

COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DA AGRICULTURA FAMILIAR E O PAPEL DA FEIRA COMO IMPORTANTE CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

Silvia Maria Almeida Lima Costa¹
Kawana Ricardo Nascimento²
Rosalina Alves Rapassi³
Maria Aparecida A. Tarsitano⁴
Samir Moreira Santana⁵

O trabalho objetiva discutir aspectos da produção e canais de distribuição de produtos agrícolas e agroindustriais provenientes da agricultura familiar do município de Ilha Soteira/SP nos anos 2008 e 2011. Para tanto realizou-se entrevistas com produtores rurais e agentes de comercialização presentes na feira livre do município. O conjunto de produtores abordados pode ser dividido em dois grupos: um primeiro composto por produtores identificados como especializados por direcionar o esforço produtivo para a produção de pequeno número de explorações produzidas em melhor padrão tecnológico, maior escala e produtividade, conjugados a assunção de funções de comercialização adicionais visando a manutenção dos contratos informais de fornecimento para os clientes compradores do varejo alimentar tradicional (supermercados e segmento de bares e restaurantes). O outro segmento é constituído por produtores familiares que direcionam pequenos lotes em maior diversidade de produtos que representam os excedentes gerados por uma estratégia de diversificação e busca de auto-suficiência alimentar. Para estes a feira livre do município constitui espaço importante por tornar possível o consumo de produtos com padrão e escala em geral não reconhecidos pelo varejo tradicional (mercado e supermercados), por valorizar a comercialização de produtos com agroindustrialização artesanal e por favorecer o convívio e a troca permeada por relações pessoais que resgatem valores culturais. Os resultados contribuem para melhor entendimento das estratégias de inserção aos mercados perseguidas por produtores familiares e reafirmam o impacto positivo da feira como importante espaço de intermediação das trocas.

Palavras-chaves: **comercialização, canal de distribuição, agricultura familiar**

¹ Docente do Departamento de Fitotecnia, Tecnologia de Alimentos e Sócio Economia da UNESP – Faculdade de Engenharia de Ilha Solteira; smalcost@agr.feis.unesp.br

² Discente do Curso de Agronomia do Departamento de Fitotecnia, Tecnologia de Alimentos e Sócio Economia da UNESP Departamento – Faculdade de Engenharia de Ilha Solteira. Email: kawnasc@gmail.com

³ Docente do de Fitotecnia, Tecnologia de Alimentos e Sócio Economia da UNESP – Faculdade de Engenharia de UNESP Departamento – Faculdade de Engenharia de Ilha Solteira. Email: rosa.rapassi@itelefonica.com.br.

⁴ Docente do Departamento de Fitotecnia, Tecnologia de Alimentos e Sócio Economia da UNESP – Faculdade de Engenharia de Ilha Solteira. Email: maat@agr.feis.unesp.br

⁵ Discente do Curso de Agronomia do Departamento de Fitotecnia, Tecnologia de Alimentos. Email: samir01404@aluno.feis.unesp.br

INTRODUÇÃO

Os mecanismos de inserção ao mercado da produção agrícola, com destaque àqueles utilizados pelos agricultores familiares, são importantes para a conformação das estratégias de reprodução deste segmento produtivo e suas perspectivas de obtenção de posição sustentável nos mercados, esta entendida como a capacidade de gerar excedentes comercializáveis que permitam a obtenção de rendimentos suficientes para a reprodução social do grupo familiar.

Para Buainain (2006) a dinâmica produtiva da agricultura familiar envolve, em primeiro lugar, a busca por autosuficiência alimentar, vindo em seguida a geração de excedentes comercializáveis. A ênfase no alcance da autosuficiência alimentar explica a diversificação produtiva como característica comum presente na composição das explorações agropecuária de produtores familiares de baixa renda. Tal característica se associa às condições específicas enfrentadas por grande parte dos produtores, como insegurança alimentar dada pela distância dos mercados e centros de abastecimento dos gêneros de consumo humano, isolamento físico/ geográfico estrutural ou circunstancial (em períodos de chuva por exemplo) das unidades de produção aos centros de consumo, limitações envolvendo os mecanismos de financiamento e proteção contra os riscos da natureza, além do comportamento estacional dos preços dos produtos, do que decorre também estacionalidade na formação da renda dos produtores.

