



OS “CIRCUITOS CURTOS DE COMERCIALIZAÇÃO” COMO ESTRATÉGIA PARA AUTONOMIA CAMPONESA

Simone Maria Leme ¹

RESUMO

A pesquisa tem por objetivo identificar as diferentes estratégias adotadas para aumentar a autonomia na produção e na comercialização camponesa, a partir da análise dos circuitos de comercialização. O recorte territorial da investigação trata-se da Colônia Pulador, que está localizada no município de Anastácio-MS, constituída em sua maioria por migrantes nordestinos e seus descendentes. Considera-se que o campesinato possui uma autonomia relativa. O contato com o mercado ocorre pela comercialização e aquisição de produtos necessários para a reprodução da família. Essa autonomia relativa pode ser maior ou menor, dependendo dos aspectos internos da unidade de produção e das relações estabelecidas com o mercado, ou seja, a característica dos circuitos de comercialização utilizados. Os procedimentos metodológicos consistiram em observações de campo e aplicação da técnica de entrevista, utilizando-se da história oral de camponeses. O roteiro da entrevista possibilitou identificar os produtos produzidos para a comercialização, os circuitos de comercialização utilizados e a autonomia camponesa nos processos de produção e comercialização. Na Colônia Pulador, as diferentes formas de comercialização dos produtos são um fator que indica diferenças na autonomia entre as unidades de produção. Identificou-se a participação em “circuitos curtos de comercialização”, utilizando-se da venda direta e da venda indireta. Identificou-se também a participação em “circuitos longos de comercialização”. Observa-se uma relativa autonomia frente ao processo de comercialização dos produtos. Ela é maior no caso da realização da venda direta e, menor, quando ocorrem a venda indireta ou a participação em um “circuito longo de comercialização”.

Palavras-chave: Produção camponesa, Circuitos curtos de comercialização, Reprodução social camponesa, Autonomia camponesa.

ABSTRACT

The research has the objective of identifying the different strategies adopted to increase autonomy in peasant production and commercialization based on the analysis of commercialization circuits. The territorial scope of the investigation is the Pulador Colony, which is located in the municipality of Anastácio-MS, mainly constituted by migrants from the Northeast of Brazil and their descendants. It is considered that the peasantry has relative autonomy. Contact with the market occurs through the commercialization and acquisition of products necessary for the reproduction of the family. This relative autonomy could be more significant or not, depending on the internal aspects of the production unit and the relations established with the market, that is, the characteristic of the commercialization circuits used. The methodological procedures consisted of field observations and application of the interview technique, using the oral history of peasants. The interview script made it possible to identify the products produced for commercialization, the commercialization circuits used, and peasant autonomy in the production and commercialization processes. In the Pulador Colony, the different ways of commercializing the products are a factor that indicates differences in autonomy among the production units. Participation in "short commercialization circuits" was identified using direct and indirect sales. Participation in "long commercialization circuits" was also identified. A relative autonomy in relation to the commercialization process of the products is observed. This

¹ Doutorado em Geografia pela Universidade Federal da Grande Dourados – MS (UFGD). Professora do Instituto Federal de Mato Grosso do Sul (IFMS). E-mail: simone.leme@ifms.edu.br.



autonomy is more significant in direct selling and less significant when indirect selling or participation in a "long commercialization circuit" occurs.

Keywords: Peasant production, Short commercialization circuits, Peasant social reproduction, Peasant autonomy.

INTRODUÇÃO

Os camponeses são produtores familiares que produzem alimentos para o autoconsumo e para a comercialização. Para Oliveira (1991), a produção camponesa trata-se de uma relação social não capitalista, pois ela é organizada pelos membros da família. O camponês tem autonomia relativa na definição do tempo dedicado a cada atividade, nos espaços de produção e na determinação dos trabalhos que serão desenvolvidos na unidade de produção. O contato com o mercado possibilita a venda do produto do campesinato, cujo objetivo é adquirir meios para a compra de produtos não produzidos na unidade camponesa. A sobrevivência da família está atrelada à terra, ou seja, ao trabalho e à produção na propriedade camponesa, já que este é seu meio de vida.

Nas últimas décadas, a expansão dos impérios agroalimentares (Ploeg, 2008) aumentou os processos de expropriação camponesa. Porém, verifica-se que os camponeses têm revelado enorme capacidade de recriação de estratégias de resistência e de permanência no campo, mesmo no estágio atual de mundialização econômica, em um contexto de intensificação da agricultura capitalista, que pode provocar, de um lado, a expropriação do campesinato e sua proletarianização, mas, de outro, os processos de recriação e reprodução camponesa. Entre as estratégias de resistência, destaca-se a participação nos circuitos de comercialização como importantes para a permanência no campo.

A pesquisa tem por objetivo identificar as diferentes estratégias adotadas para aumentar a autonomia na produção e na comercialização camponesa, a partir da análise dos circuitos de comercialização. O recorte territorial da investigação trata-se da Colônia Pulador, que está localizada no município de Anastácio-MS, constituída em sua maioria por migrantes nordestinos e seus descendentes.

