

Universidade Federal de Pelotas – UFPel
Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel
Programa de Pós-Graduação em Sistemas de Produção Agrícola Familiar



Tese

Ocupar, resistir e produzir:
famílias assentadas e feiras agroecológicas na Região Metropolitana de Porto
Alegre

Jacir João Chies

Pelotas, 2024

Jacir João Chies

Ocupar, resistir e produzir:

famílias assentadas e feiras agroecológicas na Região Metropolitana de Porto Alegre

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sistemas de Produção Agrícola Familiar da Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel da Universidade Federal de Pelotas, como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Agronomia.

Orientador: Prof. Dr. Flávio Sacco dos Anjos

Pelotas, 2024

Universidade Federal de Pelotas / Sistema de Bibliotecas
Catalogação da Publicação

C532o Chies, Jacir João

Ocupar, resistir e produzir [recurso eletrônico] : famílias assentadas e feiras agroecológicas na Região Metropolitana de Porto Alegre / Jacir João Chies ; Flávio Sacco dos Anjos, orientador. — Pelotas, 2024.

97 f. : il.

Tese (Doutorado) — Programa de Pós-Graduação em Sistema de Produção Agrícola Familiar, Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel, Universidade Federal de Pelotas, 2024.

1. Comercialização de alimentos. 2. Agroecologia. 3. Alimentos saudáveis. 4. MST. I. Anjos, Flávio Sacco dos, orient. II. Título.

CDD 630.27450981652

Jacir João Chies

Ocupar, resistir e produzir: famílias assentadas e feiras agroecológicas na Região
Metropolitana de Porto Alegre

Tese aprovada, como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor em
Agronomia, Programa de Pós-Graduação em Sistemas de Produção Agrícola
Familiar, Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel, Universidade Federal de Pelotas.

Data de defesa: 18 de maio de 2004

Banca examinadora:

Professor Dr. Flávio Sacco dos Anjos (Orientador)
Doutor em Agroecología, Sociología y Estudios Campesinos - Universidad de
Córdoba.

Professor Dr. Paulo André Niederle
Doutor em Ciências Sociais – Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Professor Dr^a. Patrícia Martins da Silva
Doutora em Agronomia – Universidade Federal de Pelotas.

Professor Dr. Cláudio Becker
Doutor em Agronomia – Universidade Federal de Pelotas.

Dedico aos meus pais, Severino e Terezinha,
e a todos os agricultores que lutam pelo direito
de produzir alimentos sem veneno.

Agradecimentos

Ao meu orientador Professor Flávio Sacco dos Anjos, pelo companheirismo, trocas de experiências e pela trajetória acadêmica dedicada ao ensino, pesquisa e extensão.

Aos meus pais Severino e Terezinha pela luta para garantir a formação dos filhos sempre incentivando o estudo.

À minha companheira Lizete Stumpf, pela ajuda, incentivo e pela compreensão.

Às minhas irmãs, meus cunhados e sobrinhos pelo apoio e disponibilidade em ajudar sempre.

Ao SPAF por oportunizar este momento de aprendizado.

Aos amigos e colegas que cada um do seu jeito contribuíram nesta caminhada, em especial Beatriz, Emerson e a todos os colegas do Doutorado.

Ao Instituto Educar em especial a Salete Campigotto, pela ajuda e incentivo durante o curso e pelo companheirismo no trabalho.

Aos feirantes das Região Metropolitana de Porto Alegre pelo desafio e pela ajuda durante o trabalho.

O homem-gabiru é o homem comido pela fome.
Ele pode estar na cidade, nas metrópoles, ele pode estar
no sertão, ele pode estar em todo lugar.
A gente fez um paralelo com o rato, porque é um bicho que se
prolifera sem controle. É um bicho que dá nojo, é
um bicho que se quer exterminar, que causa pânico,
que causa pavor, que causa doenças, porque também
essas são as sensações que os seres famintos causam
nos cidadãos que comem todos os dias
(Portella; Aamot; Passavante, 1992, p. 11).

Resumo

CHIES, Jacir João. **Ocupar, resistir e produzir**: famílias assentadas e feiras agroecológicas na Região Metropolitana de Porto Alegre. Orientador: Flávio Sacco dos Anjos. 2024. 95f. Tese (Doutorado em Sistemas de Produção Agrícola Familiar) - Faculdade de Agronomia Eliseu Maciel, Universidade Federal de Pelotas, Pelotas, 2024.

O comércio de alimentos desempenhou um papel crucial na história da humanidade, influenciando a geopolítica global. Desde os antigos impérios até os conglomerados agroindustriais modernos, houve uma complexa interação de forças geopolíticas, avanços tecnológicos e questões sociais relacionadas à produção, distribuição e consumo de alimentos. A agricultura familiar ganhou reconhecimento oficial no Brasil, com a criação do PRONAF em 1995 e a Lei da Agricultura Familiar em 2006. Além disso, as redes agroalimentares alternativas surgiram como uma resposta ao comércio alimentar massivo, visando soluções mais sustentáveis e justas para a produção e distribuição de alimentos. A globalização do setor agroalimentar impactou a agricultura, levando países periféricos a focarem em monoculturas de exportação e a adotarem insumos modernos. As feiras-livres são espaços importantes para a comercialização de hortifrutigranjeiros. Entrementes, se nas feiras convencionais os produtos comercializados podem ser obtidos mediante o uso de agroquímicos, nas feiras agroecológicas os processos produtivos seguem rigorosamente os princípios da agricultura sustentável. O consumo de alimentos orgânicos agroecológicos está em ascensão, e as feiras agroecológicas desempenham um papel vital na economia solidária, permitindo a venda direta de produtos saudáveis a preços justos, fortalecendo comunidades e promovendo a conscientização dos consumidores sobre a origem dos alimentos. A presente tese tem como objetivo geral examinar a dinâmica das feiras de produtos agroecológicos existentes na região metropolitana de Porto Alegre a partir da perspectiva das famílias de assentados de reforma agrária implicadas nesse processo, com ênfase nos desafios, perspectivas, oportunidades e experiências acumuladas ao longo do período em que opera esta rede agroalimentar alternativa. As feiras da região metropolitana de Porto Alegre, como a Feira da Auxiliadora e a Feira do Lindóia, têm origens na cooperativa Copaero e desempenham um papel crucial na comercialização de produtos orgânicos. Além disso, a primeira Feira Orgânica da região também contribuiu para atender à demanda crescente por alimentos saudáveis. Essas feiras estabeleceram laços de confiança entre agricultores e consumidores, fortalecendo as famílias assentadas e promovendo a sustentabilidade. Os jovens agora veem a agricultura e a participação nas feiras como opções de carreira promissoras. Em resumo, essas iniciativas desempenham um papel vital na promoção de uma comunidade mais saudável e sustentável em Porto Alegre.

Palavras-chave: comercialização de alimentos; agroecologia; alimentos saudáveis, MST.

Abstract

CHIES, Jacir João. **Occupy, resist, and produce:** settled families and agroecological fairs in the Metropolitan Region of Porto Alegre. Advisor: Flávio Sacco dos Anjos. 2024. 95f. Thesis (Ph.D. in Family Agricultural Production Systems) - Eliseu Maciel Agronomy College, Federal University of Pelotas, Pelotas, 2024.

The food trade has played a crucial role in human history, influencing global geopolitics. From ancient empires to modern agro-industrial conglomerates, there has been a complex interplay of geopolitical forces, technological advances and social issues related to food production, distribution and consumption. Family farming gained official recognition in Brazil, with the creation of PRONAF in 1995 and the Family Farming Law in 2006. Furthermore, alternative agri-food networks emerged as a response to massive food trade, aiming for more sustainable and fair solutions for production. and food distribution. The globalization of the agri-food sector has impacted agriculture, leading peripheral countries to focus on monoculture exports and adopt modern inputs. Open-air markets are important spaces for the sale of fruit and vegetables. Meanwhile, if in conventional fairs the products sold can be obtained through the use of agrochemicals, in agroecological fairs the production processes strictly follow the principles of sustainable agriculture. The consumption of agroecological organic foods is on the rise, and agroecological fairs play a vital role in the solidarity economy, allowing the direct sale of healthy products at fair prices, strengthening communities and promoting consumer awareness about the origin of food. The general objective of this thesis is to examine the dynamics of agroecological product fairs in the metropolitan region of Porto Alegre from the perspective of agrarian reform settler families involved in this process, with an emphasis on the challenges, perspectives, opportunities and experiences accumulated throughout of the period in which this alternative agri-food network operates. The fairs in the metropolitan region of Porto Alegre, such as Feira da Auxiliadora and Feira do Lindóia, have their origins in the Copaero cooperative and play a crucial role in the marketing of organic products. Furthermore, the region's first Organic Fair also contributed to meeting the growing demand for healthy foods. These fairs established bonds of trust between farmers and consumers, strengthening settled families and promoting sustainability. Young people now see agriculture and participating in fairs as promising career options. In short, these initiatives play a vital role in promoting a healthier and more sustainable community in Porto Alegre.

Keywords: food marketing; agroecology; healthy food.

Lista de Figuras

Figura 1 - Mapa de localização dos Assentamentos da Região Metropolitana de Porto Alegre e localização de ocorrência das feiras	45
Figura 2 - Registros fotográficos das entrevistas com lideranças (a), agricultores (b) e consumidores (c) que participam das feiras na região metropolitana de Porto Alegre	46
Figura 3 - Fotos de áreas de produção agroecológica com diversificação e integradas ao meio ambiente (a-c)	55
Figura 4 - Foto da banca do Bolicho na Feira do Menino Deus	65

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Feiras da Região Metropolitana com a participação de famílias dos assentamentos do MST	43
Tabela 2 - Identificação dos entrevistados em relação a função, município e assentamento de residência e o código usado para a descrição dos resultados da entrevista.....	47

Lista de Siglas

AFN	Alternative Food Networks
CAD	Centro Administrativo
CCC	Circuitos curtos de comercialização
CSA	Comunidade que Sustenta a Agricultura
CFE	Conselho de Feiras Ecológicas
Coceargs	Cooperativa Central dos Assentados do Rio Grande do Sul
Cootap	Cooperativa dos Trabalhadores Assentados da Região de Porto Alegre
Copael	Cooperativa de Produção Agropecuária Eldorado Ltda
Coptec	Cooperativa de Prestação de Serviços Técnicos
FAO	Food and Agriculture Organization
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IF-RS	Instituto Federal do Rio Grande do Sul
Incra	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
Mapa	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDA	Ministério do Desenvolvimento Agrário
MST	Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra
OCS	Organização de Controle Social
ONGs	Organizações Não Governamentais
Pronaf	Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
UFRGS	Universidade Federal do Rio Grande do Sul
UP	Unidades de Produção

Sumário

1 Introdução.....	12
2 Revisão de literatura	14
2.1 Alimentação e sociedade: uma análise da evolução do comércio alimentar.....	14
2.1.1 Histórico do comércio de alimentos.....	14
2.1.2 O sistema agroalimentar	16
2.1.3 <i>Locality food</i> versus <i>Local Food</i>	18
2.1.4 A diversidade das redes agroalimentares alternativas	19
3 Feiras agroecológicas: promovendo saúde e sustentabilidade	27
3.1 Comércio justo para feirantes e consumidores	27
3.2 A agricultura familiar como fonte de alimentos.....	30
3.3 Redes alternativas de comercialização	32
3.4 Globalização do setor agroalimentar	34
4 Feiras na Região Metropolitana de Porto Alegre: um olhar sobre públicos diversificados e relações de consumo.....	38
4.1 Os assentamentos de Reforma Agrária na Região Metropolitana de Porto Alegre	38
5 Material e métodos.....	44
6 Resultados e discussão.....	50
7 Considerações finais	89
Referências	92

1 Introdução

O tema da agricultura familiar está diretamente ligado tanto com a minha vida profissional como com minha origem familiar. Sou filho de pequenos produtores e tive uma longa vivência com a realidade dos assentamentos de reforma agrária no assessoramento técnico e organizacional. Há uma preocupação com a preservação da tradição da agricultura familiar, porque ela não se limita apenas à maneira como produzimos alimentos, mas também como um modo de vida que engendra interações sociais específicas.

Na atual conjuntura, inseridos em uma sociedade que estimula de maneira ostensiva o consumo de alimentos de preparo rápido, com a ampla dominação das grandes corporações agroalimentares que coordenam a disponibilidade de produtos alimentícios para a população, constata-se uma homogeneização progressiva da cultura alimentar em âmbito global. Como resultado desse fenômeno, observa-se uma tendência à marginalização dos produtos regionais no consumo e uma substancial desvalorização da produção local, sobretudo quando nos atemos ao caso da população de baixa renda, que acaba optando por alimentos mais acessíveis e de baixa qualidade nutricional.

As atividades relacionadas à agricultura familiar também passam por profundas transformações, uma vez que uma parcela crescente das famílias busca se integrar às práticas de produção de *commodities* agrícolas, visando atender às demandas dos mercados e assegurar uma comercialização facilitada de suas produções. Isso se deve, em grande medida, à existência de uma sólida infraestrutura de fornecimento de insumos e distribuição de produtos, que viabiliza o transporte eficiente tanto de insumos quanto das safras para destinos globais.

