quanto tempo é agricultor familiar?	anos	ou desde:	
Há quanto tempo trabalha no meio rural?	anos	ou desde:	<input type="checkbox"/> desde jovem : anos
Qual foi sua principal ocupação no meio rural antes?			Já trabalhou fora do meio rural?
<input type="checkbox"/> nenhuma			<input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Sim*
<input type="checkbox"/> empregado em fazenda			*Qual era sua ocupação?
<input type="checkbox"/> diarista			<input type="checkbox"/> Comércio
<input type="checkbox"/> arrendatário			<input type="checkbox"/> Indústria
<input type="checkbox"/> meeiro			<input type="checkbox"/> Órgão Público
<input type="checkbox"/> agricultor proprietário			<input type="checkbox"/> Construção civil
<input type="checkbox"/> parceiro			<input type="checkbox"/> Serviços
<input type="checkbox"/> Outro Qual?			<input type="checkbox"/> Outro Qual?

Alguém da sua família se voltou para a produção agrícola nos últimos anos?

Sim*

Não

* Por quê?

Documentos	Tem		Dificuldade em obter		
	S	N	Alta	Média	Baixa
CPF	S	N	Alta	Média	Baixa
RG	S	N	Alta	Média	Baixa
Conta bancaria	S	N	Alta	Média	Baixa
DAPAA (acampados)	S	N	Alta	Média	Baixa
DAP	S	N	Alta	Média	Baixa
Outro:	S	N	Alta	Média	Baixa

Tipo de moradia		
Qual é o material de construção de sua casa?		
<input type="checkbox"/> Alvenaria* <input type="checkbox"/> *acabada <input type="checkbox"/> *semi-acabada <input type="checkbox"/> *em construção	<input type="checkbox"/> Madeira <input type="checkbox"/> Taipa	<input type="checkbox"/> Adobe <input type="checkbox"/> Barraco de lona
Sua residência possui energia elétrica?		<input type="checkbox"/> Sim* <input type="checkbox"/> Não
<input type="checkbox"/> *Rede de fornecimento pública <input type="checkbox"/> *Gerador <input type="checkbox"/> *Energia solar		

Água e esgoto
De onde vem a água que abastece sua casa?
<input type="checkbox"/> rede pública <input type="checkbox"/> poço ou nascente <input type="checkbox"/> cisterna de placa <input type="checkbox"/> barreiro <input type="checkbox"/> açude Outra Qual?
Qual é o destino do esgoto de sua residência?
<input type="checkbox"/> Rede pública <input type="checkbox"/> Fossa rudimentar (negra) <input type="checkbox"/> Liberação a céu aberto (vala) <input type="checkbox"/> Rio ou riacho <input type="checkbox"/> Fossa séptica <input type="checkbox"/> Outro Qual?

Bens duráveis no domicílio

Tem na sua casa:		
Telefone convencional fixo?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Telefone celular?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Televisão ?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Microcomputador?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Acesso a Internet	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Radio?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Geladeira?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Antena parabólica?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não

Quantos destes itens tem na casa? (0 para nenhum item)		
Carro?	[__]	
Moto?	[__]	
Caminhão?	[__]	
Trator?	[__]	
Micro trator?	[__]	
Grade	[__]	
Arado	[__]	
Roçadeira	[__]	
Plantadeira	[__]	
Pulverizador	[__]	
Carretela	[__]	
Outros:	[__]	

Qual é a renda média da produção agrícola na propriedade?	
R\$	/ mês

Qual a composição da renda da família?	___%	Aposentadoria
	___%	Renda da produção agrícola
	___%	Trabalho fora da propriedade
	___%	
	100%	Total da renda

Caracterização da terra					
Qual é a área da sua terra?	[_____] ha				
Qual é a área que aproveita para plantar?	[_____] ha				
Você é proprietário da terra em que produz?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*			
* Qual a sua condição de exploração?	<input type="checkbox"/> arrendatário	<input type="checkbox"/> meeiro	<input type="checkbox"/> parceiro	<input type="checkbox"/> Título de uso (assent.)	<input type="checkbox"/> ocupante
Produção da propriedade					
Cultura/ criação	Área/ rebanho	Produção/safra (ou por dia)			

Acesso ao PRONAF					
Já recebeu financiamento do PRONAF	<input type="checkbox"/> Sim*	<input type="checkbox"/> Não	➔	*Qual é sua classificação no PRONAF?	
				<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B