Se por um lado, a diversificação produtiva constitui uma das características importantes da agricultura familiar; entendida por alguns autores como estratégia desenvolvida para assegurar rentabilidade para a família (Sant'Ana 2010), por outro lado também impõe dificuldades no processo de comercialização, para a inserção regular canais de comercialização tradicionais, estes envolvendo o varejo alimentar. Tais dificuldades muito se devem a baixa escala, falta de regularidade na oferta produtiva e de padrões ao produto final produzido.

Ao lado da agricultura familiar a agricultura periurbana também responde por parte da oferta dos produtos agroalimentares na composição das explorações agropecuárias de médios e pequenos municípios. Este modelo surge como estratégia factível para geração de renda, garantia de segurança alimentar e geração de emprego para a mão de obra familiar de segmentos populacionais como desempregados de outras ocupações e aposentados. No entorno dos municípios a facilidade de acesso aos mercados fornecedores e consumidores,

a produção e comercialização de alimentos, em especial do segmento hortifrutícola, é facilitada. Aspectos do modelo de agricultura são discutidos em Pinto e Salomani (2010); apesar das vantagens de proximidade, assim como na produção familiar, este modelo produtivo envolve algumas das dificuldades ou restrições associadas aos mecanismos de inserção ao mercado da oferta excedente e atendimento dos atributos exigidos pelos mercados compradores, tais como definição e alcance de um padrão de qualidade, a escala e a regularidade produtiva.

Neste contexto, as feiras apresentam-se como canal de distribuição importante por, viabilizar a comercialização direta entre consumidores e produtores (tanto da agricultura familiar ou da agricultura peri-urbana) e por tornar possível a distribuição sem exigir de regularidade de oferta e padronização dos produtos impostas por outras instituições de comercialização como o varejo tradicional. Tal estrutura apresenta ainda o potencial de gerar mais satisfação por favorecer a construção de relações envolvendo consumidores e feirantes baseadas também na afetividade, cumprindo um papel sócio-econômico fundamental através do atendimento a setores específicos da população que possuem menor poder aquisitivo, como no caso dos aposentados e pensionistas. (Anjos et al. 2005).

Este trabalho tem por objetivo discutir aspectos da comercialização de produtos hortifrutícolas no município de Ilha Solteira/SP no período 2008-2011 envolvendo Procurou-se identificar os produtores rurais presentes nos assentamentos de reforma agrária presentes no recorte territorial do município que são geradores de excedentes comercializáveis sistemáticos, por isto designados como especializados. Discute-se ainda o papel e suporte dados pela feira livre municipal para que os produtores locais consigam viabilizar as funções de comercialização.

OS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR

De acordo com a Lei n. 11.326/2006 é considerado agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no meio rural, possui área menor que 4 módulos fiscais, mão-de-obra da própria família e renda vinculada ao próprio estabelecimento ou empreendimento da própria família.

Por conta da natureza da composição agrícola diversificada, com baixa escala, e oferta produtiva irregular e ausência de padrões definidos na obtenção do produto final, a distribuição do fluxo de produção acontece em canais curtos, expressos como canais

diretos ou semi-diretos de comercialização envolvendo trocas que se estabelecem diretamente entre produtor e consumidor ou contando apenas com um ou poucos agentes de comercialização.

Canais de distribuição ou marketing são expressões genéricas utilizadas para conceituar o caminho perseguido por um produto desde sua produção até o consumidor final. Podem envolver um conjunto de organizações interdependentes responsáveis por disponibilizar um produto ou serviço para uso ou consumo (COUGHLAN, 2002).

Os canais de comercialização podem permitir reduzir o número de contatos entre produtores e consumidores finais, entretanto reconhece-se a necessidade de existir intermediários no processo de comercialização, sem o qual cada produtor teria que interagir com cada comprador em potencial para criar todos os intercâmbios possíveis de mercado. Um canal de comercialização possui basicamente cinco prestações genéricas de serviços e a decisão de compra do consumidor é realizada em função do cumprimento destes serviços que visam satisfazer as suas necessidades de consumo. A conveniência espacial, tempo de espera ou entrega, divisão de grandes quantidades, variedade de produtos e apoio de serviço são para Kotler os principais serviços oferecidos por um canal de comercialização (KOTLER, 2000).