Contrariando a tendência geralmente observada na organização das grandes cadeias de distribuição de alimentos no Brasil, o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) preconiza uma abordagem alternativa para a comercialização de alimentos. Essa abordagem abrange desde a adoção de métodos de produção distintos até a promoção da venda direta dos produtos pelos agricultores aos consumidores. Para concretizar essa visão, o MST está empenhado em um esforço coletivo junto às famílias assentadas, incentivando a incorporação da agroecologia nos assentamentos e direcionando a comercialização de suas produções para os mercados locais, preferencialmente por meio de feiras.

Nesse sentido, cabe questionar: como se apresentam as redes construídas entre as famílias assentadas da reforma agrária e os consumidores que afluem às diversas feiras existentes na região metropolitana de Porto Alegre? Como as famílias assentadas se reconhecem dentro desse processo construído, em muitos dos casos, há mais de uma década? Quais são os grandes obstáculos enfrentados ao longo do período? Como as famílias avaliam as próprias condições de existência social diante do espaço construído a partir experiência?

A presente tese tem como objetivo geral avaliar a dinâmica das feiras de produtos agroecológicos existentes na Região Metropolitana de Porto Alegre a partir da concepção das famílias de assentados da reforma agrária implicadas nesse processo, com ênfase nos desafios, perspectivas, oportunidades e experiências acumuladas ao longo do período em que operam essa rede agroalimentar alternativa. E como objetivos específicos: analisar como surgiram as feiras existentes na Região Metropolitana de Porto Alegre, bem como as formas de organização das famílias para operar nesse mercado; conhecer a realidade das famílias assentadas que comercializam seus produtos nas feiras existentes na Região Metropolitana de Porto Alegre; e investigar como as famílias se enxergam enquanto sujeitos dos processos, bem como o modo como avaliam as perspectivas desse canal de comercialização e essa estratégia de reprodução social.

2 Revisão de literatura

Neste capítulo serão abordadas as principais ideias que discorrem sobre a alimentação na sociedade e a evolução do comércio alimentar no mundo e a diversidade das redes agroalimentares alternativas.

2.1 Alimentação e sociedade: uma análise da evolução do comércio alimentar

2.1.1 Histórico do comércio de alimentos

O comércio de alimentos desempenhou um papel crucial ao longo da história da humanidade, influenciando impérios e moldando a geopolítica global. Impérios agroalimentares que abrangiam vastas regiões e controlavam recursos alimentares essenciais tiveram um impacto duradouro na produção, distribuição e consumo de alimentos. Agora, vamos explorar essa dinâmica ao longo das eras, desde impérios antigos até conglomerados agroindustriais modernos.

Na história, civilizações antigas, como Egito, Pérsia e Roma, desempenharam papéis cruciais no comércio de alimentos. As explorações marítimas dos séculos XV e XVI trouxeram novos alimentos da América para a Europa, impulsionando o colonialismo europeu. A Revolução Industrial transformou a produção de alimentos, com o Império Britânico emergindo como uma potência. O século XX viu a Revolução Verde aumentar a produção, mas também a concentração do controle por grandes corporações. No século XXI, enfrentamos desafios de segurança alimentar e

sustentabilidade, com um foco crescente na produção e consumo de alimentos orgânicos e locais, além de diversificar fontes de alimentos para abordar questões como mudanças climáticas e escassez de água (Sacco dos Anjos; Duarte, 2020).

Paralelo aos resultados que foram sendo alcançados com o processo de modernização da agricultura, uma série de questões e debates foram emergindo em relação às transformações provocadas por esse fenômeno, tendo em vista o caráter desigual, excludente e contraditório de sua implementação com o favorecimento de alguns produtores, produtos e espaços em detrimento de outros (Matos; Pêssoa, 2011; Silva; Botelho, 2015).

No período de 1960 a 1980 houve a migração de milhares de pessoas para as cidades e o êxodo rural tornou-se um dos maiores problemas identificados com a modernização agrícola. Nesse processo, a maioria dos recursos foi disponibilizada para os grandes produtores, os quais puderam se beneficiar dos investimentos e reduzir o espaço de arrendatários, parceiros e de pequenos produtores, provocando o êxodo rural. Os que permaneceram no campo se vincularam às grandes propriedades como força de trabalho e outros acabaram se organizando para reivindicarem melhores condições de permanência no campo (Matos; Pêssoa, 2011; Silva; Botelho, 2015).

Ao longo do tempo, a industrialização da produção agrícola foi impulsionada pelo avanço tecnológico e científico do setor agroalimentar, com um foco na durabilidade dos alimentos e em sua capacidade de percorrer longas distâncias. Isso resultou na produção crescente de alimentos processados, com o uso de aditivos químicos e rigorosos padrões de higiene e segurança alimentar, contribuindo para o desenvolvimento de uma economia de mercado globalizada (Triches; Schneider, 2015).

No Brasil, a prática de venda de alimentos nas ruas tem raízes históricas, datando desde o Período Imperial, quando era executada pela parcela socialmente marginalizada, como negros escravizados e, mais tarde, afrodescendentes. Com o passar dos anos, o processo de urbanização acentuou a necessidade de se alimentar fora de casa com opções convenientes, que requerem pouco tempo de preparação e/ou consumo. Isso reforçou a consolidação do comércio ambulante de alimentos, encontrado em variados contextos sociais, como praias, calçadas, terminais de transporte público, praças, pontos de táxi, celebrações, feiras, nas proximidades de escolas e hospitais, tanto em áreas urbanas quanto rurais (Amson, 2005).

Isso posto, desde os impérios antigos até a era moderna dos conglomerados agroindustriais, vemos uma teia intrincada de influências geopolíticas, avanços tecnológicos e questões sociais emergirem em torno desse tema. A modernização da agricultura trouxe melhorias significativas na produção, mas também desencadeou desafios, como o êxodo rural, a produção de desigualdades e a concentração de recursos nas mãos de poucos.

Enquanto a industrialização impulsionada pela tecnologia trouxe conveniência e alcance global aos alimentos, também levantou preocupações sobre segurança alimentar e sustentabilidade. Portanto, é imperativo refletir criticamente sobre essa trajetória, buscando equilibrar os avanços com questões sociais e ambientais cruciais à medida que navegamos pelo cenário agroalimentar do século XXI.

2.1.2 O sistema agroalimentar

O sistema agroalimentar é caracterizado pela transnacionalização e pela criação de regulamentos privados de qualidade, bem como pela presença de centros de distribuição e atacadistas especializados que regulamentam a produção, processamento e distribuição de alimentos. As transformações agroindustriais recentes solidificaram o desenvolvimento de uma economia de mercado globalizada, resultando em diferentes configurações de mercado com diferentes arranjos de produção, distribuição e consumo (Triches; Schneider, 2015).

O sistema agroalimentar alternativo está ganhando destaque como uma resposta ao modelo agroindustrial, que distancia a produção do consumo e contribui para a degradação dos ecossistemas. O sistema alternativo valoriza a proximidade entre produtores e consumidores, adotando formatos de venda direta por meio de associações e parcerias (Lamine, 2005).

Esse sistema não se resume a um jogo de oferta e demanda entre atores anônimos, mas é uma rede complexa de relações sociais que envolvem a troca de informações e a construção de confiança. A nova sociologia econômica considera o mercado como uma instituição social moldada por negociações sobre a importância dos bens e serviços a serem oferecidos e as condições em que isso deve ocorrer.

Um exemplo notável desse movimento é o Conceito de Comunidade que Sustenta a Agricultura (CSA), que enfatiza valores éticos e sociais. Isso inclui a ressocialização dos alimentos, a redefinição das relações entre agricultor e consumidor para uma maior proximidade, a promoção de um comércio justo e a ênfase em produtos de origem agroecológica (Marsden; Banks; Bristow, 2000).

Dentro desse contexto, repensar a realocação dos alimentos contribui para a valorização do local, fomentando relações sociais baseadas em preceitos como respeito, confiança e solidariedade. De maneira geral, as transformações na sociedade moderna têm levado os consumidores a refletirem sobre suas escolhas alimentares e os agricultores a buscarem alternativas mais autônomas de produção e comercialização (Schneider; Ferrari, 2015).

No cenário complexo e em constante evolução do sistema agroalimentar global, parece evidente que estamos testemunhando uma *interplay* de forças econômicas, sociais e culturais que moldam a forma como produzimos, distribuimos e consumimos alimentos. O modelo agroindustrial, marcado pela transnacionalização e regulamentações privadas de qualidade, trouxe conveniência, mas também distanciou os produtores dos consumidores e contribuiu para a degradação dos ecossistemas (Maluf; Flexor, 2017).

Por outro lado, o surgimento do sistema agroalimentar alternativo traz um sopro de ar fresco, priorizando a proximidade entre produtores e consumidores e enfatizando valores éticos e sociais. Isso não se limita apenas a transações comerciais, mas cria uma complexa rede de relações sociais baseadas em confiança e solidariedade.

Isso porque o sistema agroalimentar alternativo se baseia em princípios como a produção de alimentos de forma mais ecológica, a promoção da agricultura familiar, a redução do desperdício de alimentos, o comércio justo e a valorização da produção local. Ele busca fornecer alimentos saudáveis, respeitando o meio ambiente e promovendo relações mais equitativas entre produtores, consumidores e outros agentes da cadeia alimentar. Esse sistema engloba uma variedade de práticas, como agricultura orgânica, comércio justo, feiras de produtores locais, agricultura urbana e comunitária, entre outros. A crescente demanda por produtos agroalimentares alternativos reflete uma mudança nas preferências dos consumidores em direção a alimentos mais sustentáveis, saudáveis e éticos.

Além do mais, tal surgimento representa um movimento importante na busca por soluções para os desafios globais relacionados à segurança alimentar, sustentabilidade ambiental e justiça social. À medida que mais pessoas adotam essas práticas e apoiam essa abordagem, há a esperança de que o sistema agroalimentar convencional possa evoluir para ser mais compatível com os valores de uma sociedade mais consciente e responsável.

2.1.3 *Locality food* versus *Local Food*

A discussão sobre "*Locality Food*" versus "*Local Food*" ressalta uma diferença importante no contexto do movimento de alimentos locais. Enquanto ambos se concentram na promoção de alimentos produzidos em proximidade geográfica, suas abordagens variam significativamente. "*Local Food*" (alimento local) refere-se a alimentos produzidos dentro de uma área geograficamente limitada, geralmente com um raio de algumas dezenas de quilômetros. O foco aqui é a proximidade física da produção, destacando a importância de apoiar agricultores locais e reduzir a pegada de carbono associada ao transporte de alimentos. Por outro lado, "*Locality Food*" (alimento da localidade) aborda não apenas a proximidade geográfica, mas também a conexão cultural e social com a comunidade. Isso envolve reconhecer as tradições alimentares, os sistemas agrícolas e as relações culturais que moldam a identidade alimentar de uma região específica. A ênfase não é apenas nos produtos alimentares em si, mas também nas histórias, nas práticas e nos valores que os cercam (Crivits; Paredis, 2013).

No âmbito das cadeias agroalimentares regionalizadas, os produtos alimentícios de origem local (conhecidos como "*locality food*") se destacam por ostentar certificados de procedência que asseguram a excelência dos itens. A busca por uma maior expansão, nesses casos, frequentemente conduz à disseminação desses produtos em âmbito regional e internacional, originando uma transformação de paradigma que implica na adoção de novos padrões de mercado e governança. Essa transição os aproxima mais dos mercados alimentares convencionais, à medida que grandes varejistas incluem esses produtos em seus estoques.

Por outro lado, os produtos alimentícios locais (ou "*local food*") são caracterizados por redes compostas por produtores e consumidores da região, em que as relações interpessoais desempenham um papel central. Essas redes possibilitam interações que vão além do aspecto comercial, promovendo um envolvimento ético e político, bem como o estabelecimento de relações mais horizontais entre produtores e consumidores (Crivits; Paredis, 2013; Anjos; Caldas, 2023).

Cabe destacar que tanto as redes que abraçam alimentos locais quanto aquelas que se dedicam a alimentos localizados são, na realidade, ambientes híbridos onde coexistem dinâmicas tradicionais de produção e consumo, bem como abordagens alternativas. A distinção crucial reside na maneira como os participantes se movem entre esses dois tipos de mercados. Como resultado, essas redes não devem ser interpretadas como contrapostas aos mercados agroalimentares convencionais, mas sim como abordagens distintas de produção e consumo dentro do sistema capitalista, contribuindo para a criação de sistemas sustentáveis e mais equitativos entre seus membros.

2.1.4 A diversidade das redes agroalimentares alternativas

O Estado foi omissos em apresentar políticas públicas que prevenissem ou diminuíssem os efeitos das revoluções tecnológicas que incidiram sobre a produção agropecuária (Silva, 2005). No contexto analisado por Picolotto (2014), a agricultura de base familiar enfrentou uma situação de subordinação em relação aos interesses da grande exploração agropecuária, sendo relegada pelo Estado e pelas elites dominantes a funções secundárias, como a produção de alimentos para o mercado interno e o fornecimento de mão de obra adicional.