Preço / Custo de produção			
N	Os preços no mercado pagam a produção?		* De quais produtos não paga?
1	S	N *	
Divulgação e percepção do programa			
Já ouviu falar do PAA?			
↓ ^s () Sim		() Não (explicar o PPA)	
Como ficou sabendo do PAA pela primeira vez?			N ↓
<input type="checkbox"/> Líder. Local - Prefeitura	<input type="checkbox"/> Gov. E.	<input type="checkbox"/> Meios de comunicação	<input type="checkbox"/> Secret. Agri.
<input type="checkbox"/> ONG	<input type="checkbox"/> Gov. F.	<input type="checkbox"/> CONAB	<input type="checkbox"/> EMATER
<input type="checkbox"/> Assoc./coop			
<input type="checkbox"/> Outros :			
Por que não participou ? (principal motivo)			Qual a dificuldade em participar?
() Complicado		() Faltaram documentos	() Não sou da associação
() Não acreditei		() Outro:	
O que achou?			
() Muito Bom		() Bom	() Ruim
() Muito Ruim			
Você entendeu como funciona todo o PAA			
() Bem		() Mais ou menos	() Pouco
Gostaria de participar?			
() Sim*		() Não : Porque?	
*Qual sua motivação para participar do PAA?			
() É fácil vender	() Preço pago pelo PAA	() Convite	() Outro Qual?
Qual a principal dificuldade para participar do PAA?			
() Documentação	() Não tinha produção	() Quantidade insuficiente	() Qualidade da produção
() Não conhecia o Programa		() Outros:	

JÁ PROCUROU / PROCURARIA mais informações sobre o PAA?	() Sim	() Não
ONDE BUSCOU / BUSCARIA?		
<input type="checkbox"/> Sindicato	<input type="checkbox"/> Prefeitura	<input type="checkbox"/> Associação
<input type="checkbox"/> Outro:		
SE BUSCOU Ficou com dúvidas ?	() Sim	() Não
Conhece outros locais para tirar dúvidas, ou ter mais informações?	() Sim*	() Não
Quais?		
Se você participar do programa, o que fica melhor?		
<input type="checkbox"/> Comercialização <input type="checkbox"/> Preço <input type="checkbox"/> Outro :		
Você já ouviu falar do Programa Fome Zero?	() Não	() Não
Sabe se o PAA é do Fome Zero?	() Sim	() Não

Onde você vende a produção	
() Feira livre _____%	() Supermercados _____%
() Ceasa _____%	() Atravessador _____%
() Sacolões _____%	() Atacadista _____%
() Cooperativa _____%	() Só consumo doméstico
	() outros _____%

A baixa quantidade produzida já impediu de vender para algum desses mercados?	() Sim	() Não	Quais mercados?
A baixa qualidade dos produtos já impediu de vender para algum desses mercados?	() Sim	() Não	Quais mercados?

QUALIDADE			
Você segue a legislação sanitária exigida para a venda no mercado?	() Sim	() Não*	*Porquê?
Você se preocupa com a qualidade do produto para venda no mercado?	() Sim	() Não*	*Porquê?
Você busca por melhorar a qualidade dos seus produtos?	() Sim	() Não*	*Porquê?
Você faz alguma avaliação da satisfação dos seus clientes?	() Sim	() Não*	*Porquê?
Como você avalia a qualidade dos seus produtos?	() Boa	() Regular	() Ruim

Os produtos são classificados?	() Sim	() Não*	*Quais e porquê?
A classificação é adequada?	() Sim	() Não*	*Quais produtos e porquê?
Os produtos de origem animal são inspecionados?	() Sim	() Não*	*Quais e porquê?
Algum cliente já reclamou da qualidade de seus produtos?	() Sim	() Não	
Você melhoraria a qualidade dos seus produtos se recebesse um valor a mais por isso?	() Sim	() Não*	
Você usa somente agrotóxicos registrados para a cultura que você planta?	() Sim	() Não*	
Você cumpre os prazos de carência dos agrotóxicos?	() Sim	() Não*	

PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO E REGULARIDADE DE OFERTA					
Como se dá a decisão de produzir?	() Com base no que eu posso produzir	() Com base na tradição da família	() De acordo com pedidos de clientes.	() De acordo com o preço dos produtos	() outro
Você planeja a produção para entregar regularmente para os seus clientes?	() Sim	() Não			
Quando planeja, qual é o motivo de não conseguir seguir o planejado?	() frustração de safra por problemas climáticos.	() não planejei a produção para	() dificuldade com o transporte	() outro	
Você registra dados da propriedade para acompanhar a produção	() Sim	() Não			

Como você vende os seus produtos?	() contrato	() pedido formal regular	() pedido informal ocasionalmente	() ofereço nos estabelecimentos, sem pedido	() outro-
Você consegue entregar todos os produtos que foram acordados no contrato/pedido?	() Sempre	() Frequentemente	() Raramente	() Nunca	
*Qual o motivo de não conseguir cumprir o acordado?	() O preço acordado é muito baixo, aí vendo no mercado por um preço maior	() frustração de safra por problemas climáticos.	() Não planejei a produção desses produtos	() Não sei	() outro

