

PRODUÇÃO E GERAÇÃO DE RENDA DE PRODUTOS ARTESANAIS NO

MUNICÍPIO DE PEREIRA BARRETO: um estudo de caso.

RAPASSI, R.M.A.¹

PROENÇA, É. R.¹

TARSITANO, R.A.²

TEZZIN, K.V.M.³

RESUMO: A agregação de valor e a comercialização direta de produtos, embora sejam estratégias importantes em termos de geração de renda, sofrem com restrições impostas pela legislação vigente. O empreendedor rural é arrendatário de uma gleba de terras, por isso, foram muitas as dificuldades enfrentadas por ele para conseguir crédito em um agente financeiro para aquisição de vacas leiteiras, cuja finalidade era aumentar a produção de leite. O objetivo do trabalho foi descrever um caso de sucesso na produção de doce de leite, queijo branco, mussarela, produtos artesanais no município de Pereira Barreto-SP, após a liberação do crédito pela instituição financeira. A metodologia utilizada foi à entrevista dirigida através da aplicação de um questionário. Os produtos produzidos são comercializados por membros da família na cidade e em vários pontos de venda no varejo, nas residências; o faturamento líquido da atividade rende cerca de 2,0 salários mínimos por mês para a família, isto não considerando os custos com a mão de obra familiar. Os resultados mostram que a produção e a comercialização dos produtos artesanais realizados pela família é um caso de sucesso.

1. INTRODUÇÃO

A agregação de valor ao processo produtivo é buscada basicamente pela agroindustrialização e comercialização dos produtos agrícolas.

A agricultura como um todo, vem apresentando um amplo processo de transformações e de mudanças. Estas mudanças concentram-se no campo da

¹Docentes da Faculdade de Engenharia, Unesp – Universidade Estadual Paulista, Campus de Ilha Solteira – Curso de Agronomia - Departamento de Fitotecnia, Tecnologia de Alimentos e Sócio-Economia. E-mail: rapassi@agr.feis.unesp.br; proenca@agr.feis.unesp.br.

²Doutorando da Unesp de Ilha Solteira E-mail: rodrigo_tarsitano@hotmail.com

³Engenheira Agrônoma – Produtora Agricultura Familiar.

organização da agricultura familiar e também na composição de novas formas de organização da produção e da agregação de renda.

Um dos principais desafios radica-se no campo da comercialização dos produtos oriundos das pequenas propriedades.

De acordo, com Bourdieu (1990; 1994; Tedesco, 1999), estratégias fundiárias, organizativas, educacionais de trabalho e produtivas, são adotadas pelos agricultores familiares, visando à reprodução social e dentre as estratégias ligadas a produção e comercialização, verifica-se que um crescimento da escala de produção ou da produtividade de atividades específicas; a diversificação da produção; a agregação de valor aos produtos por meio do processamento e/ou comercialização diferenciada (que inclui a venda direta ao consumidor, ao comércio varejista e institucional, além de formas associativas ou com algum grau de cooperação).

A principal fonte de renda para algumas famílias é a venda direta ao consumidor e/ou ao varejo. São produtores que vendem os seus produtos diretamente nas residências dos consumidores das cidades ou próprio assentamento, nas barracas das margens da Rodovia Marechal Cândido Rondon ou em feiras eventuais providas pelos órgãos públicos como o Itesp (Instituto de terras do Estado de São Paulo) e o Incra (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária). SANT'ANA et al,2006, relataram que os principais produtos comercializados desta forma são as olerícolas, as frutas e os produtos processados artesanalmente e também produtos de origem animal.

Embora a comercialização direta, sofre restrições impostas por uma legislação rígida e própria para as grandes indústrias e não para a fabricação artesanal. De acordo, com Silva (2009), a partir da década de 90, algumas leis foram aprovadas e criaram normas específicas para a produção artesanal, que de certa forma não modifica significativamente as exigências e mantém muitos produtores sem regularizar sua atividade. No âmbito municipal, há leis em algumas cidades que permitem a venda do produto dentro dos limites do município.

2. MATERIAIS E MÉTODOS

O presente estudo foi realizado em uma propriedade arrendada, localizada no município de Pereira Barreto-SP, região oeste do Estado de São Paulo.

A metodologia proposta neste trabalho é a entrevista dirigida através da elaboração prévia de um questionário contendo todos os pontos de interesse, que nesta

pesquisa estavam relacionados às estratégias utilizadas na produção e comercialização de queijo branco, mussarela e doce de leite, artesanais. Em outro momento também foi realizada a entrevista não estruturada conforme definida por Richardson (1999) por possibilitar uma análise qualitativa, por meio da capacitação das impressões, opiniões e comentários que a entrevistada emite acerca das questões apresentadas pelo entrevistador.