Contudo, a década de 1980 marcou um ponto de virada, quando os pequenos produtores se organizaram, conquistando visibilidade por meio de mobilizações lideradas pelos movimentos sindicais rurais. Isso resultou na promoção da agricultura familiar como um modelo agrícola a ser fomentado no país (Medeiros, 2010; Picolotto, 2014; Niederle; Fialho; Conterato, 2015).

A agricultura familiar é caracterizada pela estreita relação entre a posse da terra e o trabalho da família, visando o sustento por meio da exploração da terra. Chayanov (1974) destaca a diferença entre a produção familiar e a empresa capitalista, enfatizando que a primeira prioriza a reprodução da família em contraste com a maximização dos lucros que rege o funcionamento da segunda.

A *Food and Agriculture Organization* (FAO, 2018) define a agricultura familiar como um sistema de produção gerenciado por uma família, dependendo principalmente do trabalho familiar e abrangendo diversas atividades. Ela desempenha um papel crucial na segurança alimentar, na geração de empregos e renda, na conservação da biodiversidade e na preservação das tradições culturais.

Wanderley (2003) propõe uma reflexão sobre os conceitos de campesinato e agricultura familiar, destacando que a agricultura familiar não é uma transição irreversível da condição de camponês tradicional para agricultor "moderno". Em vez disso, ela envolve pontos de ruptura e continuidade entre essas categorias sociais. Além disso, a agricultura familiar é frequentemente referida por vários termos sinônimos, como pequena produção e agricultura de subsistência, o que torna desafiador estabelecer uma definição precisa para essa categoria de trabalhadores rurais (Denardi, 2001).

O Estado falhou em sua responsabilidade ao não implementar políticas públicas adequadas para atenuar os impactos das revoluções tecnológicas na agricultura. Essa omissão resultou na subordinação da agricultura de base familiar aos interesses da grande exploração agropecuária, relegando-a a funções secundárias. Somente na década de 1980, após mobilizações lideradas pelos movimentos sindicais rurais, o Estado reconheceu a importância da agricultura familiar como um modelo agrícola digno de apoio, marcando um ponto de virada significativo.

Em termos de legislação, a década de 1990 é marcada pela consolidação da luta pelo reconhecimento da agricultura familiar no país, a qual teve como um de seus resultados a criação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), em 1995, como uma linha de crédito rural voltada aos agricultores familiares. Mesmo com a mudança de governo em 2003, na ascensão do Partido dos Trabalhadores à presidência da república, o Pronaf permaneceu como o principal instrumento de política agrícola direcionada a esse público. De 2003 a 2010 observa-se uma ampliação no valor disponível, bem como uma diversificação nas modalidades de financiamento, envolvendo Mulher, Jovem, Agroindústria, Agroecologia,

Semiárido, Floresta, Produção Ecológica, Turismo Rural, Pesca e Mais Alimentos (Neumann; Zarnott; Dalbianco, 2016; Picolotto, 2014; Bianchini, 2015).

Outro aspecto importante desse período de reconhecimento da agricultura familiar foi a criação, ainda durante o governo de Fernando Henrique Cardoso (1999-2001), do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), com a responsabilidade de tratar das questões relacionadas à agricultura familiar e à reforma agrária, enquanto o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) se envolvia com os interesses da agricultura patronal – o chamado agronegócio. A constituição desses dois ministérios demonstrava a tensão e os conflitos existentes entre esses dois tipos de agricultura que, embora não sejam independentes em sua dinâmica, são portadores de propostas antagônicas de desenvolvimento rural (Medeiros, 2010; Picolotto, 2014; Nierdele; Fialho; Conterato, 2015).

No Brasil, a agricultura familiar é oficialmente reconhecida em 2006, em decorrência da promulgação da Lei n.º 11.326, a chamada Lei da Agricultura Familiar, que estabeleceu as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. Tal norma trouxe ao cenário jurídico e social os conceitos, princípios e instrumentos destinados à formulação das políticas públicas direcionadas com vista a fortalecer, dentre outras, a agricultura familiar no país.

De acordo com a lei, a agricultura familiar é caracterizada por unidades de produção com algumas características específicas, como a gestão do trabalho pela própria família, a utilização de mão de obra majoritariamente familiar, a predominância de trabalho manual, a dependência de recursos próprios e a produção voltada principalmente para o abastecimento local e regional.

Ademais, o Artigo 3º, da referida norma, conceitua o agricultor familiar como aquele que pratica atividades no meio rural, de acordo com os seguintes requisitos: não detenha, a qualquer título, área maior do que quatro módulos fiscais; utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; tenha percentual mínimo da renda familiar originada de atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento, na forma definida pelo Poder Executivo; e dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família. A promulgação dessa lei estabeleceu as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais (Brasil, 2006; Picolotto, 2014).

Na década de 1990, o Brasil reconheceu e fortaleceu a agricultura familiar com a criação do Pronaf¹ em 1995, um programa de apoio financeiro aos agricultores familiares. O programa oferece linhas de crédito e financiamento com taxas de juros subsidiadas, facilitando o acesso dos agricultores familiares a recursos financeiros necessários para investimentos em suas atividades agrícolas. Além disso, o Pronaf promove a capacitação e assistência técnica aos produtores, visando o aprimoramento de suas práticas agrícolas e a adoção de métodos sustentáveis.

É importante salientar que o Pronaf também considera a diversidade de atividades rurais, abrangendo não apenas a produção de alimentos, mas também a agroindustrialização, a comercialização e outras iniciativas que contribuam para a sustentabilidade das famílias do campo. Isso torna o programa um instrumento essencial para o fortalecimento da agricultura familiar e para a promoção do desenvolvimento rural no Brasil.

Por sua vez, o MDA foi estabelecido para tratar de questões relacionadas a essa agricultura, enquanto o Mapa cuidou do agronegócio. A Lei da Agricultura Familiar, promulgada em 2006, oficializou o conceito e estabeleceu diretrizes para a política nacional dessa categoria de estabelecimento agropecuário.

Em linhas gerais, essa lei procura diferenciar o agricultor familiar dos demais produtores do campo, estabelecendo, desta forma, uma definição do ponto de vista legal para a categoria, que tem sua importância cada vez mais evidenciada. Conforme os critérios do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no estado do Rio Grande do Sul, 294 mil estabelecimentos (80,5%) foram classificados como de agricultura familiar, detendo 25,3% das áreas. Esse recorte é baseado em quatro critérios da Lei n.º 11.326/2006: o estabelecimento deve ter área de até quatro módulos fiscais; utilizar, no mínimo, metade do trabalho familiar no processo produtivo e na geração de renda; auferir, também no mínimo, metade da renda familiar de atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; e ter a gestão estritamente familiar do estabelecimento ou empreendimento agropecuário.

Independentemente do tamanho, forma jurídica ou localização (urbana ou rural), essas unidades têm como objetivo a produção para venda ou subsistência, entendida aqui como a produção para o consumo próprio do produtor e sua família. Eventualmente, parte da produção pode ser comercializada por meio da venda ou

¹ O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) é uma iniciativa do Governo Federal brasileiro que desempenha um papel crucial no apoio à agricultura familiar no país.

troca (por outros produtos ou por bens duráveis), no intuito de atender a outras necessidades do núcleo familiar, que depende totalmente, ou em sua maior parte, da atividade agropecuária para sua sobrevivência econômica.

A produção de alimentos pela agricultura familiar apresenta uma relevância para a sociedade em que se acha inserida, conforme mostra o Censo de 2017, que destaca o seu papel na produção de 70% do feijão nacional, 34% do arroz, 87% da mandioca, 60% da produção de leite, 59% do rebanho suíno, 50% das aves e 30% dos bovinos. Em 90% dos municípios brasileiros com até 20 mil habitantes, a agricultura familiar é a principal base econômica, respondendo por uma diversificada produção de grãos, proteínas animal e vegetal, frutas e verduras e legumes, o que a coloca como a oitava maior produtora de alimentos no mundo. Ainda, a agricultura familiar no país é responsável por empregar 10,1 milhões de pessoas e corresponde a 23% da área de todos os estabelecimentos agropecuários. Cabe destacar que a agricultura familiar, por geralmente produzir de forma diversificada e muitas vezes de forma agroecológica, pode contribuir para a sustentabilidade da produção, quando os processos se dão em sintonia com a proteção da biodiversidade e dos recursos naturais.

Todas as transformações sociais, políticas e econômicas que vinham ocorrendo no âmbito do Estado, dos atores da sociedade civil e nas análises de estudiosos, a partir da década de 1990, contribuíram para que mudanças no entendimento e enfoques sobre o desenvolvimento rural fossem ganhando espaço no cenário brasileiro. Os principais fatores que contribuíram para essas mudanças foram: a trajetória das discussões em torno da agricultura familiar e de seu potencial como modelo social, econômico e produtivo para a sociedade brasileira; a crescente influência e ação do Estado no meio rural, que se deu através das políticas para a agricultura familiar e de ações relacionadas à reforma agrária, segurança alimentar, entre outras; as mudanças no âmbito político e ideológico acerca das diferenças existentes entre o universo dos produtores da agricultura brasileira; e, por fim, o tema relacionado à sustentabilidade ambiental (Schneider, 2010). Portanto, o fortalecimento da agricultura familiar se fundamenta na sua importância econômica, social, cultural e também no potencial que ela representa na perspectiva de um desenvolvimento sustentável, economicamente viável e socialmente justo.

A comercialização dos produtos da agricultura familiar, de um modo geral, depende de um atravessador para que os mesmos sejam disponibilizados ao público

consumidor. Em consequência desta (des)governança nos sistemas alimentares, marcada pela forte coordenação dos grandes capitais agroindustriais corporativos, prevalência de cadeias longas de distribuição, alta nos preços dos alimentos, abastecimento alimentar concentrado nos setores do atacado e varejo e ênfase no ultraprocessamento de produtos vendidos aos consumidores, é gerado um aumento da obesidade (Ploeg, 2008; Bakalis *et al.*, 2020) e no crescimento de enfermidades. Diante dessa situação, tem sido importante a manifestação do repensar “novas formas” de comercialização, distribuição e consumo territorializados que possam envolver a participação de coletividades, na busca de soluções mais ágeis, próximas e potencializando o desenvolvimento local com os sistemas de comercializações mais diversificados, mais justos e com produtos regionais, in natura e/ou minimamente processados, mas sem perder as características originais.

As redes agroalimentares alternativas AFN (do inglês, “*Alternative Food Networks*”) surgiram em oposição ao comércio massivo via super e hipermercados (Tregear, 2011; Si; Schumila; Scott, 2015; Forssell; Lankoski, 2015; Wilson, 2013). Tregear (2011) as define como “formas de prover alimentos com características consideradas diferentes, e talvez contrárias às formas convencionais que dominam os mercados desenvolvidos”. Com isso, são abarcadas diversas formas de comercialização.

Esse processo de busca de alternativas para a comercialização de alimentos fez com que os agricultores familiares buscassem também formas alternativas de organizações, como associações, condomínios, cooperativas, com arranjos institucionais/organizacionais considerados mais adequados à viabilização dessas. Cabe destacar, também, que muitas dessas iniciativas só se viabilizaram ou têm condições de se concretizar com a colaboração de ações de outras organizações, tanto públicas quanto privadas, e os movimentos sociais e organizações não governamentais (ONGs) têm se destacado na proposição dessas alternativas.

Portanto, as redes alimentares alternativas são uma forma de construir soluções territoriais ágeis, por meio de cadeias curtas de abastecimento, tanto para o mercado de oferta da agricultura familiar e pequeno negócio comercial quanto para o mercado da demanda das populações. Com isso, pode haver a mobilização de uma rede local através de um conjunto de associações de interesses, organizações não governamentais, cooperativas, agricultores, agências públicas estatais, prefeituras municipais, universidades, centros de pesquisa etc. São as redes políticas locais que

podem conceber soluções de segurança alimentar e de desenvolvimento local de modo singular e específico em cada região.

Ainda dentro da perspectiva teórica é preciso frisar que as famílias assentadas pela reforma agrária, sobre a qual se desenvolveu esta pesquisa, representam a diversidade com que se apresenta a agricultura familiar no país. Coincidimos plenamente com os autores que concebem essa forma social de produção como portadora de uma racionalidade econômica peculiar que visa assegurar a reprodução social de seus membros. Entretanto, essa racionalidade, como bem advertiu Abramovay (2007, p. 111), é sempre “necessariamente *incompleta* porque seu ambiente social permite que outros critérios de relações humanas (que não os econômicos) sejam organizadores da vida” (itálico no original).

Ao examinar a realidade das famílias assentadas da reforma agrária que vivem na Região Metropolitana de Porto Alegre vimos traços de uma herança camponesa que persiste apesar das transformações profundas nas sociedades. Nesse sentido, convergimos com Abramovay quando afirma que o camponês representa, acima de tudo, um modo de vida. Além disso,

A família e a comunidade, de certa forma, emprestam *sentido* à atividade camponesa. Trabalho e vida não são duas dimensões cindidas: as crianças, as mulheres, enfim, um organismo único produz com base no objetivo de *gerar não só os meios de vida, mas, sobretudo, um modo de vida*. [...] a terra não é um simples fator de produção, as outras unidades produtivas não são apenas concorrentes e os comerciantes não são só sanguessugas (Abramovay, 2007, p. 112 - itálico no original).