Considera-se que o campesinato possui uma autonomia relativa. O contato com o mercado ocorre pela comercialização e aquisição de produtos necessários para a reprodução da família. Essa autonomia relativa pode ser maior ou menor, dependendo dos aspectos internos da unidade de produção e das relações estabelecidas com o mercado, ou seja, a característica dos circuitos de comercialização utilizados.



METODOLOGIA

No que se refere aos procedimentos metodológicos, a pesquisa de campo teve como referencial teórico as obras de Triviños (1987), Brandão (2007) e Alberti (2013). Parte-se de observações de campo e aplicação da técnica de entrevista, utilizando-se da história oral de camponeses. O roteiro da entrevista possibilitou identificar os produtos produzidos para a comercialização, os circuitos de comercialização utilizados e a autonomia camponesa nos processos de produção e comercialização.

No que tange ao total de informantes que foram ouvidos, de acordo com Alberti (2013), em pesquisas de história oral o número de entrevistados deve ser aquele que for o suficiente para a realização de generalizações dos resultados para a área de estudo.

Nessa perspectiva, para definir o número de entrevistas, utiliza-se o conceito de “saturação” de Alberti (2013) que, citando o trabalho do sociólogo Daniel Bertaux, esclarece como pode ser estabelecido o momento em que as entrevistas se tornam suficientes para o estudo. Consoante análise desse autor, segundo Alberti (2013), as entrevistas acabam por se repetir, ocorrendo uma reprodução cada vez menor de informações, esse é o instante identificado como ponto de saturação.

Dessa forma, não foi possível quantificar anteriormente o número de entrevistados, somente no decorrer da realização das entrevistas. Na Colônia Pulador foram entrevistadas 16 famílias que produzem produtos para a comercialização.

REFERENCIAL TEÓRICO

A autonomia produtiva é um dos elementos fundamentais no processo de reprodução camponesa (PLOEG, 2008). Para o autor, uma unidade de produção camponesa deve ter uma base de recursos autocontrolada e autogerenciada, com o objetivo de garantir a reprodução do grupo social sem riscos. Essa autonomia envolve a capacidade dos produtores camponeses de participarem de decisões nos processos de comercialização e beneficiamento dos produtos.

No Brasil, o processo de comercialização dos produtos do campesinato pode ser realizado com uma maior autonomia para os produtores quando ocorre a comercialização direta, ou seja, a participação do produtor em “circuitos curtos de comercialização”. Nesse circuito, tem-se uma participação nula ou reduzida do número de intermediários entre produtor e consumidor. Na maioria dos estudos admite-se até um intermediário entre o produtor e o consumidor para caracterizar o “circuito curto de comercialização”. Assim, o



camponês vende diretamente seu produto no mercado, permitindo a produção de renda, elemento importante para o desenvolvimento da autonomia na unidade de produção.

Quando o processo de comercialização e beneficiamento do produto do campesinato é realizado por empresas capitalistas, ocorre a “sujeição da renda da terra ao capital”, a partir da “monopolização do território pelo capital” (OLIVEIRA, 1981, 1990, 1992, 2007). O campesinato transfere parte de sua renda para a companhia capitalista. Nesse caso, pode-se considerar que ocorre a participação em um “circuito longo de comercialização” e a perda relativa da autonomia camponesa. Verifica-se nesse circuito a presença de vários agentes no processo de produção e circulação do produto do campesinato, e a renda camponesa fica subordinada à circulação do produto no mercado.

Castillo e Frederico (2010, p. 462-463) fazem uma reflexão sobre o conceito de “circuitos espaciais produtivos”. Com a expansão do capital industrial sobre o campo, o local da produção se torna cada vez mais distante do espaço do consumo, o que faz “da circulação uma prioridade e um campo de atuação estratégica de Estados e empresas”. A implantação de uma base técnica para a agricultura e a normatização da produção são desdobramentos desse processo. Vários agentes passam a se envolver na produção e circulação dos produtos, tais como: produtores (camponeses ou capitalistas); Estado; instituições e agentes financeiros nacionais e internacionais, entre outros. Cada um deles participa do circuito espacial produtivo de forma hierarquizada. Aqueles que controlam a circulação detêm o poder e a produção, que fica totalmente subordinada à circulação.

Darolt (2013), fazendo uma leitura de autores franceses, destaca que a proximidade entre produtor e consumidor se refere aos “circuitos curtos de comercialização”. Para ele, no Brasil não há uma definição oficial para “circuitos curtos de comercialização”, mas de forma geral, por intermédio de estudos realizados na França, dois casos distintos podem ser caracterizados como circuitos curtos: a venda direta (sem a presença de intermediários) e a indireta (quando se admite apenas um intermediário).

A maioria dos estudos que analisam os circuitos de comercialização consideram a distância entre produtor e consumidor e o número de agentes envolvidos nos processos de produção e comercialização do produto para definir o circuito de comercialização como sendo curto ou longo.