Para uma categoria de produtos do setor agropecuário, os produtos frescos e consumidos *in natura*, a comercialização acontece em circuitos curtos, ou seja, integrados por poucos agentes em que atuam inclusive podem os próprios produtores que assumem funções de comercializar e poucos intermediários. Entende-se por intermediário qualquer membro do canal que não seja o fabricante (produtor) ou o usuário final (consumidor final ou comprador empresarial) (COUGHLAN, 2002).

Para SILVA (2010), uma outra característica da produção agrícola alicerçada na agricultura familiar refere-se à pouca utilização de elementos de marketing para conferir maior expressão e posicionar adequadamente o produtor familiar e sua importância para o abastecimento ante a população urbana. Ou seja, a ausência de padrões definidos para os produtos, o desenvolvimento de embalagens e selos que permitem identificar o produtor e a região são características que dificultam a comunicação e desenvolvimento de uma imagem positiva a ser validada, pelos consumidores através dos produtos. Valorização do segmento produtivo com a população urbana.

Por outro lado, na sociedade contemporânea movimentos e práticas surgem orientados para divulgar, ressaltar e reposicionar a produção e o consumo local, inseridos ou não em redes agro-alimentares. A expressão “sistemas alimentares locais” (FEAGAN,

2007) é utilizada genericamente para designar as associações positivas entre o consumo alimentar e os sistemas produtivos locais, entendendo-se “local” como território comum a ambas as dimensões, a produtiva e a dos consumidores.

ASPECTOS METODOLÓGICOS E TEÓRICOS

Foi realizada uma pesquisa exploratória, com delineamento tipo surveys. Em pesquisas deste tipo extrai-se informações de um grupo de pessoas acerca do problema estudado propiciando obter as conclusões correspondentes aos dados coletados Gil (1999).

O universo empírico da pesquisa são o conjunto de produtores familiares que assumem funções de comercialização e a identificação das estratégias de canais utilizados para inserção ao mercado de seus excedentes comercializáveis. Analisa-se, dentre os equipamentos de comercialização acessados para a comercialização dos produtos gerados pela agricultura familiar, a feira livre.

A pesquisa é também geograficamente delimitada ao município de Ilha Solteira, Estado de São Paulo e foi desenvolvida entre os anos 2008 (a partir deste ano fez-se acompanhamento dos produtores e suas estratégias de inserção aos mercados) até o início de 2011 (nos dois primeiros meses deste ano fez-se o acompanhamento da feira livre e analisando a interação dos atores sociais presentes e produtos comercializados).

Como uma das principais características da produção familiar é a produção para auto-subsistência combinada a uma vinculação ao mercado, eventual ou permanente (Cardoso, 1987). Como oferta a ser conduzida ao mercado guarda forte correspondência com os excedentes gerados após o atendimento das necessidades de auto-consumo da família, inicialmente procurou-se identificar entre os produtores familiares aqueles que revelaram ter desenvolvido algum grau de especialização como decorrência de estratégias produtivas que favoreceram a geração de sistemáticos excedentes comercializáveis e caracterizar os canais de escoamento de seus produtos. Batalha (2001) define produtores especializados aqueles que optam pela estratégia de concentrar as atividades da unidade produtiva em determinado segmento de mercado ou na utilização de dada tecnologia.

Neste trabalho adota-se a indicativa presente em (BAUNAIM, 2006), segundo a qual são especializados os produtores que conduzem um conjunto reduzido de explorações sendo o valor relativo da produção do produto principal ou do grupo das principais explorações é capaz de permitir um grau de inserção aos mercados superior a 50%, ou seja, mais da metade da oferta produzida é direcionada para comercialização. Neste trabalho a proporção entre o valor da produção ou do grupo dos produtos comercializados

relativamente ao valor total da produção colhida/obtida não foi calculada, mas revelada nos depoimentos obtidos junto aos produtores.

Foram abordados 52 agentes de comercialização que utilizam a feira como canal de distribuição de seus produtos, neste conjunto de agentes identifica-se a categoria produtores rurais que assumem sistematicamente funções de comercialização neste equipamento de varejo. Os instrumentos utilizados na coleta de dados consistiram em, além dos questionários, observação direta e entrevistas. O conteúdo dos questionários, aplicados nos anos de 2008, 2010, 2011 se reportou a origem dos produtores, a composição de suas explorações e dos produtos comercializados, os principais canais que utilizados para escoar sua produção e o tempo em que utilizavam a feira como canal de comercialização.