Assim, conforme exposto na citação, a agricultura não é apenas uma forma de produzir meios de subsistência, mas também um modo de vida que envolve toda a família e a comunidade. Além disso, ressalta-se que a terra tem um valor mais profundo do que simplesmente ser um fator de produção, e que as relações com outras unidades produtivas e comerciantes são mais complexas do que uma mera competição ou exploração. Essa perspectiva destaca a importância de compreender a agricultura em um contexto mais amplo de valores, cultura e interações sociais (Abramovay, 2007).

Eis aí os elementos teóricos e conceituais a partir dos quais a pesquisa se desenvolveu, dando ênfase ao modo como as famílias de assentados da reforma agrária construíram um modo de vida na construção de um espaço novo de geração de renda e de trabalho. Homens e mulheres não são apenas produtores de alimentos, mas a materialização da síntese de uma dupla condição, qual seja, a de produtores

agrícolas e de vendedores da própria produção dentro de um espaço singular representado pelas feiras e pela comercialização direta de frutas, legumes e verduras.

3 Feiras agroecológicas: promovendo saúde e sustentabilidade

3.1 Comércio justo para feirantes e consumidores

O comércio justo representa um modelo econômico e social centrado na equidade, sustentabilidade e qualidade de vida para todas as partes envolvidas, incluindo os produtores feirantes e os consumidores. Neste subcapítulo, exploraremos como o comércio justo beneficia esses dois grupos, promovendo uma abordagem ética no sistema comercial (Pastro; Gomes; Godoy, 2003).

Para compreender o comércio justo é essencial destacar sua base ética, cujo propósito é garantir condições de trabalho dignas e remuneração justa aos produtores, especialmente àqueles pertencentes a comunidades vulneráveis em nações em desenvolvimento. Nas feiras, isso se traduz em assegurar que os feirantes recebam um preço equitativo por seus produtos, permitindo-lhes manter seus meios de subsistência e investir de maneira sustentável em suas atividades agrícolas (Godoy; Anjos, 2007).

O comércio justo traz diversos benefícios para os produtores feirantes. Em primeiro lugar, proporciona preços justos pelos seus produtos, combatendo a exploração econômica que frequentemente aflige os agricultores nos sistemas de comércio convencionais. Ademais, fomenta relações comerciais transparentes e duradouras, capacitando os produtores a planejarem suas atividades e aprimorar suas técnicas de produção.

Os canais de comercialização afetam a qualidade e a diversidade das escolhas alimentares dos consumidores urbanos. A agricultura familiar também tem um efeito

na saúde da sociedade, proporcionando acesso direto aos produtos locais por meio do contato direto com o consumidor. Assim, o comércio justo promove a transparência e a rastreabilidade dos produtos, permitindo aos consumidores saberem de onde vêm seus alimentos e como foram produzidos (Ploeg, 2016).

Para os produtores que participam das feiras, o comércio justo oferece um conjunto abrangente de vantagens que impactam positivamente suas vidas e comunidades. Em primeiro lugar, os preços justos asseguram que esses agricultores e artesãos recebam uma remuneração adequada por seus produtos, garantindo que seu trabalho e investimento sejam devidamente recompensados. Além disso, os padrões de trabalho justos são rigorosamente aplicados, criando ambientes seguros e dignos para os trabalhadores rurais e artesãos, o que inclui a proibição do trabalho infantil e o respeito aos direitos trabalhistas (Santos, 2011).

O comércio justo também está intrinsecamente ligado ao desenvolvimento sustentável, promovendo práticas agrícolas e de produção que visam a preservação do meio ambiente e a prosperidade a longo prazo das comunidades rurais. Essa abordagem não apenas beneficia o planeta, mas também contribui para o bem-estar das gerações futuras. Outra dimensão fundamental do comércio justo é a facilitação do acesso desses produtores aos mercados globais. Tradicionalmente, os feirantes enfrentam desafios para entrar nos mercados internacionais devido a barreiras comerciais. O comércio justo age como uma ponte, fornecendo canais de distribuição e oportunidades de alcance global, o que pode ser transformador para essas comunidades (Santos, 2011).

Outrossim, o comércio justo busca capacitar os produtores, fortalecendo suas organizações e comunidades. Isso se manifesta na promoção da participação democrática nas decisões relacionadas à produção e comercialização. O empoderamento é uma parte essencial do processo, permitindo que os produtores tenham voz ativa e influência sobre seu próprio destino econômico (Silva, 2016).

Para os consumidores, o comércio justo apresenta um leque de vantagens significativas que vão além da simples compra de produtos. Primeiramente, os produtos de comércio justo são notoriamente reconhecidos pela alta qualidade, uma vez que os produtores são incentivados a investir na excelência e na qualidade de seus produtos. Isso significa que os consumidores podem desfrutar de produtos de primeira classe enquanto contribuem para uma causa maior.

Os sistemas de comércio justo promovem a transparência ao longo de toda a cadeia de suprimentos. Isso permite aos consumidores rastrear a origem dos produtos e verificar se os padrões éticos estão sendo rigorosamente cumpridos. Essa transparência cria uma sensação de confiança nas compras, onde os consumidores têm a certeza de que suas escolhas estão alinhadas com seus valores éticos (Santos, 2011).

Importa destacar, ainda, que o comércio justo é a oportunidade para os consumidores se conectarem diretamente com os produtores. Isso envolve aprender as histórias por trás dos produtos e entender o impacto positivo que estão gerando ao apoiar essas comunidades. Essa conexão pessoal torna a experiência de compra mais significativa e enriquecedora. Ademais, o comércio justo abraça firmemente a responsabilidade social e ambiental (Coelho, 2015).

Os consumidores conscientes apreciam o fato de estarem apoiando práticas comerciais que são socialmente responsáveis e ambientalmente sustentáveis. Isso pode ser um fator motivador significativo para aqueles que desejam fazer compras de maneira mais ética e ecologicamente consciente. Nesse sentido, consumir produtos de comércio justo proporciona aos consumidores uma satisfação moral. Eles têm a gratificação de saber que suas escolhas de compra estão contribuindo para uma causa social e ambiental justa, promovendo a equidade global e a sustentabilidade. É uma maneira tangível de fazer a diferença no mundo enquanto se desfruta de produtos excepcionais (Silva, 2016).

O comércio justo representa um modelo econômico e social centrado na equidade, sustentabilidade e qualidade de vida para todas as partes envolvidas, incluindo os produtores feirantes e os consumidores. Portanto, o comércio justo beneficia esses dois grupos, promovendo uma abordagem ética no sistema comercial. Para compreender o comércio justo, é essencial destacar sua base ética, cujo propósito é garantir condições de trabalho dignas e remuneração justa aos produtores, especialmente aqueles pertencentes a comunidades vulneráveis.

Nas feiras, isso se traduz em assegurar que os feirantes recebam um preço equitativo por seus produtos, permitindo-lhes manter seus meios de subsistência e investir de maneira sustentável em suas atividades agrícolas. O comércio justo traz diversos benefícios para os produtores feirantes, proporcionando preços justos, fomentando relações comerciais transparentes e duradouras e promovendo práticas agrícolas sustentáveis. Além disso, o comércio justo é uma resposta crítica às

deficiências do sistema de comércio convencional, que frequentemente explora economicamente os agricultores e carece de transparência na cadeia de suprimentos.

3.2 A agricultura familiar como fonte de alimentos

É indiscutível que a agricultura familiar desempenha um papel significativo na produção de alimentos em todo o mundo. Ela é uma fonte fundamental de suprimento de alimentos, contribuindo de forma expressiva para a segurança alimentar e o abastecimento de produtos agrícolas em diversas regiões. Essa forma de agricultura é caracterizada por ser conduzida por famílias, geralmente em pequenas propriedades rurais, e envolve uma ampla variedade de culturas e atividades agrícolas.

A produção de alimentos desempenha um papel essencial na subsistência da população mundial, e dentro desse contexto a agricultura familiar emerge como uma força central. Responsável por cerca de 70% da produção global de alimentos, a agricultura familiar desempenha um papel preponderante na garantia da segurança alimentar e na preservação do meio ambiente (Hoffmann, 2014).

Além disso, é reconhecida por sua importância na produção de alimentos de qualidade, muitas vezes com métodos mais sustentáveis e com menor uso de insumos químicos. Ela desempenha, ainda, um papel fundamental no fornecimento de alimentos frescos, como frutas, verduras e produtos de origem animal, que abastecem mercados locais e regionais. Outrossim, a diversificação das culturas praticada nas propriedades familiares contribui para a variedade de alimentos disponíveis e para a preservação da biodiversidade.

Importa destacar que essa forma de agricultura também está ligada a aspectos culturais e de tradição, com métodos de produção transmitidos de geração em geração. A agricultura familiar não apenas fornece alimentos, mas também desempenha um papel vital na manutenção de comunidades rurais, na promoção do emprego e na redução da pobreza em áreas rurais. É uma fonte fundamental de alimentos, contribuindo de forma substancial para a oferta global. Sua notável eficiência produtiva, decorrente da gestão criteriosa das pequenas propriedades e da

adoção de métodos de produção altamente eficazes, coloca-a em destaque na produção de alimentos de qualidade.

Um dos traços distintivos da agricultura familiar é a produção de alimentos saudáveis e nutritivos. As pequenas propriedades se sobressaem na produção de alimentos frescos e diversificados, ricos em vitaminas e minerais essenciais para uma alimentação equilibrada. Além disso, a preferência por métodos de cultivo que reduzem substancialmente o uso de pesticidas e produtos químicos contribui significativamente para a qualidade dos produtos.

A agricultura familiar não apenas atende às necessidades alimentares, mas também desempenha um papel de destaque no desenvolvimento econômico regional. A geração de empregos e renda para agricultores e suas famílias, aliada ao fornecimento de alimentos acessíveis à população local, fortalece as economias locais. A produção direcionada ao mercado local impulsiona o ciclo econômico da região.

Esse tipo de agricultura transcende sua importância na produção alimentar, sendo uma peça-chave na conservação do meio ambiente. Nessas pequenas propriedades, encontramos a preservação de ecossistemas naturais e a manutenção da biodiversidade em sua essência. Destaca-se a preservação de ecossistemas naturais como um dos pilares da agricultura familiar. Essas propriedades atuam como verdadeiras guardiãs, evitando a degradação e a conversão de áreas florestais e outros habitats naturais em terras agrícolas intensivas. Sua coexistência com a biodiversidade local é crucial para a sobrevivência de diversas espécies de plantas e animais que desempenham papéis fundamentais nos ecossistemas regionais.

A agricultura familiar se distingue pelo uso responsável dos recursos naturais. Em comparação com a produção industrial, essas propriedades consomem, em geral, menos água, energia e insumos químicos, o que resulta em um impacto ambiental consideravelmente menor. Essa abordagem sustentável contribui de forma significativa para a preservação dos recursos naturais vitais.

A agricultura familiar orgânica, em particular, oferece inúmeras vantagens ambientais. No entanto, a adoção de mecanismos de controle de qualidade orgânica para diversificar a produção e ingressar em novos mercados pode ser um desafio para esses agricultores. É crucial a disponibilidade de assistência técnica adequada e acessível. Para garantir a qualidade dos produtos orgânicos, os agricultores familiares que não possuem os recursos financeiros para a certificação orgânica podem recorrer

ao controle social. Esse método envolve avaliações realizadas por terceiros, como consumidores, organizações da sociedade civil e entidades públicas, com o objetivo de verificar a conformidade dos produtos com as normas orgânicas em vigor. Essa abordagem assegura que os produtos sejam autenticamente orgânicos e estejam em conformidade com os padrões estabelecidos.

3.3 Redes alternativas de comercialização

As redes alimentares alternativas abrangem uma diversidade de práticas que valorizam os circuitos curtos de comercialização (CC). Esses circuitos envolvem a venda direta de produtos aos consumidores, como feiras do produtor, entrega de cestas, pequenas lojas de produtores, vendas na propriedade ligadas ao agroturismo e fornecimento institucional para alimentação escolar, entre outros (Darolt *et al.*, 2016).

De acordo com a definição de Marsden, Banks e Bristow (2000), a característica central de um circuito curto ou cadeia curta é sua capacidade de fornecer informações detalhadas aos consumidores. Isso inclui a identificação do local de produção, do produtor responsável e do método de produção. Essa ênfase na transparência contrasta com o modelo de agricultura industrial, descrito por Ploeg (2008) como sendo os chamados "impérios alimentares".

No entanto, importa frisar que essas redes e novas formas econômicas não surgem em um vácuo, senão que operam dentro de sociedades capitalistas. Portanto, é essencial realizar uma análise crítica que examine as dinâmicas de poder e a distribuição dos benefícios entre os diversos atores envolvidos nessas redes (Goodman, 2003).