Os agricultores conseguem cumprir o cronograma de entrega descrito no pedido?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Raramente	<input type="checkbox"/> Nunca	
Qual é o motivo?	<input type="checkbox"/> frustração de safra por problemas climáticos.	<input type="checkbox"/> não planejam a produção para entregar conforme o cronograma.	<input type="checkbox"/> dificuldade com o transporte	<input type="checkbox"/> Não sei	<input type="checkbox"/> outro

Responsável pela entrega						
Produto	Entrega					
	Assoc. Agri.	Conab	Pref.	Consumidor	Outro	

Embalagem – (somente dos produtos entregues no PAA) Atualmente													
Embalagem Produto	Usa		Própria		Qual embalagem?	É adequada?		Quem deu/Cedida (%)				Disponível no momento ideal	
	S	N	S	N		S	N	Conab	Pref.	Associ.	Outro		
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N

Transporte de produtos							
Próprio		Contratado	Cedido			Outro	Qual?
Individual	coletivo		Prefeitura	Associação	Gov. Federal		
%	%	%	%	%	%	%	

Fim entrevista: _____ H _____ M Entrevista MUITO BOA BOA MÉDIA RUIM
 DESCARTAR

ANEXO C

Questionário Entrevista Beneficiário Consumidor

Informações iniciais						
Nome da entidade:					Município:	
Endereço: (bairro, distrito, vilarejo, povoado): _____						
Tipo:	<input type="checkbox"/> escola estadual	<input type="checkbox"/> escola municipal	<input type="checkbox"/> creche	<input type="checkbox"/> asilo	<input type="checkbox"/> entidade religiosa	<input type="checkbox"/> Outro
Nome do entrevistado:						
Cargo:						

<p>1 - Como foram definidos os produtos que seriam recebidos pela entidade?</p> <p><input type="checkbox"/> Necessidade informada pelos consumidores</p> <p><input type="checkbox"/> Produção existente na comunidade</p> <p><input type="checkbox"/> Não sei</p> <p><input type="checkbox"/> Outros: _____</p>	<p>2 Como foram definidos os quantitativos de produtos a serem recebidos?</p> <p><input type="checkbox"/> Necessidade informada pelos consumidores</p> <p><input type="checkbox"/> Capacidade de produção dos fornecedores</p> <p><input type="checkbox"/> Limite financeiro por família produtora</p> <p><input type="checkbox"/> Não sei</p> <p><input type="checkbox"/> Outros: _____</p>
<p>3- Como foi definida a periodicidade de recebimento dos produtos?</p> <p><input type="checkbox"/> Necessidade informada pelos consumidores</p> <p><input type="checkbox"/> Capacidade de produção dos fornecedores</p> <p><input type="checkbox"/> Capacidade de entrega. (transporte)</p> <p><input type="checkbox"/> Outras: _____</p>	<p>4-. Você sabe quais são os produtos e as quantidades que a entidade receberá ao longo do projeto?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p>
<p>5 -. Recebeu uma cópia do projeto após a aprovação da CONAB?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p>	<p>6 - Faz conferência dos quantitativos de produtos recebidos?</p> <p><input type="checkbox"/> Sempre</p> <p><input type="checkbox"/> Frequentemente</p> <p><input type="checkbox"/> Às vezes</p> <p><input type="checkbox"/> Raramente</p> <p><input type="checkbox"/> Nunca</p>
<p>7 - Avalia a qualidade dos produtos recebidos?</p> <p><input type="checkbox"/> Sempre</p> <p><input type="checkbox"/> Frequentemente</p> <p><input type="checkbox"/> Às vezes</p> <p><input type="checkbox"/> Raramente</p> <p><input type="checkbox"/> Nunca</p>	<p>8 - Já precisou recusar o recebimento de produto por falta de qualidade?</p> <p><input type="checkbox"/> Frequentemente</p> <p><input type="checkbox"/> Às vezes</p> <p><input type="checkbox"/> Raramente</p> <p><input type="checkbox"/> Nunca Qual a porcentagem ?</p>
<p>9 - Você já fez alguma reclamação à Conab sobre a qualidade dos produtos recebidos por meio do PAA?</p> <p><input type="checkbox"/> Frequentemente</p> <p><input type="checkbox"/> Às vezes</p> <p><input type="checkbox"/> Raramente</p> <p><input type="checkbox"/> Nunca</p>	<p>10 - Você verifica se os produtos que se exige inspeção sanitária (de origem animal) foram inspecionados?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p>
<p>12 - A entrega dos produtos é feita em embalagens adequadas?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p>	<p>11 – Considera-se dependente do projeto (a alimentação do público da entidade vem prioritariamente do PAA)?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p>