O município de Ilha Solteira localiza-se na região extremo oeste do Estado de São Paulo, na margem paulista do Rio Paraná, que divisa com o Estado de Mato Grosso do Sul, abaixo da confluência com o rio São José. Esta região historicamente contou com uma estrutura fundiária bastante concentrada na qual a pecuária bovina extensiva predominava. Nas duas últimas décadas, a implantação de vários projetos de assentamentos rurais⁶ tem favorecido aumentos da oferta de produtos alimentares oriundos da produção familiar dos mesmos.

RESULTADOS E DISCUSÃO

Do município de Ilha Solteira a oferta de produtos hortifrutícolas para abastecimento local provêm sobremaneira de dois assentamentos de Reforma Agrária implantados nos anos 2005 e 2007 (assentamento Estrela da Ilha e assentamento Santa Maria da Lagoa) e um projeto mais antigo (de 1984) originalmente concebido de reassentamento (Projeto Cinturão Verde de Ilha Solteira) . Um total de 284 famílias foram alocadas nos dois assentamentos e 92 famílias no projeto de reassentamento foram contempladas com áreas produtivas.

Um outro espaço produtivo contido atuante na oferta de produtos agroalimentares é o projeto de produção periurbana denominado “Horta dos Aposentados”. Este surgiu como resposta a uma demanda da Associação dos Aposentados de Ilha Solteira, que em 1985 reivindicou, junto ao poder público municipal, um espaço para criação de em uma horta comunitária visando produzir produtos agroalimentares para o auto abastecimento.

⁶ São 40 projetos de assentamentos existentes em território compreendido entre os municípios de Araçatubs e Ilha Solteira, segundo dado do INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária).

Atualmente, neste espaço produtivo, o caráter comunitário não mais se encontra presente; do conjunto dos agentes produtivos ali alocados, três produtores evoluíram da produção para o auto-consumo para geração de excedentes comercializáveis sistemáticos, e especializaram-se na produção hortaliças para o abastecimento local. Os excedentes gerados por estes somam-se à oferta de outros cinco produtores dos assentamentos para compor a oferta local de produtos agroalimentares destinada a abastecer os equipamentos de varejo.

No município, a feira livre (feira de domingo) constitui o principal equipamento de varejo disponível aos produtores rurais para comercialização direta dos seus produtos. No espaço não existem restrições normativas, taxas e são reduzidos os custos de transação (FURLANI JUNIOR, 2008; SILVA, 2010). Enquanto cidade planejada, o espaço foi construído nos anos setenta pela CESP (atual Companhia Energética de São Paulo) que à época assumia grande parte das funções do poder público na oferta dos serviços e construção de infra-estrutura urbana. O espaço é dividido em boxes constituídos de alvenaria com bancadas e passarelas.

A oferta de produtos hortícolas para abastecimento do varejo tradicional (mercados, supermercados) do município é em grande parte oriunda de fornecedores externos que trazem a produção de outros municípios. Apesar da dependência de fornecedores externos ao município, a proporção ofertada originária de produtores familiares locais presentes nos assentamentos do município tem crescido em importância, segundo relatos de representantes das empresas supermercadistas do município.

Entretanto na busca por fornecedores locais entre os produtores rurais, o varejo alimentar tradicional responsável pelo abastecimento das famílias, representado por supermercados de porte médio⁷ adquire produtos somente daqueles produtores classificados neste trabalho como “especializados”, ou seja, de produtores capazes de assumir compromisso de fornecimento com regularidade, uma escala definida, e um padrão mínimo.

Do conjunto de produtores rurais presentes nos assentamentos e no espaço de agricultura periurbana do município que assumem funções de comercialização e são geradores sistemáticos de excedentes, foi possível identificar 7 produtores classificados

⁷ Um critério popularmente utilizado para dimensionar o porte de equipamentos de varejo é o número de caixas registradoras (check-outs) existentes. Considera-se equipamentos de varejo de porte pequeno aqueles que contam com até 4 caixas e de porte médio de 6 com até 12 caixas registradoras

como especializados na produção hortifrutícola, ou seja, capazes de atender àquelas exigências para tornarem-se fornecedores do varejo tradicional local.