As redes alimentares alternativas representam uma abordagem inovadora que prioriza a venda direta de produtos aos consumidores, promovendo a transparência sobre a origem e o método de produção dos alimentos. Essas redes têm o potencial de alterar as relações de poder nos sistemas alimentares, aumentando a participação de consumidores e produtores e promovendo a autonomia. No entanto, é importante reconhecer que essas redes operam dentro de sociedades capitalistas e exigem estratégias, como a educação do consumidor e o *lobby* político (Darolt *et al.*, 2016).

Essas redes também capacitam os consumidores, tornando-os conscientes de suas escolhas alimentares e ativos na sociedade. Para os produtores, especialmente os agricultores ecológicos envolvidos em movimentos sociais, essas redes promovem uma abordagem socioambientalmente consciente que vai além da produção agrícola. No entanto, ainda existem desafios, como a redução das desigualdades sociais e o acesso a alimentos de qualidade para populações vulneráveis. Para promover a equidade e a segurança alimentar, a sociedade civil desempenha um papel crucial, juntamente com inovações sociais que envolvem a participação ativa dos cidadãos na construção de sistemas alimentares mais justos e sustentáveis, em um contexto frequentemente denominado como "democracia alimentar", "agricultura cidadã" ou "redes alimentares cidadãs" (Goodman; DuPuis, 2002).

O desenvolvimento de uma rede alternativa alimentar na Região Metropolitana envolve uma série de pontos-chave que têm o potencial de transformar positivamente a maneira como produzimos, distribuimos e consumimos alimentos. Esses pontos são cruciais para promover a agricultura local, melhorar a qualidade dos alimentos, reduzir o impacto ambiental e fortalecer as comunidades. Um dos pilares fundamentais dessa rede é o apoio à agricultura local. Isso vai muito além de simplesmente comprar produtos locais. Significa investir na comunidade agrícola, proporcionando oportunidades de crescimento e estabilidade econômica. Além disso, ao comprar alimentos produzidos nas proximidades, reduzimos a pegada de carbono, pois os alimentos não precisam percorrer longas distâncias para chegar aos consumidores (Klein; Mello Klein; Schultz, 2022).

Estabelecer mercados de agricultores em áreas urbanas é uma estratégia eficaz para conectar diretamente os agricultores aos consumidores. Isso não apenas assegura a oferta de produtos frescos e sazonais aos habitantes urbanos, mas também cria um espaço onde as pessoas podem conhecer os produtores, compreender melhor como os alimentos são cultivados e valorizar a agricultura local. A formação de cooperativas e associações de produtores é outra iniciativa valiosa. Isso permite que os agricultores se unam, consolidem sua produção, melhorem a eficiência e tenham uma voz coletiva ao negociar preços e políticas. Essas organizações também podem compartilhar conhecimento e recursos, fortalecendo ainda mais a agricultura local (Nobrega; Ferreira, 2021).

A educação alimentar desempenha um papel crucial na conscientização dos consumidores sobre a importância de apoiar a produção local e fazer escolhas

alimentares saudáveis. Ela também ressalta o impacto ambiental das escolhas alimentares, incentivando a busca por práticas sustentáveis. A eficiência dos sistemas de distribuição é essencial para garantir que os alimentos frescos cheguem aos consumidores de maneira rápida e confiável. Isso pode envolver parcerias com empresas de logística, a criação de pontos de retirada comunitários ou até mesmo sistemas de entrega inovadores.

A sustentabilidade ambiental deve ser uma prioridade, com a promoção de práticas agrícolas orgânicas, a redução do uso de pesticidas e o estímulo à produção de alimentos sazonais. Isso não apenas beneficia o meio ambiente, mas também a saúde dos consumidores. A cooperação do governo local desempenha um papel vital nessa rede, através da criação de políticas que favoreçam a agricultura local, concessão de subsídios e regulamentações que garantam a segurança alimentar. O governo pode ser um catalisador para o sucesso da rede alternativa alimentar (Klein; Mello Klein; Schultz, 2022).

Envolver a comunidade é crucial, seja por meio de eventos, programas educacionais ou campanhas de conscientização. Isso ajuda a destacar os benefícios da rede alternativa alimentar e cria um senso de pertencimento e participação na comunidade. Garantir o acesso equitativo a alimentos frescos e saudáveis é uma questão de justiça social. Isso pode envolver a criação de programas de assistência para famílias de baixa renda e a implementação de preços justos, para que todos tenham a oportunidade de se alimentar de maneira saudável (Nobrega; Ferreira, 2021)

Isso posto, o desenvolvimento de uma rede alternativa alimentar na Região Metropolitana de Porto Alegre é um desafio complexo, mas repleto de potencial para melhorar a qualidade de vida das pessoas, fortalecer a economia local e promover a sustentabilidade ambiental. Ao abordar esses pontos-chave de forma integrada, podemos construir uma rede alimentar mais resiliente e equitativa para todos.

3.4 Globalização do setor agroalimentar

A “globalização do setor agroalimentar” introduziu profundas modificações na agricultura, sobretudo no âmbito dos países periféricos, que passaram, a partir de

então, a dedicar-se fundamentalmente aos monocultivos de exportação, às chamadas 'commodities', destinadas aos países centrais. No plano interno, tal opção representou a exclusão de amplas camadas da agricultura familiar (Michellon, 2007). Nesse sentido, Sacco dos Anjos, Godoy e Caldas (2005) afirmam que se alternaram profundamente os processos de produção a partir da introdução massiva dos chamados insumos modernos (adubos sintéticos e agrotóxicos em geral), os quais modificaram radicalmente os atributos dos alimentos, particularmente dos produtos frescos que diariamente são comercializados nos mercados e feiras livres para serem finalmente consumidos por milhares de famílias.

O modo como os agricultores familiares se relacionam com o mercado pode indicar certas condições de dependência ou autonomia no que afeta às suas decisões nas unidades de produção. Nesse contexto, as feiras acabam tendo uma relação justa entre produtores e consumidores, pois a relação entre ambos é direta e presencial. Dessa maneira, as feiras podem ser consideradas como um produto de um esforço dos agricultores familiares contra os mecanismos de subordinação ao capital comercial e industrial do campo.

As feiras possuem uma função transcendental, muito além das questões econômicas. Representam, em última instância, o lugar sagrado, onde se cumpre a ritualização da separação entre o mundo urbano e o mundo rural (Barcellos, 2003). Segundo Aguillar (2004), trata-se de um espaço público que assume diferentes formas de sociabilidade para se tornar um local de espetáculo da vida urbana.

As feiras livres são normalmente espaços dedicados à comercialização de produtos oriundos da agricultura familiar, que podem ser produzidos de forma convencional ou agroecológica. Sacco dos Anjos, Godoy e Caldas (2005) ponderam que as feiras livres convencionais correspondem a espaços nos quais os produtos são invariavelmente gerados por meio do uso de insumos modernos (adubos sintéticos e agrotóxicos), com base, portanto, numa agricultura de caráter convencional. Nesse sentido, Gliessman (2001) afirma que essa modalidade de feira tem como objetivos principais a maximização da produção e do lucro. A busca desses objetivos impõe a adoção do sistema de "seis práticas básicas - cultivo intensivo do solo, monocultura, irrigação, aplicação de fertilizantes inorgânicos, controle químico de pragas e manipulação genética de plantas cultivadas". Esse processo confere uma conotação industrial à produção de alimentos, uma vez que a produção das plantas é maximizada pelo uso de insumos modernos e a utilização da manipulação genética.

Por outro lado, Sacco dos Anjos, Godoy e Caldas (2005) reiteram que a agricultura de base ecológica concebe os sistemas de produção agrícolas como ecossistemas, onde os diferentes elementos que compõem o processo produtivo são vistos como uma reprodução interativa dos processos que ocorrem na natureza. Essa corrente se baseia na tecnologia de processos (relação planta x solo x ambiente), tendo como princípio a reciclagem de resíduos sólidos, o uso de adubos verdes, manejo e controle biológico de insetos e a exclusão do uso de compostos sintéticos (Gliessman, 2001).

Desse modo, verifica-se uma tendência cada vez maior do consumo dos alimentos orgânicos produzidos em sistemas agroecológicos, ocupando um nicho de mercado, em consonância com a busca por uma alimentação cada vez mais saudável e segura, por parte dos consumidores, bem como pela preocupação sobre o impacto da atividade produtiva sobre o meio ambiente. Nesse cenário, a concepção agroecológica surge como ação política de negação a um modelo de produção convencional que demanda mais custo e degrada o meio ambiente, especificamente pelo uso indiscriminado dos agrotóxicos. Estimula, dessa maneira, a busca pela experiência de se construir um processo e produção de insumos local e estabelecer novos canais de comercialização economicamente mais viáveis, como as feiras agroecológicas, merenda escolar, dentre outros (Ramalho; Santos; Silva, 2010).

As feiras agroecológicas são parte integrante das ações de economia solidária existentes na região, com a finalidade de oferecer aos moradores urbanos produtos saudáveis, “in natura”, promovendo a transformação social através do comércio justo e do consumo consciente (Hinterholz; Ribeiro, 2011). Nelas, os produtos são oferecidos aos consumidores diretamente pelos produtores, sem intermediários, sem exploração comercial, com a prática de preços que corresponda à produção dos agricultores familiares (Silva, 2015).

Muitos agricultores têm comprovado que é possível garantir renda e saúde através das experiências de produção sem veneno. Esses agricultores, quando levam seus produtos para as feiras, não vendem apenas produtos, mas saúde e alimentos de qualidade em suas bancas. Dessa forma, vão conquistando consumidores, mas além de consumidores conquistam apoiadores na defesa da agroecologia e também na defesa da reforma agrária.

A comercialização da produção dos assentados se coloca como uma questão importante, não apenas para dinamizar as redes tradicionais existentes, mas para

aprofundar o debate sobre a construção de novas redes de comercialização que assegurem a venda garantida dos alimentos produzidos nesses espaços.

Embora a agricultura familiar tenha sido marginalizada pelo modelo globalizado de produção de alimentos, a mesma mantém grande representatividade no que tange a seu volume de produção, geração de empregos e renda no campo. E, sob essa ótica, o fortalecimento da agricultura familiar, particularmente no caso das feiras de produtores, é um instrumento válido e legítimo na promoção do desenvolvimento sustentável dessas populações. A variabilidade de produtos disponíveis na feira possibilita atender a diversidade das demandas, valorizando a produção. Além disso, essa atividade possibilita o contato direto entre os agricultores, que trocam experiências e conhecimentos, e também entre eles e o consumidor, que se sente mais seguro em saber a origem e forma de produção do seu produto.

4 Feiras na Região Metropolitana de Porto Alegre: um olhar sobre públicos diversificados e relações de consumo

4.1 Os assentamentos de Reforma Agrária na Região Metropolitana de Porto Alegre

A literatura que aborda os atores envolvidos nos processos de criação e consolidação dos assentamentos no país é diversificada. Além dos demandantes pela terra, que também se apresentam sob diferentes formas (assalariados, parceiros, posseiros etc.), estão o Governo Federal, o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra), o Poder Judiciário, os governos estaduais e seus respectivos órgãos de terra, as secretarias estaduais de agricultura e seus organismos de assistência técnica, prefeituras, organizações não-governamentais, entidades vinculadas às igrejas, entidades de representação, como sindicatos, MST, Via Campesina, associações de produtores, cooperativas, entidades patronais, entre outros. Cada um desses atores sociais expressam o seu pensamento e a sua força política em relação à implementação dos assentamentos (Medeiros; Leite, 2009).

O assentamento rural é compreendido como um conjunto de unidades agrícolas independentes entre si, instaladas ou reconhecidas pelo Incra através de Política de Reforma Agrária, onde originalmente existia um imóvel rural que pertencia a uma pessoa física ou jurídica que não cumpria com a sua função social. A Política de Reforma Agrária é o conjunto de medidas conduzidas pelo Poder Público a fim de promover a distribuição de terras entre trabalhadores rurais, atendendo aos princípios de justiça social e aumento da produtividade, conforme disposto na Lei n.º 4.504, de 30 de novembro de 1964, que dispõe sobre o Estatuto da Terra.

De acordo com o Estatuto da Terra, para além de promover cidadania, proporcionar a desconcentração e democratização da estrutura fundiária e gerar renda no campo, a Reforma Agrária favorece: a produção de alimentos básicos; o combate à fome e à pobreza; promove a cidadania e a justiça social; a interiorização dos serviços públicos básicos; a redução da migração campo-cidade; e a diversificação do comércio e dos serviços no meio rural.

Seguindo uma definição sobre assentamento rural, Zimmermann (1994) destaca que o assentamento é um espaço de relações sociais a ser estudado, onde as características heterogêneas individuais, homogeneizadas no processo de luta pela terra, ressurgem em bases novas. Assim, o processo de territorialização da luta pela terra promove uma homogeneidade dos indivíduos em uma meta comum: a Reforma Agrária. E isso é um fator que marca a identidade simbólica do movimento social. Portanto, o assentamento é um espaço que expressa conteúdos históricos, resultantes de processos políticos e sociais, ou seja, trata-se de um espaço onde se materializam as relações sociais. Partindo dessa definição, o assentamento rural é o lócus das atividades dos trabalhadores rurais que conquistaram esse espaço e o transformaram em um território com uma identidade própria, uma identidade simbólica do MST.