QUALIDADE			
Você sabe se a legislação sanitária exigida para a venda para o PAA é seguida?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Foi feita pela assoc/agricultores alguma avaliação sobre a satisfação da entidade com os produtos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Como você avalia a qualidade dos produtos entregues?	<input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Regular	<input type="checkbox"/> Ruim
Os produtos são classificados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não* *Quais e porquê	<input type="checkbox"/> Não sei?
A classificação é adequada (ex: tipo 1 é mesmo tipo 1)?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não* Quais produtos e porquê?	<input type="checkbox"/> Não sei Quais produtos e porquê?
Os produtos de origem animal são inspecionados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não* Quais?	<input type="checkbox"/> Não sei
Você acha que há incentivos no programa para a melhoria da qualidade dos produtos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você sabe se os fornecedores usam somente agrotóxicos registrados para a cultura dos produtos que eles plantam?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você sabe se os fornecedores cumprem os prazos de carência dos agrotóxicos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	

Mudanças na produção e comercialização		
Se o PAA acabar?		
Manterá a comercialização com os agricultores familiares?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Por quê?		

PLANEJAMENTO E REGULARIDADE DE OFERTA					
Você recebe todos os produtos que foram acordados na proposta de participação?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Raramente	<input type="checkbox"/> Nunca	
*Sabe qual o motivo o motivo de não conseguir cumprir o acordado na proposta de participação?	<input type="checkbox"/> O preço acordado é muito baixo, aí eles vendem no mercado por um preço maior	<input type="checkbox"/> frustração de safra por problemas climáticos.	<input type="checkbox"/> Não planejei a produção desses produtos	<input type="checkbox"/> Não sei	<input type="checkbox"/> outro
Eles substituem os produtos ?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Raramente	<input type="checkbox"/> Nunca	
Os produtos substituídos são equivalentes?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Raramente	<input type="checkbox"/> Nunca	
Os agricultores conseguem cumprir o cronograma de entrega descrito no projeto?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Raramente	<input type="checkbox"/> Nunca	
Sabe qual pode ser o motivo?	<input type="checkbox"/> frustração de safra por problemas climáticos.	<input type="checkbox"/> não planejam a produção para entregar conforme o cronograma.	<input type="checkbox"/> dificuldade com o transporte	<input type="checkbox"/> Não sei	<input type="checkbox"/> outro

Divulgação e percepção do programa				
Você entendeu como funciona todo o PAA?				
<input type="checkbox"/> Bem		<input type="checkbox"/> Mais ou menos		<input type="checkbox"/> Pouco
Você conhece todas as modalidades do PAA?				
<input type="checkbox"/> Sim		<input type="checkbox"/> Não		
Qual o principal problema do PAA?				
<input type="checkbox"/> Documentação	<input type="checkbox"/> Qualidade dos produtos	<input type="checkbox"/> Quant. produzida	<input type="checkbox"/> Não cumprem o cronograma de entrega:	<input type="checkbox"/> Alimentos em época inadequada
O que acha que pode ser feito para melhorar o PAA?				
Existe um conselho municipal (grupo de pessoas) responsável pelo acompanhamento do programa?				
<input type="checkbox"/> Não		<input type="checkbox"/> Sim*		
*Você sabe o que o conselho faz?				
<input type="checkbox"/> Sim		<input type="checkbox"/> Não		

Embalagem dos produtos entregues pelo PAA					
Embalagem Produto	Usa		Qual embalagem?	É adequada?	
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N
	S	N		S	N

ANEXO D

Questionário Entrevista Agente do comércio Local

Informações iniciais					
Nome da entidade:					Município:
Endereço: (bairro, distrito, vilarejo, povoado): _____					
Tipo:	<input type="checkbox"/> Atacadista	<input type="checkbox"/> Sacolão	<input type="checkbox"/> Supermercado	<input type="checkbox"/> Atravessador	<input type="checkbox"/> Outro
Nome do entrevistado:					
Cargo:					

<p>1 – Você compra produtos dos agricultores familiares da sua região?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim – p/ 3</p> <p><input type="checkbox"/> Não – p/ 2</p>	<p>2 Qual é o motivo de não comprar?</p> <p><input type="checkbox"/> O agricultor não tem a quantidade que necessito</p> <p><input type="checkbox"/> A entrega é irregular.</p> <p><input type="checkbox"/> A qualidade é ruim</p> <p><input type="checkbox"/> Já tenho fornecedores o suficiente</p> <p><input type="checkbox"/> Outros: _____</p>
<p>3- O que te impede de comprar mais?</p> <p><input type="checkbox"/> Falta de qualidade da produção?</p> <p><input type="checkbox"/> Capacidade de produção dos fornecedores</p> <p><input type="checkbox"/> Capacidade de entrega. (transporte)</p> <p><input type="checkbox"/> Entrega irregular da produção.</p> <p><input type="checkbox"/> Outras: _____</p>	<p>4 - Já precisou recusar o recebimento de produto de agricultores familiares por falta de qualidade?</p> <p><input type="checkbox"/> Frequentemente</p> <p><input type="checkbox"/> Às vezes</p> <p><input type="checkbox"/> Raramente</p> <p><input type="checkbox"/> Nunca</p> <p style="text-align: right;">Qual a porcentagem ?</p>
<p>5 - A entrega dos produtos dos agricultores familiares é feita em embalagens adequadas?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p>	