Para este grupo de sete produtores os excedentes comercializáveis o valor relativo do grupo de produtos comercializados (hortaliças) explica mais de 90% da renda gerada pelo conjunto das explorações da propriedade.

No ano de 2010, os espaços de produção que deram origem a este conjunto de produtores especializados é o reassentamento Projeto Cinturão Verde (5 produtores) e o espaço de produção periurbano Horta dos Aposentados (2 produtores). Neste conjunto de 7 produtores não há representantes dos projetos de assentamento mais recentes (Estrala da Ilha e Santa Maria da Lagoa), o que pressupõe serem o tempo e a persistência nos sistemas produtivos e o esforço na busca por atender aos requerimentos dos mercados compradores, requisitos importantes para o desenvolvimento de competências necessárias para que a especialização se estabeleça.

. Na tabela 1 encontram-se a composição e os volumes produzidos pelo conjunto de produtos familiares especializados no mês de abril ano do de 2010.

Tabela 1. Volume de hortaliças comercializadas por produtores familiares classificados como especializados do município de Ilha Solteira a(abril/2010).

Produtos	unidade	Quantidade comercializada de produtos hortícolas por produtor/ mês							
		Produtores							Total
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	
alface	maço	1500	1200	1000	3000	1000	2000	2500	12200
almeirão	maço	500	300	50	200	200	500	300	2050
cebolinha	maço	500	500		200	300	500	600	2600
Couve-manteiga	maço	500	500	200	200		500	1200	3100
salsinha	maço	400	500	100	200	300	500	600	2600
rúcula	maço	700	800	100	200	300	500	600	3200
couve-flor	unidade			200					200
beterraba	kg			100					100
rabanete	maço		1000	100	200			300	1600
quiabo	kg			300					300
coentro	maço	600	500	100	200	300	500	600	2800
chicória	maço	100	50		200				350
espinafre	maço				200				200
mostarda	maço	70							70
brócolis	maço			200					200

Fonte: Dados da pesquisa

A comercialização de produtos hortícolas dos produtores familiares presentes nos espaços produtivos do município de Ilha Solteira caracteriza-se predominantemente pela existência de circuitos curtos de comercialização, com canais diretos (sem intermediários), ou semi-diretos (presença de um agente de comercialização atuando como intermediário).

No caso do grupo dos sete produtores especializados destaca-se, a entrega direta para o varejo alimentar e supermercados da cidade. Interessante constatar que mesmo no caso de municípios pequenos, como no caso em referência, o varejo tradicional, caso de supermercados de porte pequeno ou médio recusam-se a desenvolver parcerias comerciais.

Tal exigência fez com que alguns dos produtores familiares aqui classificados como especializados procurassem se aprimorar no desenvolvimento das funções de comercialização, inclusive passando a efetivar aquisições de outros agricultores familiares não capazes de oferecer as garantias de quantidade e regularidade requeridas pelos compradores varejistas.

. Outro cenário que evidencia aprimoramento no desenvolvimento de competências para a comercialização foi relatado por cinco dos sete produtores especializados. Segundo estes, quando da ocorrência de alguma eventualidade ou sinistro de ordem climática capaz de comprometer a manutenção do acordo de entrega dos produtos hortifrutícolas para os compradores do varejo, estes declararam que, mesmo assumindo o risco de incorrer em custos não reembolsáveis com deslocamentos e receita auferida recebida, tomam para si a tarefa de buscar em outros municípios (circunvizinhos ou mais distantes) para aquisição de outros produtores do segmento capazes de satisfazer a demanda necessária para honrar as entregas. Para estes, a consolidação enquanto produtores especializados passa por uma especialização também nas funções de comercialização.

A seguir discute-se a representatividade dos produtores rurais na feira livre do município. Do diagnóstico realizado junto aos 52 agentes de comercialização presentes à feira livre em 2011 foram identificados 36 agentes que são também produtores rurais usuários desta estrutura para praticar a venda direta de seus produtos aos consumidores; seis foram identificados como agentes intermediários de comercialização⁸ de produtos agrícolas de gêneros diversos (cereais, ervas e outros) e os dez restante atuam na comercialização de produtos não agrícolas (enxovais, artesanatos e vestuário). Como intermediários entende-se os agentes não envolvidos com o processo produtivo nem com o consumo final (COUGHAN, et.al. 2002).