Nos assentamentos, a área é dividida em parcelas, lotes ou glebas, as quais são entregues pelo Incra a uma família, a qual terá o direito de explorá-la para produzir o seu sustento. Cada lote em um assentamento se torna uma unidade da agricultura familiar. Transpondo esse contexto para a Região Metropolitana de Porto Alegre, a data de criação dos primeiros assentamentos corresponde à década de 1980. Atualmente, a Região Metropolitana apresenta um total de 17 assentamentos, com 1.172 famílias instaladas (Incra, 2014).

A orientação do MST sempre se direcionou para que os assentados buscassem novas alternativas de produção, como a produção agroecológica, para que houvesse maior independência em relação aos mercados convencionais, bem como tivessem sua inserção nos mercados dos produtos orgânicos e naturais. Esse mercado se tornou crescente a partir do final da década de 1990 e se ampliou na busca de produtos de qualidade, saudáveis e que não impactem o meio ambiente. Por essa razão, surgiram em Porto Alegre as feiras de venda direta dos produtos dos assentamentos, estabelecendo-se, assim, uma relação de confiança entre agricultores e consumidores.

Alguns assentamentos da região metropolitana de Porto Alegre encontraram dificuldades de iniciar a produção, pois a grande maioria das famílias assentadas não era da região e por isso houve dificuldade em adaptar sua forma de produzir em relação ao clima, ao solo e à topografia de seus assentamentos. Além das diferenças agroclimáticas, o solo apresentava-se degradado devido ao uso intensivo na produção de arroz irrigado antes da implantação do assentamento. Dessa forma, algumas famílias inicialmente buscaram alternativas de renda fora do lote, trabalhando nas cidades de Região Metropolitana e, principalmente, em Porto Alegre.

Após essa adaptação na região, os agricultores começaram a produzir, buscando uma produção agroecológica, com destaque para a produção de arroz irrigado, a qual teve bastante êxito na maioria dos assentamentos. Dessa forma, construiu-se o grupo gestor do arroz e assim também surgiu o grupo gestor das hortas, reunindo as famílias produtoras de hortaliças. A comercialização dessa produção passa a ser pensada pelo grupo gestor e coletivamente começa a participar das feiras existentes em Porto Alegre e Região Metropolitana, além da criação de novas feiras.

Hoje, a comercialização dos produtos oriundos dos assentamentos da Região Metropolitana de Porto Alegre ocorre de diversas formas, e a cada ano há uma maior aceitação nos circuitos convencionais, incluindo grandes redes de supermercados. No entanto, as feiras ainda são importantes espaços de comercialização e de contato direto com o consumidor. É importante relatar que o fato dos assentamentos estarem próximos aos grandes centros urbanos da Região Metropolitana de Porto Alegre facilita a organicidade e a participação nas feiras diretas. Essa proximidade colabora para que a produção altamente perecível, como verduras, frutas e panificados, chegue à mesa dos consumidores.

Portanto, as feiras são fundamentais para a grande venda de hortifrutigranjeiros e pela diversidade de espécies cultivadas, difíceis de terem mercado em áreas pouco urbanizadas. Além dessa facilidade, a proximidade aos centros urbanos ainda reduz o custo do transporte e as perdas que possam ser geradas nesse transporte. Esta experiência das feiras do MST se dá como uma ação na contramão da lógica do grande mercado de alimentos. De acordo com Sacco dos Anjos, Godoy e Caldas (2005), há uma perda de espaço da venda direta de produtos agrícolas no âmbito dos países centrais, bem como no âmbito da maioria das cidades brasileiras, decorrente, especialmente, da posição hegemônica que ocupam as grandes superfícies de varejo, representadas pelos hiper e supermercados.

Outro fator importante para o êxito da organização das famílias assentadas e das participações nas feiras foi a consolidação da Cooperativa dos Trabalhadores Assentados da Região de Porto Alegre (Cootap), a qual ocorreu em função de uma demanda dos assentamentos, que precisavam de alternativas mais viáveis para a comercialização de seus produtos e compra de insumos, além de questões estratégicas relacionadas ao planejamento das atividades produtivas. A Cootap desempenha um papel regional importante, agrupando a produção das diversas cooperativas singulares e das famílias individuais articuladas em torno à ideia.

Em grande medida, os assentamentos que apresentam maior organização coletiva também apresentam maior diversidade produtiva com manejos mais sustentáveis. Além de apresentarem uma grande cooperação entre as famílias do assentamento, ainda estabelecem uma parceria grande com outros assentamentos da região e do estado, o que permite ter uma eficiência maior nas participações das feiras regionais e nacionais, bem como realizar trocas de produtos para ampliar a oferta disponibilizada nas feiras de que participam.

A conquista de mercados também demarca o crescimento da produção e, atualmente, também se percebe uma grande busca por produtos naturais e orgânicos, evidenciando que as feiras podem atender essa demanda e intensificar as relações entre produtor e consumidor. Nesse sentido, muitos assentamentos já apresentam a certificação ecológica de sua produção. Essa certificação iniciou na produção do arroz, mas evoluiu para a certificação de todos os produtos, visto que a certificação é por produto e não da unidade de produção.

A principal certificadora é a Cooperativa Central dos Assentados do Rio Grande do Sul (Coceargs), a qual adota o sistema de certificação participativa, onde os produtores formam grupos de produção e entre as próprias famílias realizam as “visitas de pares”, no qual o grupo visita uma unidade de produção e realiza uma análise para conferir se a unidade atende os regimentos estabelecidos pela Coceargs e pelo grupo para ser considerado produto orgânico. Para além das “visitas de pares”, a Coceargs, através de sua equipe técnica, realiza visitas direcionadas por amostragem para conferir se as unidades de produção estão seguindo os critérios estabelecidos no momento de elaboração do plano de manejo².

² Plano de manejo é o documento que deve ser elaborado pelo produtor ou produtora que quiser obter uma certificação orgânica para sua produção agrícola.

As famílias de produtores-feirantes, na sua maior parte, trabalham individualmente em suas Unidades de Produção (UP), e organizam-se em torno do Grupo Gestor das Hortas e Frutas da Região Metropolitana de Porto Alegre. Por meio desse coletivo é que as famílias, em 2012, deram início ao processo de constituição dos grupos para o processo de registro de conformidade de produção orgânica participativa de suas UPs, através do mecanismo de Organização de Controle Social (OCS), junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) e a Coceargs. Em maio de 2013, após constituírem um grupo de OCS e se adequarem às normativas de produção orgânica, as famílias receberam o certificado de produtores orgânicos do Mapa.

O grupo gestor das feiras se reúne trimestralmente para realizar os planejamentos relacionados à certificação, produção, manejos, acondicionamento e comercialização. Também são avaliados os pontos de feiras e as infraestruturas para atender a esses pontos e aos consumidores. Para além do grupo gestor, as famílias se organizam em grupos de certificação, onde a mesma acontece de forma participativa, sendo coordenada pela Coceargs, a qual é a entidade certificadora de todas as famílias assentadas de feirantes da Região Metropolitana de Porto Alegre. A produção das famílias ocorre de forma individual em seus lotes, no entanto, a comercialização é realizada pelo grupo, que é o mesmo da certificação.

As feiras de comercialização acontecem em espaços públicos das prefeituras municipais ou ainda em espaços particulares, ambas com autorização prévia. No município de Porto Alegre são 26 feiras, em Viamão são duas feiras, em Charqueadas são duas feiras, em Canoas sete feiras, e em Nova Santa Rita, Eldorado do Sul, São Jeronimo e São Leopoldo têm uma feira em cada município. Cada local tem seus dias fixos de ocorrência, o qual pode ser em dia e horário fixo na semana ou ainda de forma mensal, com período estabelecido conforme indica a Tabela 1.

Para atender todos esses pontos de feiras, aproximadamente 80 famílias de nove assentamentos produzem mais de 70 culturas no decorrer do ano, as quais podem ser consumidas na composição de alimentos, chás, temperos, sucos ou ainda utilizadas como embelezamento e decorações. A grande maioria dos produtos é comercializada de forma *in natura* e outros com o processamento necessário.

Tabela 1 - Feiras da Região Metropolitana com a participação de famílias dos assentamentos do MST

Município	Feira	Local	Dia	Hora
Porto Alegre	Auxiliadora	Travessa Lanceiros Negros (passagem de pedestres entre as ruas Mata Bacelar e a Coronel Bordini)	Terça-feira	7h às 13h
	Menino Deus	Av. Getúlio Vargas (no pátio da Secretaria Estadual da Agricultura)	Quarta-feira	13h às 19h
	Petrópolis	Rua General Tibúrcio, parte lateral da praça Ruy Teixeira	Quarta-feira	13h às 18h
	Bom Fim	Av. José Bonifácio, 675	Sábado	7h às 12h30
	Menino Deus	Av. Getúlio Vargas (no pátio da Secretaria Estadual da Agricultura)	Sábado	7h às 12h30
	Três figueiras	Rua Cel. Armando Assis, ao lado da praça Desembargador La Hire Guerra	Sábado	8h às 13h
	Romulo Telles	Rua Rômulo Teles, junto a Praça André Forster	Sábado	7h às 13h
	Lindoia	Rua Eduardo Maurel Muller	Sábado	7h às 13h
	Mulheres da Terra	Campus Central UFRGS	Terça-feira	9h às 16h
	Mulheres da Terra	Campus do Vale UFRGS	Quinta-feira	14h às 19h
	Feira Terra Integra	Ipanema	Sábado	8h às 12h
	Coletivo Mãos na Terra	UFRGS Saúde	Quarta-feira	9h às 16h
	Feira no Incra	Incra	Quarta-feira	10h às 14h
	Feira no Barra Shopping	Barra Shopping	Sábado	10h às 16h
	Feira no Shopping Praia de Belas	Shopping Praia de Belas	Quinta-feira	15h às 20h
	Feira no Shopping Total	Shopping Total	Quinta-feira	8h às 13h30
	Feira na Escola Rosário	Escola Rosário	1º Terça-feira do mês	11h às 19h
	Feira no Colégio Santa Inês	Colégio santa Inês	Terça-feira (2ª e 3ª sem/mês)	11h às 19h
	Feira no IPA	IPA	Quinta-feira 2ª e 4ª	13h às 19h
	Feira no Colégio João XXIII	Colégio João XXIII	semana/mês (quinzenal)	10h às 19h
	Feira no Colégio Israelita	Colégio Israelita	Última quinta do mês (IRGA mensal)	13h às 17h
	Feira na Clínica	Oncontrata	Quarta-feira	14h às 18h30
	Feira da Fabico	URFGS	Quinzenal nas quinta-feira	12h às 18h
	Feira SINTRAJUFE	Menino Deus	Quinzenal terça-feira	9h às 13h
	Feira a Assembleia Legislativa	Assembleia Legislativa	Quarta-feira	13h às 19h
	Feira na Câmara Municipal de Vereadores	Câmara de Vereadores	Quinta-feira	10h às 18h
Viamão	Feira Paróquia Santa Isabel	Paróquia Santa Isabel	Sábado	7h às 14h
	Feira Centro de Viamão	Centro de Viamão	Quinta-feira	7h às 13h
Canoas	Feira em Canoas	Rua Victor Rycembel	Sábado	7h às 12h
	Feira na Guajuvira	Praça	Sábado	7h às 12h
	Feira Bairro Igara	Bairro Igara	Sábado	7h as 13h
	Feira Inconfidência	Inconfidência		
	Feira Condomínio	Bairro Igara	Sábado	14h30 às 19h
	Feira na Ulbra	Ulbra	Sábado	
	Feira Bairro Fátima	Bairro Fátima	Sábado	
Nova Santa Rita	Feira no centro de Nova Santa Rita	Centro	Sexta-feira	7h às 12h
Eldorado Do Sul	Feira na Praça de Eldorado	Praça	Sábado	8h às 13h
Charqueadas	Feira na Vila Piratini	Vila Piratini	Quinta-feira	15h30 às 19h
	Feira no Cepes	Cepes	Sábado	8h às 12h
São Jerônimo	Feira na Praça de São Jerônimo	Praça de São Jerônimo	Sábado	8h às 12h
São Leopoldo	Feira na Praça Tiradentes	Praça Tiradentes	Sábado	7h às 13h
	Associação dos Funcionários de Água e Esgoto de São Leopoldo	Associação	Quinta-feira	10h às 15h

Fonte: Elaboração do autor (2024).