Para Ploeg (2008, p. 21), existem dois modelos de produção e circulação de produtos: o “circuito curto e descentralizado”, que estabelece uma ligação entre a produção e o consumo de alimentos, e entre a agricultura e a sociedade local e regional; e o “império agroalimentar”,



formado por grandes empresas de processamento e comercialização de alimentos, fortemente centralizado na industrialização da produção.

Partindo da concepção desses autores, entende-se que a produção e a circulação de um produto podem ocorrer a partir de um “circuito curto de comercialização” ou de um “circuito longo de comercialização”. A participação em “circuitos curtos de comercialização” é fundamental para uma maior autonomia do campesinato. Nesse circuito, o produtor pode participar diretamente da produção, beneficiamento e comercialização dos produtos, tendo em vista o caminho percorrido pelo produto até chegar nas mãos do consumidor.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

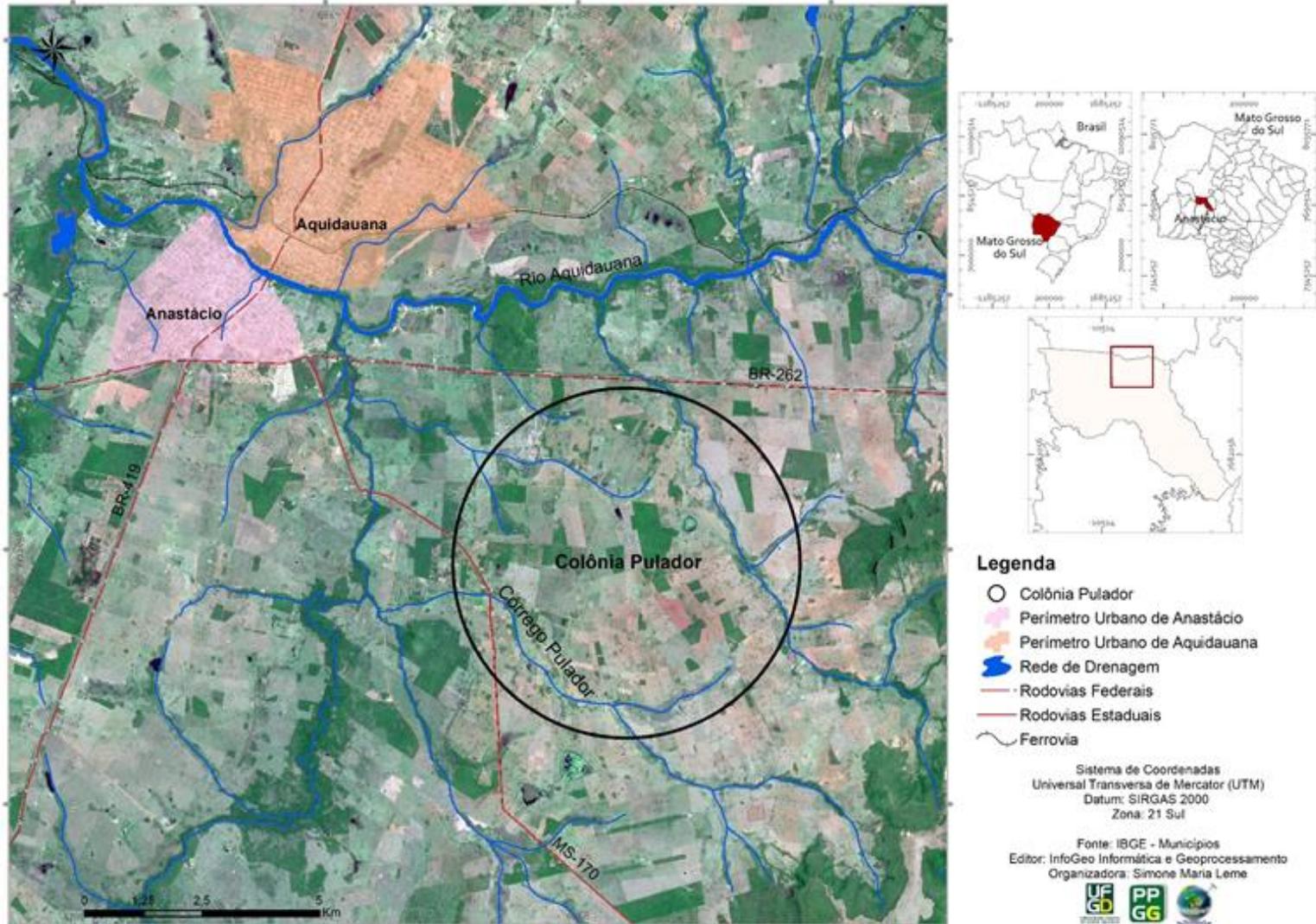
A Colônia Pulador está localizada ao norte do município de Anastácio-MS, a aproximadamente 12 km da sede municipal (figura 1), é formada por camponeses migrantes nordestinos e seus descendentes, originários dos estados de Pernambuco e Sergipe, que começaram a adquirir terras na região a partir de 1928, e por migrantes paulistas, sulistas e sul-mato-grossenses que obtiveram terras no final do século XX e início do século XXI.