⁸ Intermediários são entendidos como agentes não envolvidos com o processo produtivo nem com o consumo final (COUGHAN, et.al. 2002).

No ano de 2008 foram identificados 26 agentes de comercialização de produtos agroalimentares na feira local, dos quais 20 eram produtores familiares, havendo portanto, uma evolução de 80% na presença de produtores familiares presentes neste espaço de comercialização entre os anos 2008 e 2011.

A forma de disposição dos produtos agroalimentares presentes nos dois períodos da abordagem encontra-se é apresentada na tabela 2. Vê-se que, de 2008 para 2011, junto com aumento no número de produtores familiares comercializando seus produtos, há também um pequeno aumento no número de produtos processados artesanalmente (minimamente processados e agroindustrializados).

Tabela 2 – Produtos agroalimentares comercializados na feira livre de Ilha Solteira/SP novembro de 2008.

Tipos de produtos comercializados	2008		2011	
	Nº de bancas	%	Nº de bancas	%
Somente produtos <i>in natura</i>	15	57,69	15	35,71
Somente produtos minimamente processados	0	0,00	2	4,76
Somente produtos agroindustrializados	0	0,00	3	7,14
Produtos <i>in natura</i> e minimamente processados	4	15,38	7	16,67
Produtos <i>in natura</i> e agroindustrializados	5	19,23	8	19,05
Produtos <i>in natura</i> , minimamente processados e agroindustrializados	29	7,69	7	16,67

Fonte: Dados da pesquisa

São considerados produtos *in natura* produtos que são comercializados sem processamento ou alteração de forma e aparência de quando colhidos. Os produtos minimamente processados, embora possam preservar as características físicas originais, são submetidos a procedimentos que em geral conduzem a alteração de forma (como lavagem, picagem, empacotamento, etc.), mas não de constituição físico/química,

Já na agroindustrialização artesanal, ocorre o beneficiamento dos produtos agropecuários com alteração apenas de forma (secagem, classificação, limpeza) e/ou transformação/ constituição, gerando novos produtos (Prezzoto, 2002).

Em 2011, do total de pontos de venda dispostos no espaço da feira, 35,71% comercializam unicamente produtos *in natura*, enquanto que 64,29% das bancas expõem

produtos com algum grau de agregação de valor (minimamente processados e/ou agroindustrializados). Em 2008, as bancas que comercializavam somente produtos *in natura* respondiam por 57,69%, enquanto que as barracas que apresentavam produtos com algum grau de processamento representavam 42,31%. Comparando com os dados de 2011 (Tabela 2), houve decréscimo de 21,98% na quantidade de bancas que comercializavam somente produtos *in natura*. Este pode ser um aspecto positivo, uma vez que mais produtores passaram a oferecer produtos processados, sendo processamento uma oportunidade de oferecer mais opções ao consumidor num mesmo local e, para os produtores, esses fatores são relevantes pela possibilidade de equacionar o problema da sazonalidade de preços inerente ao comportamento de mercado dos produtos *in natura*, bem como permitir maior tempo de prateleira ou armazenamento.

O processamento é uma operação que melhora as possibilidades de geração de rendimentos ao produtor porque, em princípio, quanto mais elaborado o produto maior o seu valor no mercado. (COLLA, 2007).

Além de equacionar o problema da elevada perecibilidade, as feiras constituem ambiente propício para a interação entre os agentes produtores e consumidores que não procuram apenas a satisfação de suas expectativas materiais, mas também aquelas simbólicas e subjetivas oferecendo a possibilidade de fortalecer laços de afetividade e relacionamentos sociais (Anjos, 2005). Adicionalmente, lembre-se que o consumo de bens alimentares é fortemente influenciado por fatores culturais reveladores de modos de vida que também explicam aspectos técnico-produtivos e até mesmo atributos qualitativos, como discute Chalita (2009).