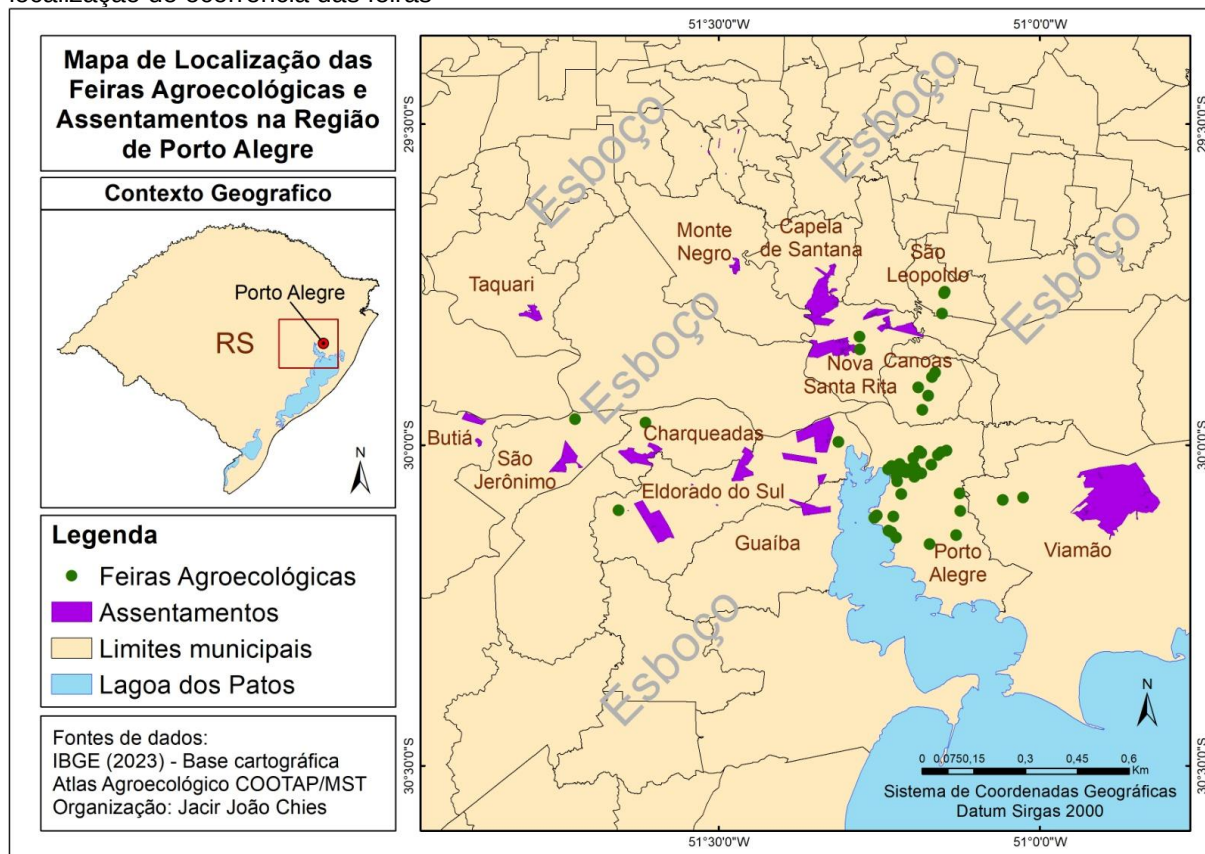
5 Material e métodos

Conforme a figura 1, o cenário escolhido para o desenvolvimento deste estudo se constitui das feiras realizadas na Região Metropolitana de Porto Alegre, nos municípios de Porto Alegre, Viamão, Charqueadas, Canoas, São Jerônimo, Nova Santa Rita, Eldorado do Sul e São Leopoldo. Essas feiras normalmente apresentam públicos consumidores diferentes, pois algumas acontecem em locais “privados” dentro do pátio de instituições públicas, como no Incra, na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), na Secretaria de Agricultura do Governo do Estado do Rio Grande do Sul e no Instituto Federal do Rio Grande do Sul (IF-RS). Nesses espaços, os consumidores que predominam são os funcionários públicos dessas instituições, enquanto nas feiras “ao ar livre”, isto é, organizadas em espaços públicos, como calçadas, ruas e praças, os consumidores são mais heterogêneos, possivelmente pertencem a outros grupos sociais.

As feiras localizadas nas instituições supracitadas foram planejadas em dias e horários que permitam o acesso do maior número de consumidores que frequentam esses locais “privados”, enquanto as feiras “ao ar livre” foram organizadas para ocorrer aos sábados, pois essas têm um público ideologicamente identificado com o consumo em feiras. Mediante essas características, cada feira tem suas próprias peculiaridades e relações produtor/consumidor distintas, o que permite construir relações e consumos de forma diferenciada e dentro de algum tipo de apelo (local, ecológico etc.). Assim, podemos identificar consumidores “fiéis”, os quais se programam para consumir exclusivamente nas feiras e que, desse modo, constroem relações de proximidade com os agricultores, como também existem pessoas que adquirem os produtos apenas por estarem de passagem pelo local de trabalho e, dessa forma, tem

facilitada a compra dos seus alimentos, mas sem construir relações regulares ou duradouras com os agricultores.

Figura 1 - Mapa de localização dos Assentamentos da Região Metropolitana de Porto Alegre e localização de ocorrência das feiras



Fonte: Elaboração do autor (2024).

A metodologia adotada neste estudo envolve uma abordagem qualitativa, caracterizada pela busca de compreensão aprofundada de uma realidade social concreta. Foram adotados três procedimentos de investigação: a) pesquisa de campo, b) pesquisa bibliográfica e c) pesquisa documental.

A imersão a campo se deu durante os anos de 2021 e 2022, de forma intermitente, sendo que as entrevistas se concentraram entre junho e novembro de 2022. Elas aconteceram na casa das famílias assentadas, mas também em inserções que se desenvolveram nas 41 feiras que ocorrem nos municípios da RMPA, incluindo Porto Alegre (26), Viamão (2), Charqueadas (2), Canoas (7), Nova Santa Rita (1), Eldorado do Sul (1), São Jerônimo (1) e São Leopoldo (1). A pesquisa de campo foi conduzida por meio de entrevistas semiestruturadas com lideranças, agricultores e consumidores que participam das feiras (Figura 2), utilizando a técnica de amostragem "Snowball" para a seleção dos participantes. Trata-se de recurso que

visa obter uma amostra não-probabilística, no qual os participantes iniciais indicam outros potenciais entrevistados e, assim, sucessivamente, até que se alcance o objetivo proposto ou o chamado “ponto de saturação”, momento em que as pessoas entrevistadas começam a repetir suas considerações e não aportam novos elementos ao estudo. No Tabela 2 apresenta-se a identificação dos entrevistados em relação ao gênero, idade e o município onde faz a feira.

Figura 2 - Registros fotográficos das entrevistas com lideranças (a), agricultores (b) e consumidores (c) que participam das feiras na região metropolitana de Porto Alegre

a)



b)



c)



As perguntas utilizadas nas entrevistas abrangeram duas partes: 1ª Parte – Dados de identificação; e 2ª Parte – Dados subjetivos, os quais são descritos abaixo:

1. Há quanto tempo reside no assentamento?
2. Exerce algum papel de liderança no assentamento? Qual?
3. Você participa do grupo gestor e/ou do grupo de certificação? Detalhe como é essa atuação.

Tabela 2 - Identificação dos entrevistados em relação a função, município e assentamento de residência e o código usado para a descrição dos resultados da entrevista

Função	Município	Assentamento	Código da análise
Direção do MST	Porto Alegre	-	P57
Direção do MST	Viamão	Filhos de Sepé	C51
Direção do MST	Nova Santa Rita	Capela	S69
Direção do MST	Nova Santa Rita	Capela	L64
Direção do MST	Porto Alegre	-	B60
Cotap	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	T58
Cotap	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	G53
Cotap	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	P28
Equipe Técnica	Nova Santa Rita	-	C52
Equipe Técnica	Nova Santa Rita	-	G38
Equipe Técnica	Nova Santa Rita	-	C39
Equipe Técnica	Nova Santa Rita	-	B49
Equipe Técnica	Viamão	-	S59
Equipe Técnica	Nova Santa Rita	-	S44
Equipe Técnica	Eldorado Do Sul	-	M30
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	D66
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	I60
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Apolônio De Carvalho	S38
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Apolônio De Carvalho	D33
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Apolônio De Carvalho	F30
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	E54
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	J46
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	F13
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	D57
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	L53
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	A24
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	L15
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	J55
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	M56
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	G24
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Integração Gaúcha	M20
Agricultor Feirante	Nova Santa Rita	Santa Rita De Cassia II	O64
Agricultora Feirante	Nova Santa Rita	Santa Rita De Cassia II	M62
Agricultor Feirante	Nova Santa Rita	Santa Rita De Cassia II	S34
Agricultora Feirante	Nova Santa Rita	Santa Rita De Cassia II	L27
Agricultora Feirante	Nova Santa Rita	Santa Rita De Cassia II	L13
Agricultor Feirante	Viamão	Filhos De Sepé	C27
Agricultora Feirante	Viamão	Filhos De Sepé	L50
Agricultor Feirante	Eldorado Do Sul	Apolônio De Carvalho	N43
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Apolônio De Carvalho	F36
Agricultor Feirante	Viamão	Filhos De Sepé	A58
Agricultor Feirante	Viamão	Filhos De Sepé	S57
Agricultora Feirante	Nova Santa Rita	Capela	J70
Agricultor Feirante	Nova Santa Rita	Itapuí/Meridional	A75
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Fazenda São Pedro	C67
Agricultora Feirante	Eldorado Do Sul	Lanceiros Negros	R70
Agricultor Feirante	Viamão	Filhos De Sepé	C70
Agricultora Feirante	Viamão	Filhos De Sepé	J73
Agricultor Feirante	Nova Santa Rita	São José II	A55
Agricultora Feirante	Nova Santa Rita	Sino	A52
Agricultor Feirante	Nova Santa Rita	Capela	R57
Agricultora Feirante	Nova Santa Rita	Santa Rita De Cassia II	R59
Colaborador	Porto Alegre	-	A67
Colaboradora	Porto Alegre	-	M51
Colaboradora	Porto Alegre	-	S48
Colaboradora	Porto Alegre	-	B33
Colaborador	Porto Alegre	-	V46
Colaboradora	Porto Alegre	-	L65

4. Como ocorreu a organização da produção no assentamento para a participação nas feiras? Como as famílias foram mobilizadas para essa atividade? Já tinha alguma forma de organização/associação estabelecida no assentamento? Há participação dos jovens e das mulheres nesse processo de organização e participação nas feiras? Quantas famílias do assentamento participam das feiras (se possível listar/mapear essas famílias)?
5. Para essa atividade de produção no assentamento houve incentivos das políticas governamentais, momentos de formação/capacitação para a produção e comercialização nas feiras? Há assessoria técnica? Quem faz?
6. Como você percebe a atuação/inserção do grupo gestor e de certificação no assentamento?
7. O que lhe motivou a participar da produção para comercialização nas feiras? O que você produz e como produz no seu lote? Quais são comercializados nas feiras? Teve que mudar a sua forma de produzir para participar da comercialização nas feiras? Recebe algum incentivo financeiro para desenvolver a produção para as feiras?
8. Em quantas feiras você comercializa? Como é feito o transporte dos produtos para as feiras? Você comercializa algum produto que é produzido por outras famílias? Quais? Qual o destino, quando ocorre, das sobras dos produtos das feiras?
9. Em relação aos valores dos produtos, como isso ocorre? Há uma tabela padrão ou cada produtor negocia o seu preço?
10. Qual o valor arrecadado, em média, a cada ida nas feiras? Essa renda contribui de que maneira para a vida da família? É complementar ou total?
11. Como ocorre a relação com os consumidores? A relação é apenas no momento da venda ou se estabelece algum outro vínculo além da relação venda? Os consumidores podem opinar/sugerir mudanças em relação ao que é produzido? Cada feira atende a um público de consumidor específico ou são produtos padronizados (os mesmos em todas as feiras)? Você já fez alguma modificação na produção por sugestão dos consumidores?
12. Quais as repercussões da participação das famílias nas feiras para o desenvolvimento do assentamento? Quais os pontos positivos e negativos desse processo? Quais as principais facilidades e dificuldades encontradas por você na produção, transporte e comercialização dos produtos nas feiras?

13. Qual o impacto da pandemia sobre a produção e participação nas feiras?
Houve necessidade de mudanças nesse contexto?
14. E como você percebe o futuro em relação as feiras?

Posteriormente, a pesquisa bibliográfica consistiu na análise de materiais bibliográficos relevantes, enquanto a pesquisa documental compreendeu a coleta de documentos não publicados, como atas de reuniões e leis. Nesse tipo de pesquisa, os dados coletados são analisados por meio do Método de Análise de Conteúdo, seguindo as etapas de pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados, visando a interpretação e compreensão mais aprofundada da realidade Bardin (2004), que no presente estudo, corresponde às feiras da região metropolitana dos assentados da reforma agrária e a sua organização na região.

Por último, ressalta-se, ainda, que no contexto agrícola observa-se uma variação dos termos "orgânico" e "ecológico" em diferentes países, com significados distintos. No Brasil, a legislação unificou esses termos sob a designação "orgânico", embora algumas organizações e movimentos sociais mantenham a diferenciação, argumentando que "toda forma de agricultura ecológica é orgânica, mas a recíproca não é verdadeira" (Caldas; Anjos, 2017, p. 2). Para esta pesquisa, optou-se por usar ambos os termos como sinônimos, tal como Caldas e Anjos (2017) em sua pesquisa, respeitando, no entanto, a terminologia utilizada pelos entrevistados.