Ao longo dos anos, os migrantes do Pulador passam a desenvolver várias estratégias para a permanência na terra. Entre essas estratégias destaca-se a produção para a comercialização. O relato dos camponeses evidencia a busca por uma maior autonomia para a família, com o desenvolvimento de estratégias na comercialização dos produtos no mercado e na busca pelo aumento da renda da família, realizando o beneficiamento de alguns produtos antes da comercialização.

No quadro 1 apresenta-se os produtos produzidos para a comercialização, formas de comercialização, circuitos de comercialização e o rendimento nas unidades de produção camponesa entrevistadas. Observamos que as formas de comercialização desenvolvidas pelos camponeses indicam diferenças na autonomia do campesinato da Colônia.



Figura 1 – Mapa de localização da Colônia Pulador, no Município de Anastácio/MS





Quadro 1 – Colônia Pulador

Produtos produzidos para a comercialização, formas de comercialização, circuitos de comercialização e rendimento nas unidades

UP	Produtos	Formas de comercialização	Circuitos de comercialização	Renda mensal bruta
1	Mandioca, com casca e sem casca; derivados da mandioca (farinha de mandioca tradicional e temperada, polvilho, massa puba e colorau feito da farinha da mandioca); castanha do camarú torrada; frutas e legumes (banana, maxixe, quiabo, abóbora, abacaxi, manga, laranja e limão).	Feira Municipal de Anastácio; Entrega em comércios das cidades de Anastácio e Aquidauana.	Curto/Venda direta; Curto/Venda indireta.	R\$2.000
2	Farinha de mandioca tradicional, temperada e temperada com pimenta.	Mercadão Municipal de Aquidauana.	Curto/Venda indireta.	R\$3.000
3	Queijo, frango caipira, porco e cheiro verde.	Entrega em comércios das cidades de Anastácio e Aquidauana; na unidade de produção.	Curto/Venda indireta; Curto/Venda direta.	R\$2.500
4	Leite.	Laticínio.	Longo.	R\$750
	Farinha de mandioca tradicional.	Entrega em comércios das cidades de Anastácio e Aquidauana.	Curto/Venda indireta.	R\$1.250
5	Leite.	Entrega em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio.	Curto/Venda direta.	R\$1.100
6	Mandioca.	Produtores de farinha de mandioca da região.	Curto/Venda direta.	R\$800
7	Mandioca e banana.	Entrega em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio.	Curto/Venda direta.	R\$500
8	Queijo, requeijão e ovos de galinha.	Entrega em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio.	Curto/Venda direta.	R\$1.500
9	Leite, queijo, abóbora e mandioca.	Entrega em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio.	Curto/Venda direta.	R\$1.500
10	Queijo.	Entrega em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio.	Curto/Venda direta.	R\$1.000



11	Farinha de mandioca tradicional.	Mercadão Municipal de Aquidauana.	Curto/Venda indireta.	R\$2.400
12	Farinha de mandioca tradicional.	COPRAN.	Curto/Venda indireta.	R\$2.400
13	Leite.	Entrega em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio.	Curto/Venda direta.	R\$1.300
14	Melão, melancia e alface.	COPRAN	Curto/Venda indireta.	R\$1.500
15	Porco.	Entrega em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio.	Curto/Venda direta.	R\$800
16	Leite.	Laticínio.	Longo.	R\$900
	Farinha de mandioca.	COPRAN.	Curto/Venda indireta.	R\$2.000

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2018).



Os camponeses da Colônia Pulador estabelecem suas estratégias de comercialização de produtos, a partir da participação em circuitos curtos. Verifica-se a ocorrência da venda direta (quando o produtor entrega diretamente a mercadoria ao consumidor) e da venda indireta (quando o produtor entrega sua produção para ser comercializada, por meio da figura de um intermediário) (DAROLT, 2013).

Contata-se também produtores de leite que entregam sua produção para a figura de um atravessador que faz o transporte até a empresa de laticínios, responsável pelo processamento do alimento. Nesse caso, não ocorre a participação em circuito curto. O camponês tem sua produção subordinada à companhia que processa o produto. Identificamos essa relação de comercialização como sendo a participação em um circuito longo, tendo em vista o caminho percorrido antes de chegar ao consumidor e os agentes envolvidos no processo de circulação do produto. No fluxograma 1, organizamos o trajeto que o produto do campesinato pode percorrer, considerando a participação em circuitos curtos e longos.