Foi entrevistado um produtor e sua filha sobre a fabricação de queijo branco mussarela e doce de leite, artesanais, visando conhecer como se deu o início da produção, os processos de produção e comercialização, a renda obtida, as dificuldades, dentre outros.

3. RESULTADOS

No início da produção tiveram muitas dificuldades, principalmente as financeiras em adquirir mais vacas leiteiras, várias vezes tentaram financiamento junto a instituições financeiras, sendo tudo em vão e nesta época a produção era muita pouca, após um ano, tentou novamente e conseguiu crédito através do PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), para aquisição de vacas leiteiras, cuja finalidade, era aumentar a produção de leite para produzir mais queijo, mussarela e doce de leite, buscando dessa forma, alternativas de renda para sua família.

Desde o início o produtor presta serviços para terceiros para ajudar nas despesas da família, além de ajudar na fabricação dos produtos artesanais.

O produtor procurou-se capacitar, participando de cursos, voltados tanto para produção, quanto para qualidade do produto. Estão aumentando sua produção aos poucos, mas o objetivo é aumentar a produção.

A matéria prima é produzida na propriedade arrendada e parte do leite que não é usado na fabrica é comercializado in natura, por um preço médio de R\$ 0,80/L além de vender os bezerros e bezerras após a desmama, que ajuda nas despesas do rebanho e também para pagar as prestações do financiamento. São produzidos em média 30 peças/mês de queijo branco, vendidas a R\$ 10,00/cada peça, 50 kg/mês de mussarela, vendidas a R\$ 15,00/kg e 70 kg/mês de doce de leite em pasta e vendidas a R\$ 10,00/kg.

As embalagens usadas para embalar o queijo branco e a mussarela são saco plástico e para acondicionar o doce de leite são adquiridas vasilhas plásticas

descartáveis, que gastam em torno de R\$ 400,00/mês com embalagens, açúcares, conservantes, sal, coalho, materiais para desinfecção e limpeza.

Os produtos produzidos são comercializados por membros da família na cidade e em vários pontos de venda no varejo e nas residências. O faturamento bruto mensal com a comercialização do doce de leite, queijo branco e mussarela é de R\$ 1.750,00/mês.

Segundo dados apresentados, somando todas as despesas da fábrica, com embalagens, açúcares, conservantes, sal, coalho, materiais para desinfecção, limpeza e transporte, tem-se uma despesa em torno de R\$ 500,00/mês, isto é, 34% do faturamento bruto, o que proporciona uma renda líquida familiar de R\$ 1.250,00/mês, ou cerca de 2 salários mínimos. Deve-se ressaltar que nestas despesas não foram considerados os custos com mão de obra que é toda familiar.

Verificou-se também que a condição de vida da família melhorou após iniciar estas atividades, a filha do produtor relata que:

[...] ainda não conseguimos atingir nosso objetivo,
porque queremos crescer mais.

Pode-se observar que a família, permanece unida e esta satisfeita com a atividade, trabalhando e conseguindo uma vida melhor, aumentar a produção, melhorar a fábrica no que for possível, atender a legislação para conseguir o Serviço de Inspeção Federal (SIF), para vender os produtos em outras regiões.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados mostraram que a produção de queijo branco, mussarela e doce de leite, artesanais, fabricados pela família é um caso de sucesso. Os produtos são comercializados em vários pontos na cidade e em residências e o faturamento líquido da atividade rende em torno de 2 salários mínimos por mês para a família, isto não considerando os custos com a mão-de-obra familiar. Pretende-se conseguir o SIF para comercializar os produtos fora do município.

5. REFERÊNCIAS

BOURDIEU, P *Coisas ditas*. São Paulo: Brasiliense, 1990. 234p.

SILVA, F.C. *Estratégias diferenciadas de produção e comercialização dos produtores familiares da microrregião de Andradina-SP*. Relatório de Pesquisa (Iniciação Científica Fapesp), Ilha Solteira (SP), 2009. 89p.

RICHARDSON, R. J. et al. Entrevista. In: _____. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999. Cap. 13, p.207-219.

SANT'ANA et al., A.L., SIMÕES, A.C., TARSITANO, M.A.A. e COSTA, S.M.A.L. Estratégias de comercialização e geração de renda em dois Assentamentos da região de Andradina. In: BERGAMASCO, S.M.P.P.; AUBRÉE, M. e FERRANTE, V.L.S.B. (Orgs.). *Dinâmicas familiar, produtiva e cultural nos assentamentos rurais de São Paulo*. Campinas: FEAGRI/UNICAMP; Araraquara: UNIARA; São Paulo: INCRA, 2003, p. 241-273.

TEDESCO, J. C. *Terra, trabalho e família: racionalidade produtiva e ethos camponês*. Passo Fundo: EDIUIFP, 1999. 325p.