QUALIDADE			
Você sabe se a legislação sanitária é cumprida pelos seus fornecedores? (agricultores familiares)	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
É feita pela assoc/agricultores familiares alguma avaliação sobre a satisfação da entidade com os produtos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Os produtos dos agric. famil. são classificados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais e porquê?
A classificação é adequada?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais produtos e porquê?
Os produtos de origem animal são inspecionados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais e porquê?
Como você avalia a qualidade dos produtos entregues pelos agricultores familiares?	<input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Regular	<input type="checkbox"/> Ruim
Há diferença na qualidade dos produtos oriundos de agricultores familiares e de agricultores empresariais?	<input type="checkbox"/> Sim*	<input type="checkbox"/> Não*	Qual?
Você acha que há incentivos governamentais para a melhoria da qualidade dos produtos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você sabe se os fornecedores usam somente agrotóxicos registrados para a cultura dos produtos que eles plantam?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você sabe se os fornecedores cumprem os prazos de carência dos agrotóxicos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	

PLANEJAMENTO E REGULARIDADE DE OFERTA					
1. Como é feita a compra dos agric. familiares?	<input type="checkbox"/> contrato	<input type="checkbox"/> pedido formal regular	<input type="checkbox"/> pedido informal ocasionalmente	<input type="checkbox"/> oferecem, sem pedido	<input type="checkbox"/> outro
2. Você recebe todos os produtos que foram acordados no contrato/pedido?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Raramente	<input type="checkbox"/> Nunca	
3. *Sabe qual o motivo de não conseguir cumprir o acordado?	<input type="checkbox"/> O preço acordado é muito baixo, aí eles vendem no mercado por um preço maior	<input type="checkbox"/> frustração de safra por problemas climáticos.	<input type="checkbox"/> Não planejei a produção desses produtos	<input type="checkbox"/> Não sei	<input type="checkbox"/> outro
4. Os agricultores conseguem cumprir o cronograma de entrega descrito no pedido?	<input type="checkbox"/> Sempre	<input type="checkbox"/> Frequentemente	<input type="checkbox"/> Raramente	<input type="checkbox"/> Nunca	
5. Sabe qual pode ser o motivo?	<input type="checkbox"/> frustração de safra por problemas climáticos.	<input type="checkbox"/> não planejam a produção para entregar conforme o cronograma.	<input type="checkbox"/> dificuldade com o transporte	<input type="checkbox"/> Não sei	<input type="checkbox"/> outro

ANEXO E

Questionário Entrevista Associação de Agricultores

Informações iniciais	
Nome do entrevistado:	
Cargo:	
Tempo no cargo:	Tel: ()

Nome do entrevistado:	
Cargo:	
Tempo no cargo:	Tel: ()

Local da associação

Município:	UF
O local é assentamento da reforma agrária?	() Sim* () Não
*Qual é o nome do assentamento?	
*Qual é o número de famílias no assentamento:	
*Qual é o órgão responsável pelo assentamento?	
() INCRA () Cédula da Terra () Projeto São José () Crédito Fundiário () Ass. do governo do estado () Outros	
Localidade (bairro, distrito, vilarejo, povoado): _____	
Nome do logradouro _____	
Tipo: () Rua () Estrada () Rodovia () Fazenda () Lote () Outro:	

É ligada a algum movimento ou organização social?

() Sim* () Não
*Qual ?
<input type="checkbox"/> Movimento sindical de trabalhadores rurais <input type="checkbox"/> MST <input type="checkbox"/> Outro movimento de luta pela terra <input type="checkbox"/> Pastoral / grupo religioso <input type="checkbox"/> Outro Qual? _____ <input type="checkbox"/> Apenas sindicalizado

Instalações				
	Próprio	Cedido	Alugado	
Escritório sede	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Galpão de processamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	m ²
Armazém	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	m ²
Bens duráveis da associação				
Tem na associação:			Foram adquiridos após a entrada no PAA?	
Telefone convencional fixo?	S	N	S	N
Microcomputador?	S	N	S	N
Acesso a Internet?	S	N	S	N
Geladeira?	S	N	S	N
Freezer?	S	N	S	N
Maquinas de processamento:	S	N	S	N
Quantos destes itens tem na associação? (0 para nenhum item)	(0 para nenhum item)		Foram adquiridos após a entrada no PAA?	
Carro?	[]		[]	
Moto?	[]		[]	
Caminhão?	[]		[]	
Trator?	[]		[]	
Micro trator?	[]		[]	
Grade?	[]		[]	
Arado?	[]		[]	
Roçadeira?	[]		[]	
Plantadeira?	[]		[]	
Pulverizador?	[]		[]	
Carretela?	[]		[]	
Outros:	[]		[]	