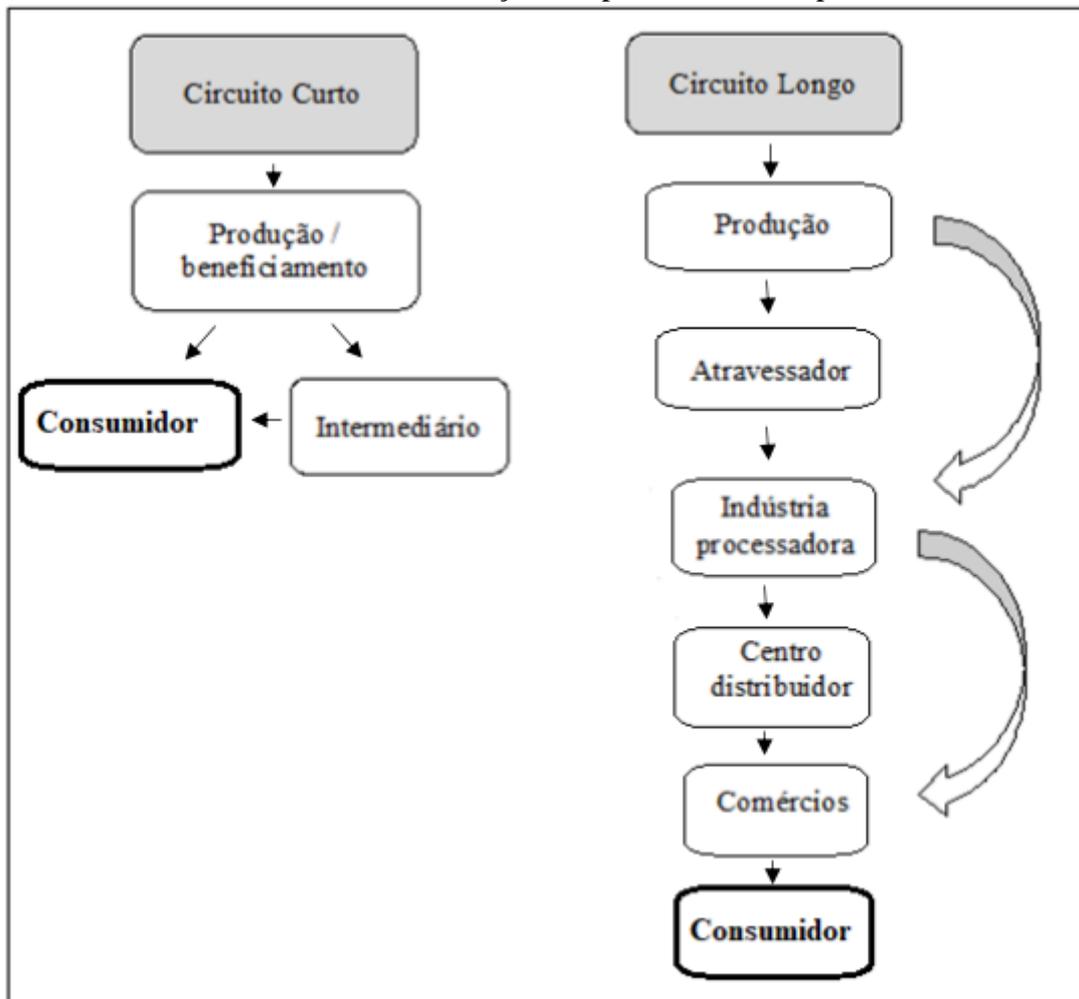
Quando a produção é entregue diretamente a empresas capitalistas ou a atravessadores, o camponês transfere parte de sua renda ao setor capitalista, interferindo na autonomia da família camponesa. Quando se criam mecanismos que permitem a venda direta ao consumidor, tem-se a conquista de uma maior autonomia, pois nesse caso ocorre uma redução da renda camponesa que é transferida para outros setores.

De acordo com Ploeg (2009), os camponeses possuem a capacidade de criar uma série de estratégias para a permanecer na terra de trabalho: 1) eles adotam como tática aumentar a quantidade e a qualidade do que é produzido internamente (o beneficiamento dos produtos é um exemplo disso); 2) eles reduzem os custos da produção, utilizando recursos internos à unidade de produção; 3) eles desenvolvem mecanismos para aumentar a renda, a partir da participação em circuitos curtos de comercialização; e 4) eles podem engajar-se em outras atividades externas à unidade de produção, de forma temporária ou permanente.

Na Colônia Pulador, tem-se exemplos de estratégias para aumentar a renda camponesa: a partir das entrevistas identificou-se que ocorria a venda da mandioca sem nenhum tipo de beneficiamento do produto, porém passaram a descascá-la e acondicioná-la em embalagens para a venda, ampliando, assim, a renda adquirida com a venda do produto, intensificando o trabalho dos membros da família.

Antes nós colhíamos a mandioca e entregávamos com casca e tudo no mercado, por R\$0,75 o quilo. Aí a gente passou a descascar e colocar em sacos plásticos e congelar a mandioca, assim o mercado paga R\$1,50 o quilo, dá mais trabalho, mas o dinheirinho a mais compensa (Entrevista realizada em 11/5/2018).

Fluxograma 1 – Colônia Pulador
Circuitos de comercialização dos produtos do campesinato



Fonte: Elaborado pela autora.