Outra característica das feiras-livres é a forma de pagamento, onde todas as vendas são a vista, ou seja, o recebimento é imediato, o que para a maioria dos produtores é importante, pois a principal fonte de renda dessas famílias é proveniente desse canal. (ANJOS et al, 2005).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A trabalho evidencia uma característica presente no município de Ilha Solteira mas que pode ser entendida como um caso particular de um fenômeno mais geral, que é a presença de relações comerciais entre produtores familiares e o varejo tradicional (mercados e supermercados) limitadas. Se limitadas enquanto frequência das ocorrências, por outro lado é pode ser entendida como especializada por exigir do produtor familiar o

desenvolvimento de competências tanto para a produção quanto para assunção de novas funções de comercialização para tornar possível honrar com as garantias de fornecimento com regularidade e quantidade. Este conjunto de atributos explicam porque um número reduzido de produtores familiares presentes nos espaços dos assentamentos foram identificados como produtores especializados.

Por outro lado, o trabalho reafirma que para os demais produtores familiares, atuantes com maior diversidade produtiva, falta de escala e padrão nos produtos, as feiras livres municipais constituem estrutura de grande importância, além de representar um espaço de intermediação que viabiliza a comercialização direta, possibilita a troca e consumo de bens alimentares que podem expressar associações com raízes culturais.

REFERÊNCIAS

ANJOS, F.S.; GODOY, W.I. e CALDAS, N.V. **As feiras livres de Pelotas sob o império da globalização: perspectivas e tendências**. Pelotas: Editora e Gráfica Universitária, 2005. 195 p.

BRASIL, Lei 11.326, de 24 de Julho de 2006. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. **Diário Oficial da União**, dia 25/07/2006.

BATALHA, M.O (coord.). **Gestão Agroindustrial**. GEPAI: Grupo de Estudos e Pesquisas Agroindustriais. São Paulo: Ed. Atlas, 2001. 60 p.

BUAUNAIN, A.M. **Agricultura Familiar, Agroecologia e Desenvolvimento Sustentável: questões para debate**. Série Desenvolvimento Rural Sustentável. Instituto de Economia da UNICAMP, vol. 5, 1 ed, Campinas, 2006.

CHALITA, A. Mercados de qualidade. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola, 200. **Texto para Discussão**. n.11/2009.

COLLA, C., STADUTO, J.A.R., ROCHA JR.W.; RINALD, R.N. A escolha da feira-livre como canal de distribuição para produtos da agricultura familiar de Cascavel-PR. **In: 45º CONGRESSO DE SOCIOLOGIA, ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA RURAL**, 2007, Londrina. Conhecimento para a agricultura do futuro. Londrina: SOBER, 2007, v.1, p. 1-1.

COUGHLAN, A.T; ANDERSON, E; STERN, L.W; EL-ANSARY, A. **Canais de Marketing e Distribuição**. Porto Alegre: Bookman, 2002 462 p.

FEAGAN, R. The place of food: mapping out the “local” in local food systems. **Progress in Human Geography**. Vol.3, n.1, 2007. p.23-42;

GIL, A.C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo, Ed. Atlas, 1999. 205p.

KOTLER, Philip. Administração de marketing. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

FURLAN JUNIOR, F.E. **Aspectos da produção, canais de distribuição e abastecimento na cidade de Ilha Solteira – SP**. 2008. Trabalho de Graduação (Graduado em Engenharia Agrônômica) – Faculdade de Engenharia de Ilha Solteira, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Ilha Solteira, 2008.

PREZOTTO, L. L. Uma concepção de agroindústria rural de pequeno porte. Disponível em:

http://www.territoriosdacidadania.gov.br/dotlrn/clubs/redestematicasdeater/agroindustria/contents//photoflow-view/content-view?object_id=921708. Acesso em: 10 mar. 2011.

SANT’ANA, A.L. et al., A inserção diferenciada no mercado como importante estratégia de geração de renda dos agricultores familiares do noroeste paulista. In: **IV ENCONTRO DA REDE DE ESTUDOS RURAIS**, 2010, Curitiba. **Anais...** CD.

SILVA, R.L. **Avaliação da Estrutura de Comercialização e Produção de Produtos Hortícolas de pequenos agricultores no Cinturão Verde de Ilha Solteira/SP**. Ilha Solteira. 2010. Trabalho de Graduação (Agronomia). Faculdade de Engenharia de Ilha Solteira, Universidade Estadual Paulista.