Caracterização da terra e produção dos associados					
Qual é a área média da terra?	[_____] há				
Qual é a área média que aproveitam para plantar?	[_____] há				
São proprietários da terra em que produzem?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*			
* Qual a condição de exploração predominante?	<input type="checkbox"/> arrendatário	<input type="checkbox"/> meeiro	<input type="checkbox"/> parceiro	<input type="checkbox"/> Título de uso (assent.)	<input type="checkbox"/> ocupante
Quais os principais produtos produzidos pelos agricultores familiares associados n região?					

Caracterização dos associados					
Nível médio de escolaridade	<input type="checkbox"/> Analf.	<input type="checkbox"/> Alfab.	<input type="checkbox"/> 4 série	<input type="checkbox"/> 8 série	<input type="checkbox"/> E.Méd.
	<input type="checkbox"/> Prof.	<input type="checkbox"/> Técnico	<input type="checkbox"/> Sup.	<input type="checkbox"/> P Alf Adul	<input type="checkbox"/> EJA
Qual a renda média dos associados?			R\$	/ mês	
Houve aumento desta renda após a participação no PAA?	<input type="checkbox"/> S*	<input type="checkbox"/> N	De quanto?	R\$	/

Constituição da instituição				
Qual a data de fundação? / /		Qual número de sócios fundadores?		Hoje tem quantos sócios?
A fundação foi devido ao PAA		() Sim	() Não	
Qual a finalidade da associação:				
<input type="checkbox"/> Comercialização	<input type="checkbox"/> Compra de insumos	<input type="checkbox"/> Armazenamento	<input type="checkbox"/> Produção coletiva	<input type="checkbox"/> Assistência técnica
<input type="checkbox"/> Outros				
A associação possui finalidade fora da atividade agrícola?				
<input type="checkbox"/> Assistência médica odontológica	<input type="checkbox"/> Transporte	<input type="checkbox"/> Consumo	<input type="checkbox"/> Cursos	<input type="checkbox"/> Outros:
Realiza parcerias com:				
Associação de agri. / coop.	Qual?			
Entidade beneficiária	Qual?			
ONG	Qual?			
CONAB	Qual?			
INCRA	Qual?			
Prefeitura	Qual?			
Governo estado	Qual?			
Fundações	Qual?			
Qual o fluxo médio do caixa? / mês				R\$

Acesso ao PRONAF e ao PAA					
Já receberam financiamento do PRONAF?		() Sim*	() Não	➔	*Em quais classificações no PRONAF? <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D
ano:	Participou do:				
2003	<input type="checkbox"/> CDAF <input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF	
2004	<input type="checkbox"/> CDAF <input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF	
2005	<input type="checkbox"/> CDAF <input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF	
2006	<input type="checkbox"/> CDAF <input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF	
2007	<input type="checkbox"/> CDAF <input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF	
2008	<input type="checkbox"/> CDAF <input type="checkbox"/> CAAF	<input type="checkbox"/> CAEAF- Formação de estoque	<input type="checkbox"/> CAEAF- Doação Simultânea	<input type="checkbox"/> CDLAF	

Divulgação e percepção do programa							
Como ficou sabendo do PAA pela primeira vez?							
<input type="checkbox"/> CONAB	<input type="checkbox"/> Governo Estadual	<input type="checkbox"/> Meios de comunicação (televisão, rádio, jornal, revistas, etc)					
<input type="checkbox"/> Prefeitura	<input type="checkbox"/> Governo Federal	<input type="checkbox"/> Outros _____					
<input type="checkbox"/> Secret. da Agricultura	<input type="checkbox"/> EMATER						
Porque a associação resolveu participar do PAA? Qual motivo pesou mais?							
<input type="checkbox"/> É fácil vender	<input type="checkbox"/> Preço pago pelo PAA	<input type="checkbox"/> Convite	<input type="checkbox"/> Outro Qual?				
Você entendeu como funciona todo o PAA?							
<input type="checkbox"/> Bem	<input type="checkbox"/> Mais ou menos	<input type="checkbox"/> Pouco					
Qual a principal dificuldade para participar do PAA?							
<input type="checkbox"/> Documentação	<input type="checkbox"/> Qualidade da produção	<input type="checkbox"/> Quant. produzida	<input type="checkbox"/> Irregularidade da oferta	<input type="checkbox"/> Outros:			
Na sua opinião o PAA como programa pode ser considerado?							
<input type="checkbox"/> Muito Bom	<input type="checkbox"/> Bom	<input type="checkbox"/> Ruim	<input type="checkbox"/> Muito Ruim				
O que acha que pode ser feito para melhorar o PAA?							
Conhece agricultores / pessoas que ficaram sabendo do PAA e não participaram. Quais foram os motivos?							
<input type="checkbox"/> Muito complicado	<input type="checkbox"/> faltou documentos	<input type="checkbox"/> Não eram da associação dos agricultores					
<input type="checkbox"/> Não acreditaram no Programa	<input type="checkbox"/> Outros:						
Existe um conselho municipal (grupo de pessoas) responsável pelo acompanhamento do programa?							
<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*						
*O conselho é atuante no acompanhamento da execução das propostas?							
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não						
Você já ouviu falar do Programa Fome Zero?							
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não						
Preço / Custo de produção							
	Preço do PAA paga a produção?				Os preços no mercado pagam a produção?		
	S	N	*Quais os produtos?		S	N	*Quais os produtos?
	S	N*			S	N*	