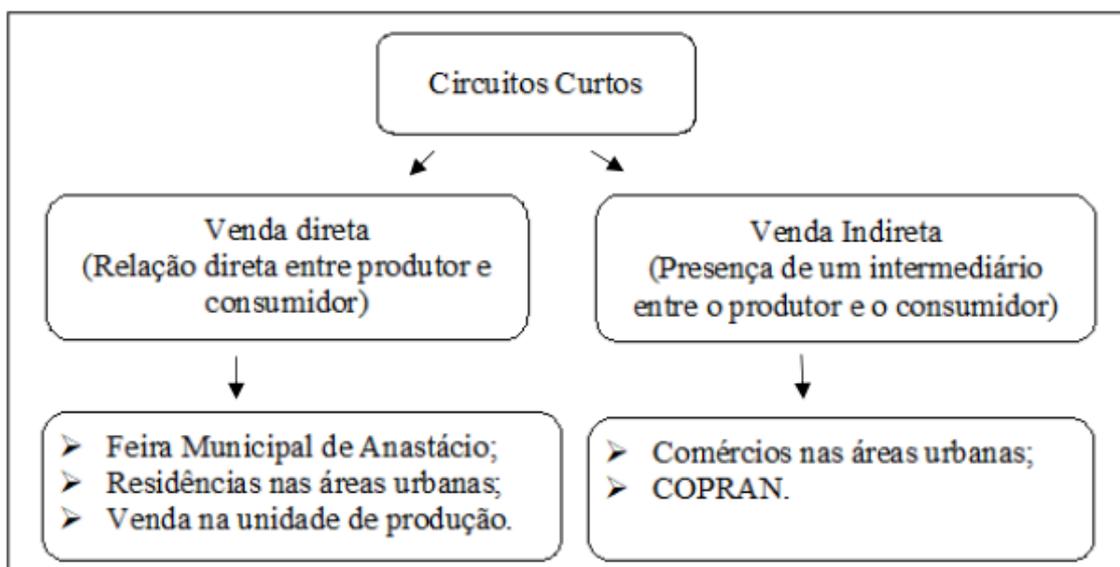
Os camponeses produtores da farinha de mandioca da Colônia Pulador também utilizam-se de vários métodos para aumentar a renda do produto: além de produzirem a “farinha de mandioca tradicional”, produzem a “farinha de mandioca temperada”. Segundo depoimentos, a farinha temperada é vendida por um preço maior no mercado, pois “algumas pessoas preferem a farinha temperada” (Entrevista realizada em 26/1/2018) e os temperos utilizados no processo de produção, em sua maioria, são cultivados dentro da própria unidade, apenas alguns são adquiridos no mercado.



Eu faço a farinha comum, e a minha mulher faz a temperada. A farinha temperada além de ser fácil de fazer, a gente usa muita coisa que plantamos aqui mesmo, só um temperinho que ela compra na cidade, o restante a gente planta aqui. O preço do quilo chega a ser uns R\$2, mais caro que a farinha normal (Entrevista realizada em 26/01/2018).

As formas de comercialização detectadas na Colônia Pulador são: comercialização direta de produtos na Feira Municipal de Anastácio, realizada todas as sextas-feiras; comercialização direta em residências das cidades de Aquidauana e Anastácio; comercialização direta na unidade de produção; entrega em comércios dos municípios de Anastácio e Aquidauana; entrega de produtos na Cooperativa dos Produtores Rurais da Região do Pulador de Anastácio (COPRAN); e a produção do leite em algumas unidades é encaminhada ao laticínio. No fluxograma 2, organizamos as formas de comercialização da Colônia Pulador, de acordo com a participação nos circuitos curtos identificados.

Fluxograma 2 – Colônia Pulador
“Circuitos curtos de comercialização”



Fonte: Elaborado pela autora.

As diferentes formas de comercialização dos produtos são um fator que indica diferenças na autonomia entre as unidades de produção. A venda direta na Feira Municipal de Anastácio, nas residências das cidades e na unidade de produção são formas de comercialização que permitem o desenvolvimento de uma maior autonomia ao camponês, pois parte de sua renda não será apropriada por outros setores.



A venda nos comércios da cidade de Anastácio e Aquidauana e a entrega na COPRAN são formas de comercialização a partir da venda indireta. Nesse caso, verifica-se que uma parte da renda camponesa é transferida para o outro setor, responsável pela comercialização do produto.

Constata-se, na Colônia, uma interação parcial com o mercado capitalista. Essa interação se dá pela compra de elementos para a unidade de produção (insumos e instrumentos de trabalho) e da aquisição de produtos que não são produzidos na unidade. Observa-se uma relativa autonomia frente ao processo de comercialização dos produtos. Ela é maior no caso da realização da venda direta e, menor, quando ocorrem a venda indireta e a entrega do leite para a empresa de laticínios.

Algumas famílias entregam sua produção na COPRAN, que é uma cooperativa criada no ano de 2005, cujo objetivo inicial era incentivar a produção da farinha de mandioca na região. Muitos produtores conseguiram o Serviço de Inspeção Municipal (SIM) após a constituição da COPRAN. Atualmente, são poucos os cooperados na região. Segundo os entrevistados, outros canais de comercialização, como a participação na Feira Municipal de Anastácio ou a venda direta em residências da cidade, permitem uma maior renda em comparação com a entrega na COPRAN. Além disso, os cooperados reclamam da demora na realização do pagamento após a entrega dos produtos na COPRAN.