Mudanças na produção e na comercialização							
Por causa do PAA, os agricultores:							
Passaram a produzir novos produtos				() Sim () Não	Quais?		
Aumentaram a quantidade produzida?				() Sim () Não	Quais produtos?		
Passaram a planejar a produção para entregar com maior frequência (regularidade)?				() Sim () Não	Quais produtos?		
Melhoraram a qualidade dos produtos?				() Sim () Não	Quais produtos?		
Usaram mais tecnologia? <input type="checkbox"/> A assistência técnica <input type="checkbox"/> Adubos <input type="checkbox"/> Maquinas/ implementos <input type="checkbox"/> Irrigação <input type="checkbox"/> Agric. orgânica							
Deixou de comer (consumir algum produto) para vender para o PAA? () Sim () Não							
Se o PAA acabar?							
Produção				Comercialização			
<input type="checkbox"/> Mantém	<input type="checkbox"/> Aumenta	<input type="checkbox"/> Diminui	<input type="checkbox"/> Dimin. Total.	<input type="checkbox"/> Mantém	<input type="checkbox"/> Aumenta	<input type="checkbox"/> Diminui	<input type="checkbox"/> Dimin. Total.
Manterá a comercialização com as entidades?				() Sim	() Não		
Por quê?							
A associação enfrentará dificuldades?				() Sim	() Não		
Qual?							
A entrada no PAA mudou a relação com os comerciantes?				() Sim	() Não		
Como e por que?							
O preço de algum produto melhorou no mercado por causa do PAA?				() Sim	() Não	De quais produtos?	
Além do PAA, onde os produtores vendem a produção				Antes do PAA, onde os produtores vendiam essa produção?			
() Feira livre _____%	() Supermercados _____%	() Feira livre _____%	() Supermercados _____%	() Feira livre _____%	() Supermercados _____%	() Feira livre _____%	() Supermercados _____%
() Ceasa _____%	() Atravessador _____%	() Ceasa _____%	() Atravessador _____%	() Ceasa _____%	() Atravessador _____%	() Ceasa _____%	() Atravessador _____%
() Sacolões _____%	() Atacadista _____%	() Sacolões _____%	() Atacadista _____%	() Sacolões _____%	() Atacadista _____%	() Sacolões _____%	() Atacadista _____%
() Cooperativa _____%	() só vendo para o PAA e cons. doméstico	() Cooperativa _____%	() Não produzia esses itens	() Cooperativa _____%	() Não produzia esses itens	() Cooperativa _____%	() Não produzia esses itens
	() outros _____%	() Não vendia, só cons. doméstico	() outros _____%	() Não vendia, só cons. doméstico	() outros _____%	() Não vendia, só cons. doméstico	() outros _____%
A baixa quantidade produzida já impediu de vender para algum desses mercados?				() Sim	() Não	Quais mercados?	
A baixa qualidade dos produtos já impediu de vender para algum desses mercados?				() Sim	() Não	Quais mercados?	

Existe algum produto alimentício que os produtores não vendem para o PAA, mas comercializam no mercado?	<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*	Qual(is)?	
*No caso de sim, por quê?	<input type="checkbox"/> os beneficiários consumidores não se interessam pelo produto	<input type="checkbox"/> Esse produto já possui mercado garantido	<input type="checkbox"/> o preço do PAA é baixo	<input type="checkbox"/> outro. Qual?
Existe algum produto que você vende para o PAA, mas não comercializa no mercado?	<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim*	Qual(is)?	
*No caso de sim, por quê?	<input type="checkbox"/> o mercado não se interessa pelo produto	<input type="checkbox"/> A produção é insuficiente	<input type="checkbox"/> o preço no mercado é muito baixo	<input type="checkbox"/> outro. Qual?