Práticas como o beneficiamento de alguns produtos, utilizando-se de uma maior intensificação do trabalho da família e de aspectos internos à unidade de produção permitem ao camponês produzir mais renda e, conseqüentemente, fortalecer sua base de recursos. A implantação de conhecimentos técnicos elaborados pelos próprios camponeses possibilita uma menor dependência do mercado capitalista para a aquisição de implementos para o processo produtivo: “antes a gente só produzia a farinha normal, agora a gente faz a temperada também, além do preço ser bom é muito fácil de fazer a temperada, os temperos a gente planta aqui mesmo” (Entrevista realizada em 11/5/2018) (LEME, 2020).

Considerando-se as informações da tabela 1, pode-se realizar uma análise comparativa entre as formas de comercialização da farinha de mandioca produzida na Colônia Pulador. Verifica-se que a venda na Feira Municipal de Anastácio, nas residências das áreas urbanas ou na unidade de produção, possibilita uma renda maior se comprado a outras formas de comercialização.



De acordo com Leme (2020), a entrega na COPRAN é a forma de comercialização que menos contribui para a produção de renda, isso justifica o fato de muitos camponeses deixarem de entregar na Cooperativa, optando pelas outras formas de comercialização, que possibilitem uma maior renda.

Tabela 1 – Colônia Pulador
Formas de comercialização da farinha de mandioca

Formas de comercialização	Preço comercializado por kg de farinha (R\$)	
	Farinha tradicional	Farinha temperada
Feira Municipal de Anastácio	8	12
Venda na unidade de produção	8	12
Residências de Anastácio e Aquidauana	8	12
COPRAN	4	–
Comércios de Anastácio e Aquidauana	6	8

Fonte: Leme (2020).

No que se refere à produção do leite, a presença de atravessadores que transportam o leite até o laticínio indica o caráter da apropriação da renda da terra camponesa por outros setores. De acordo com as entrevistas, o intermediário paga R\$0,70, no litro do leite. Na entrega em residências em Anastácio e Aquidauana, o produto é comercializado por R\$1,30 o litro.

Porém, nota-se a consciência dos camponeses frente à essa apropriação e o desenvolvimento de mecanismos internos para reverter esse processo exploratório. Eles passaram a fazer queijo e vender na cidade, ao invés de entregar o leite para a empresa de laticínios. A transformação de leite em queijo proporciona o aumento da renda camponesa.

A empresa tava pagando R\$0,70 o litro do leite. Pra fazer um queijo, eu preciso de 8 litros de leite. Hoje, a gente vende o queijo por R\$15. Se nós tivéssemos entregando o leite, a gente estaria ganhando bem menos... Para fazer o queijo só precisa do coalho, e é bem pouquinho, pago R\$6 o vidro e dá pra fazê bastante queijo (Entrevista realizada em 11/5/2018).

[...] a gente tava entregando o leite para o laticínio. O preço do leite não tava compensando fazer a entrega, aí definimos que a gente não ia mais entregar o leite. Agora nós fazemos o queijo e entregamos em um açougue de Aquidauana. Hoje a renda do queijo fica em torno de R\$1.500 por mês, quando a gente entregava o leite, a renda era em torno de R\$600 por mês, melhorou bastante (Entrevista realizada em 12/5/2018).



Nessa estratégia adotada pelas famílias camponesas, percebe-se a conquista de autonomia perante o capital. Nesse sentido, o camponês nota o mecanismo de exploração da renda da terra pelo capital e desenvolve maneiras para escapar dessa exploração. Como tática, eles deixaram de entregar o leite, optando pela produção do queijo e a venda direta na feira ou em residências da cidade.

Outro elemento observado nas falas são as exigências técnicas para a produção do leite, fator que fez com que vários camponeses deixassem de realizar a entrega a companhias de laticínios. Eles não possuem renda suficiente para inserir os processos de mecanização nas unidades de produção e para instalação de resfriadores para o acondicionamento do leite. Esse fato contribuiu para o desenvolvimento de outros meios de comercialização e uma redução do produto destinado aos laticínios.

Além do laticínio pagar pouco ainda estão cobrando que a gente coloque o resfriador. A gente não tem dinheiro para instalar o resfriador aqui. Achamos melhor começar a entregar na cidade, já tenho uns clientes fixo, aí fica mais fácil (Entrevista realizada em 12/5/2018).

A entrega para o laticínio facilitava, porque aí não precisava levar o leite todo o dia na cidade. Mas aí começou com a história de colocar as máquinas e o resfriador, aí ficou complicado continuar. Hoje a gente faz o queijo, mas sem certificação. Pra gente fazer a certificação vai muito dinheiro... não sei se compensa... enquanto a gente conseguiu sem certificação vamos levando (Entrevista realizada em 12/5/2018).

De acordo com Moura (1988), no capitalismo, o camponês controla a terra sem ser dono do capital. Contudo, a expansão do capital industrial nos últimos anos tem provocado o processo de subordinação da renda camponesa ao capital. No caso dos camponeses da Colônia Pulador, identificamos um certo grau de autonomia na produção e na comercialização dos produtos.