Algum produto passou a ser produzido/processado somente após o PAA?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Quais
Se o PAA acabar, deixam de produzir algum produto?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	Quais

QUALIDADE			
A associação verifica se a legislação sanitária exigida para a venda para o PAA está sendo seguida?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?
A associação se preocupa com a qualidade do produto para entrega ao PAA?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?
Houve, durante as fases do processo produtivo, a busca por melhorar a qualidade para atender as exigências do PAA?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?
Os produtos são classificados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais e porquê?
A classificação é adequada?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais produtos e porquê?
Os produtos de origem animal são inspecionados?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Quais e porquê?
Você faz alguma avaliação da satisfação beneficiários do PAA ou não?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	*Porquê?
Como você avalia a qualidade dos produtos dos agricultores ?	<input type="checkbox"/> Boa	<input type="checkbox"/> Regular	<input type="checkbox"/> Ruim
Algum beneficiário já reclamou da qualidade de seus produtos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	
Vocês melhorariam a qualidade dos seus produtos se recebesse um valor a mais por isso?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Você acha que há incentivos no programa para a melhoria da qualidade?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	
Os produtores usam somente agrotóxicos registrados para a cultura que c plantam?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	<input type="checkbox"/> Não temos esse controle
Os produtores cumprem os prazos de carência dos agrotóxicos?	<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não*	<input type="checkbox"/> Não temos esse controle

PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO E REGULARIDADE DE OFERTA					
Como foram definidos os produtos para o projeto?	() Necessidade informada pelos consumidores	() Produção existente na comunidade	() Novos produtos visando à diversificação	() Outros:	
Como foram definidos os quantitativos de produtos a serem vendidos?	() Necessidade informada pelos consumidores	() Capacidade de produção dos fornecedores	() Limite financeiro do PAA por família produtora	() Não sei	() Outros:
Como foi definida a periodicidade de entrega dos produtos?	() Necessidade informada pelos consumidores	() Capacidade de produção dos fornecedores	() Capacidade de entrega (transporte)	() Não sei	() Outras:
Como se dá a decisão de produzir dos agricultores?	() Com base no que eu posso produzir	() Com base na tradição da família	() De acordo com pedidos de clientes.	() De acordo com o preço dos produtos	() outro
Com a entrada do PAA, mudou a forma de decisão?	() Sim	() Não	Como?		
Como se decide os produtos e o cronograma de entrega da proposta de participação?	() Com base no que cada produtor informa que pode produzir	() Com base na demanda dos beneficiários consumidores	() De acordo com o preço dos produtos	() outro. Qual?	
Os produtores entregam todos os produtos que foram acordados na proposta de participação?	() Sim	() Não	() parcialmente _____%		
Qual o motivo de não conseguir cumprir?	() O preço acordado é muito baixo, aí eles vendem no mercado por um preço maior e substituo o produto	() frustração de safra por problemas climáticos.	() Os produtores não planejam a produção desses produtos	() outro	
Os produtos são substituídos com freqüência?	() Não	() Sim*	*Qual a porcentagem?	_____%	
Os produtores conseguem cumprir o cronograma de entrega descrito no projeto?	() Não	() Sim*	() parcialmente _____%		
Qual é o motivo de não cumprir?	() frustração de safra por problemas climáticos.	() não planejei a produção para entregar conforme o cronograma.	() dificuldade com o transporte	() outro	
Vender para o PAA te motivou os agricultores a planejar a produção para entregar regularmente em outros	() Sim	Como?	() Não, já planejava e tinha uma produção	() Não, não tinha planejamento da produção e ainda não tenho.	

mercados?			regular	
Os agricultores registram dados da produção para identificar problemas e melhorar os pontos críticos?	() Não	() Sim*		
Alguma experiência nova de comercialização foi proporcionada pela participação no PAA?	() Não	() Sim*	Qual?	
Surgiu algum novo mercado (oportunidades de comercialização) para os produtos dos agricultores devido ao aprendizado proporcionado pelo PAA?	() Não	() Sim*	Como?	

Responsável pela entrega						
Produto	Entrega					
	Assoc. Agri.	Conab	Pref.	Consumidor	Ñ sabe	

Embalagem – (somente dos produtos entregues no PAA) Atualmente													
Embalagem Produto	Usa		Própria		Qual embalagem?	É adequada?		Quem deu/Cedida (%)				Disponível no momento ideal	
	S	N	S	N		S	N	Conab	Pref.	Associ.	Outro		
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N
	S	N	S	N		S	N					S	N

Transporte de produtos							
Próprio		Contratado	Cedido			Outro	Qual?
Individual	coletivo		Prefeitura	Associação	Gov. Federal		
%	%	%	%	%	%	%	

Fim entrevista: _____ H _____ M Entrevista MUITO BOA BOA MÉDIA RUIM DESCARTAR