Outra característica camponesa, de acordo com Marques (2008, p. 69), é a criatividade e capacidade para gerir situações de escassez de recursos como, por exemplo, “a utilização coletiva de equipamentos, a otimização no uso da terra e o aumento da auto-exploração e diversificação de suas atividades”. Como indicado por Shanin (2008, p. 29), “temos que aprender a viver com os camponeses”.



A diversidade de produtos representa uma estratégia de resistência e uma característica da produção camponesa. A diversidade possibilita uma menor dependência de produtos a serem adquiridos no mercado e, junto à participação em “circuitos curtos de comercialização” a partir da venda direta, permite o fortalecimento da base de recursos do campesinato e de sua autonomia na produção e comercialização.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na pesquisa, constata-se que os circuitos de comercialização são importante estratégia para a reprodução social camponesa. Demonstra-se que a participação em “circuitos curtos de comercialização”, principalmente a partir da venda direta, oportuniza a produção de renda com autonomia na unidade de produção.

Observa-se que, quando ocorre a venda indireta ou a participação em “circuito longo de comercialização”, parte da renda camponesa é transferida para agentes participantes do circuito, indicando a redução da renda camponesa e a perda da autonomia nos processos de produção e comercialização.

Notam-se também, diferentes estratégias aplicadas pelos camponeses para a produção de renda com mais autonomia nos processos de produção e comercialização. Verifica-se que essas estratégias incluem conhecimentos tradicionais do campesinato e utilizam-se de elementos disponíveis na própria unidade de produção, o que demonstra a capacidade camponesa na manutenção de sua autonomia.

REFERÊNCIAS

ALBERTI, Verena. **Manual de história oral**. 3. ed. Rio de Janeiro, RJ: Editora FGV, 2013.

BRANDÃO, Carlos Rodrigues. Reflexões sobre trabalho de campo. **Sociedade e Cultura**, Goiânia, v.10, n. 1, p.11-27, jan./jun. 2007b.

CASTILLO, Ricardo; FREDERICO, Samuel. Espaço geográfico, produção e movimento: Uma reflexão sobre o conceito de circuito espacial produtivo. **Sociedade & Natureza**, Uberlândia, v. 22, n. 3, p. 461-474, dez. 2010.

DAROLT, Moacir Roberto. Circuitos curtos de comercialização de alimentos ecológicos: reconectando produtores e consumidores. *In*: NIEDERLE, Paulo André; ALMEIDA, Luciano de; VEZZANI, Fabiane Machado (org.). **Agroecologia: práticas,**



mercados e políticas para uma nova agricultura. 1. ed. Curitiba, PR: Kairós, 2013. p. 139-170.

LEME, Simone Maria. Práticas territoriais: a produção artesanal da farinha de mandioca como estratégia de resistência camponesa na Colônia Pulador, em Anastácio-MS. In: CALIXTO, Maria José Martinelli Silva; MIZUSAKI, Márcia Yukari; CAMACHO, Rodrigo Simão (org.). **A geografia de Mato Grosso do Sul: contradições, conflitos e resistências na cidade e no campo**. Porto Alegre, RS : Total Books, 2020. p. 08-34.

MARQUES, Marta Inez Medeiros. Agricultura e campesinato no mundo e no Brasil: Um renovado desafio à reflexão teórica. In: PAULINO, Eliane Tomiasi; FABRINI, João Edmilson (org.). **Campesinato: Territórios em disputa**. São Paulo, SP: Expressão Popular, 2008. p. 49-78.

MOURA, Margarida Maria. **Camponeses**. São Paulo, SP: Ática, 1988.

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. Agricultura e indústria no Brasil. **Boletim Paulista de Geografia**, São Paulo, n. 58, p. 5-64, 1981.

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. **Modo capitalista de produção e agricultura**. São Paulo, SP: Ática, 1990.

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. **A Agricultura Camponesa no Brasil**. São Paulo, SP: Contexto, 1991.

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. **Agricultura Brasileira: desenvolvimento e contradições**. São Paulo: mimeo: FFLCH/USP, 1992.

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. **Modo capitalista de produção, agricultura e reforma agrária**. São Paulo: FFLCH: Labur Edições, 2007.

PLOEG, Jan Douwe Van Der. **Camponeses e impérios alimentares: Lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização**. Trad. Rita Pereira. Porto Alegre, RS: Editora da UFRGS, 2008.

PLOEG, Jan Douwe Van Der. Sete teses sobre a agricultura camponesa. In: PETERSEN, Paulo (org.). **Agricultura familiar camponesa na construção do futuro**. Rio de Janeiro, RJ: AS-PTA, 2009. p. 17-32.

SHANIN, Teodor. Lições Camponesas. In: PAULINO, Eliane Tomiasi; FABRINI, João Edmilson (org.). **Campesinato: Territórios em disputa**. São Paulo, SP: Expressão Popular, 2008. p. 23-47.

TRIVIÑOS, Augusto Nivaldo Silva. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo, SP: Atlas, 1987.