6 Resultados e discussão

Os feirantes entrevistados, em sua grande maioria, revelaram que estão no assentamento há 28 anos, embora alguns tenham chegado dois anos após o início do assentamento. Mencionaram que quando chegaram a comunidade estava em condições precárias, vivendo sob lonas improvisadas, sem uma habitação adequada. Essa situação inicialmente desafiadora destaca a perseverança e o comprometimento dessas famílias com o assentamento que foi sendo edificado ao longo dos anos.

Embora tenham enfatizado que não ocupam cargos de liderança estadual, grande parte dos feirantes reiterou que desempenha papéis administrativos tanto na Cootap quanto na Coceargs, demonstrando seu engajamento ativo em questões relacionadas à comunidade e à agricultura familiar.

Quando questionados sobre sua participação nos grupos gestores e de certificação, os entrevistados confirmaram que estão envolvidos em ambas as instâncias. No grupo de certificação, explicaram que a coordenação é rotativa, com cada família assumindo a responsabilidade por um ou dois anos. Isso promove uma distribuição equitativa das tarefas e incentiva a participação de todos os membros do assentamento na gestão e certificação de suas atividades agrícolas (Depoimento de J, 46).

[...] é que a coordenação do grupo ela é... um ano cada família. Então necessariamente tu passa pela coordenação. No grupo da certificação. Cada ano é uma família. E daí obrigatória... um ou dois anos... A cada dois anos... Obrigatoriamente vai fazer parte...é, vai fazer parte. E aí nesses dois anos é que tu acompanha então, todas as reuniões que ocorrem do grupo gestor das hortas, da COTAP, aí quem é o coordenador é quem participa e depois traz as informações pro grupo (J, 46).

Ao acompanhar as reuniões dos grupos gestores das hortas e da Cootap, os participantes desempenham um papel fundamental na coleta de informações

relevantes, que são posteriormente compartilhadas com o grupo. Esse sistema de rodízio não apenas garante uma gestão mais democrática do assentamento, mas também permite que todos os membros se envolvam ativamente nas decisões e processos que afetam a sua comunidade agrícola. Essa colaboração e participação ativa são essenciais para o sucesso e a sustentabilidade dos assentamentos, como afirmam J (46) e D (66).

Ao serem indagados sobre a frequência das reuniões com a Cootap, a entrevistada J (46) explicou que a frequência dessas reuniões é articulada pela própria Cootap e acontece aproximadamente a cada três meses. Durante a pandemia, houve pausa nas reuniões devido às circunstâncias, mas atualmente estão retomando esse ritmo. Ela mencionou uma reunião ocorrida recentemente, cerca de 15 dias antes da entrevista, e enfatizou que a periodicidade das reuniões varia de acordo com a demanda, adaptando-se às necessidades da comunidade e das atividades agrícolas em curso. Essa flexibilidade demonstra como as reuniões são organizadas de forma a atender às circunstâncias em constante evolução.

As reuniões do grupo de certificação eram mensais né, esse ano que a gente tá um pouco mais espaçado, mas, sempre o grupo aqui participa... é, fazia reuniões mensalmente, sempre na primeira segunda-feira do mês. Com a pandemia deu um espaçamento, mas também não deixamos de nos reunir, um pouco mais espaçado... 2 meses no máximo, né...então... também a gente se reúne com uma frequência menor, mas daí não teve aquela de toda segunda-feira, porque também acabava que faltava assunto, né... (J, 46).

O entrevistado D (66) complementou que, embora tenha diminuído a periodicidade, mesmo assim tem cumprido para a socialização das informações e decisões. Eles destacaram que a frequência diminuída se deve à falta de assuntos específicos a serem discutidos e à disponibilidade de tempo dos participantes. Além disso, a entrevistada J (46) acrescentou que as reuniões mensais eram uma decisão do grupo desde o início, uma tradição que eles mantiveram, mesmo que em alguns meses não houvesse assuntos cruciais a serem abordados. Essas reuniões eram parte das obrigações da certificação, mas também se tornaram um hábito para o grupo, uma oportunidade de se encontrarem regularmente e discutirem questões relacionadas à comunidade e à agricultura.

Ambos observaram que a certificadora não estabelece um número mínimo específico de reuniões, além das duas visitas anuais dos pares certificadores, proporcionando flexibilidade para que a comunidade se organize de acordo com as suas necessidades. Essa abordagem flexível permite que o grupo de certificação se

adapte às circunstâncias variáveis da comunidade e à dinâmica das reuniões ao longo do tempo.

Quando questionados sobre o conteúdo das reuniões do grupo e se abordavam questões relacionadas à feira, a entrevistada J (46) confirmou que nas reuniões discutiam uma ampla gama de tópicos, abrangendo aspectos gerais, conjunturais, políticos e organizativos. Todos os assuntos eram tratados, incluindo questões relacionadas à produção agrícola, em especial à horta, que era um tema constante nas discussões.

A produção e a horta são tópicos essenciais abordados regularmente. As reuniões serviam como um espaço onde todas as questões pertinentes podiam ser trazidas à tona e discutidas. A entrevistada J (46) explicou que uma vez por ano havia uma revisão e análise do plano de manejo, quando uma família revisava o plano da outra. Essas reuniões eram mais espaçadas e, geralmente, duravam o dia inteiro, embora com meio dia conseguissem cobrir as discussões, visto que eram apenas cinco famílias envolvidas no grupo em questão. Isso demonstra o compromisso do grupo em manter uma abordagem aberta e abrangente nas reuniões, permitindo que todas as questões relevantes fossem discutidas, independentemente de sua natureza, e assegurando que as práticas agrícolas e o planejamento fossem realizados de forma colaborativa e eficaz.

Quanto ao tamanho do grupo, esse consistia em cinco pessoas. Contudo, J (46) explicou que anteriormente o grupo era maior, pois tinha outros grupos juntos, mas posteriormente decidiram separá-los para simplificar a dinâmica. Nesse sentido, ao serem perguntados se o grupo se formou por afinidade ou proximidade, a resposta foi clara: a formação do grupo foi principalmente motivada pela proximidade geográfica, devido à conveniência de todos estarem próximos uns dos outros. A entrevistada J (46) brincou que as diferenças entre eles eram discutidas no caminho e que nunca precisaram de uma faca para resolver disputas. Dessa forma, percebe-se o grau de unidade, comprometimento e responsabilidade dos grupos para com a produção, bem como na participação da feira.

... o grupo é cinco. Antes era junto com o grupo do Daniel, depois se optou em separar pra facilitar um pouco porque daí facilita, aqui são todos os vizinhos daqui, então...o grupo se formou por proximidade... (J, 46).

A entrevistada J (46) acrescentou que a formação do grupo também estava relacionada a algumas pessoas que quase precisaram de mediação, destacando o

aspecto da convivência harmoniosa no grupo. Ainda destacou que a proximidade foi a principal razão para a formação do grupo, uma vez que havia membros que participavam das feiras em diferentes dias da semana, tornando difícil reunir um grupo maior e mais diversificado. Essa escolha estratégica permitiu que o grupo funcionasse de maneira mais eficiente e alinhada com as necessidades dos membros.

Ao serem perguntados sobre como começou a produção para a feira no assentamento e como a estruturação da produção de horta se desenvolveu, surgiram algumas observações. A entrevistada J (46) mencionou que no início houve uma disputa, na qual algumas famílias queriam produzir de forma convencional, enquanto outras famílias queriam produzir de forma orgânica. Então, na época em que iniciou a discussão sobre o plantio agroecológico no assentamento, houve um desentendimento na Cooperativa de Produção Agropecuária Eldorado Ltda (Copael), que atualmente se dedica à produção de tintas.

Dessa maneira, a produção agrícola no assentamento teve suas origens em um período de divergências na Copael, onde um grupo defendia o plantio convencional e outro o agroecológico. A história compartilhada na entrevista destaca a influência significativa da Fundação Gaia, que enviou técnicos para apoiar o processo de transição para o plantio agroecológico. Esse contexto histórico ressalta a importância das decisões coletivas e o papel da assistência técnica na evolução da produção agrícola no assentamento.

Cabe abordar a questão do suporte técnico fornecido no início da produção agrícola no assentamento. A entrevistada J (46) confirmou a importância desse suporte, destacando que a Fundação Gaia, associada ao nome de José Lutzenberger³, desempenhou um papel crucial nesse processo. Ela explicou que, no início, o cenário do assentamento era desafiador, com uma grande quantidade de plástico e lixo ao redor das casas. Um dos técnicos da Fundação Gaia, Deniandro, expressou surpresa diante dessa realidade, questionando como seria possível iniciar o cultivo em meio a essa situação. No entanto, D (66) enfatizou que, para os moradores locais, essa realidade era comum, e até mesmo lonas eram usadas como moradia.

³ José Lutzenberger (1926-2022) é um importante personagem do movimento ecologista no Brasil. Atuou como agrônomo, escritor, filósofo, paisagista e ambientalista havendo participado, ativamente, na luta pela preservação ambiental.

Esse suporte técnico pro início da Fundação Gaia, e até ele disse que foi bem chocante pra eles, que foi algo que, chegou o Deniandro aqui que era um dos técnicos, e que deu uma mijada da cabeça aos pés, porque o entorno das casas, era muito plástico, era muito lixo, era aquela coisa, ele disse principalmente o plástico, como é que nós vamos começar o plantio com tudo isso? Mas daí ao mesmo tempo o Mauro disse que a realidade daqui era o plástico, até a lona servia de casa né... (J, 46).

Então pra eles é uma coisa natural, então foi uma coisa que... que, que foi um choque assim, o início todo. Aí, eles começaram a levar as primeiras caixinhas de verdura, na Feira do Bonfim onde já existia a Feira da Colmeia, mas a Feira da Colmeia era... acontecia no sábado... e eles começaram a ir no domingo em frente à igreja ali do Bonfim, com algumas caixinhas, sem amarrar direito os molhos, sem saber muito bem como fazer, e vender pro pessoal que saía da igreja, da missa. Então ali é que começou... e depois é que eles foram se inserir então na feira ecológica de fato, lá do Bonfim e... foi criado o ponto lá no Menino Deus, mas o início de tudo se deu ali... e as pessoas dando muito apoio né, do tipo: seguem que vocês têm futuro e tal... (D, 66).

O entrevistado D (66) mencionou que algumas famílias estavam mais envolvidas desde o início da feira e da Copael, levando seus produtos para vender. A banca da Copael, que inicialmente estava no Menino Deus, acabou ficando com a família, sendo compartilhada entre várias famílias. De forma geral, eles mencionam que a Copael compartilhava bancas entre os sócios e que o presidente da Coceargs desempenhou um papel de liderança significativo, especialmente na organização das famílias para comercializar na feira. Dessa forma, percebe-se o reconhecimento que as famílias têm por suas lideranças e a importância delas na organização das famílias. O entrevistado D (66) confirmou e compartilhou que, quando começou a produzir, levava seus produtos em sacolas para a banca da cooperativa, a qual vendia grãos e arroz. Era uma colaboração amigável, inicialmente, ele estava ocupando um espaço na banca de “favor”. Posteriormente, um espaço adicional da Copael ficou vago e não tinha voluntários para ocupá-lo, assim, ele assumiu esse espaço e segue comercializando lá até hoje.

A principal lição desse relato é que a cooperação, liderança e apoio mútuo são elementos cruciais para o sucesso de empreendimentos comunitários, como a produção agrícola em um assentamento. Mesmo enfrentando desafios iniciais, como a transição para o plantio agroecológico, a união e a colaboração entre os membros da comunidade permitiram superar obstáculos e alcançar êxito. Isso ressalta como a liderança de indivíduos, como o presidente da cooperativa, desempenhou um papel fundamental na construção e crescimento dessas iniciativas coletivas.

A transição do plantio convencional para o agroecológico foi mencionada, com a coexistência de ambos os métodos em hortas próximas (Figura 3). Naquela época,

a certificação não era levada em consideração, e a entrevistada J (46) confirmou que a certificação ocorreu muito mais tarde, cerca de 12 a 13 anos depois desse período inicial, quando eles começaram a cultivar uma pequena horta no local onde moram. Ou seja, pelos relatos, a Fundação Gaia iniciou os trabalhos entre os anos de 1996 e 1997, portanto, a certificação se tornou realidade apenas nos anos de 2008 e 2009.

Figura 3 - Fotos de áreas de produção agroecológica com diversificação e integradas ao meio ambiente (a-c)

a)



b)



c)



Fonte: Próprio autor.

Os entrevistados D (66) e J (46) ainda relatam que a Copael era uma iniciativa local formada por famílias do próprio assentamento. Eles explicaram que os membros

que atualmente cultivam hortas eram os sócios fundadores da Copael, mas que com o tempo as famílias que continuaram fazendo feira optaram pela produção agroecológica e, portanto, a Coceargs foi a grande apoiadora e assim segue até os dias atuais.

O entrevistado D (66) compartilhou como ele inicialmente relutou em assumir uma banca na feira. Ele mencionou que, no início, a ideia de vender verduras na feira era algo estranho para ele, pois a cultura da feira ainda não estava estabelecida e a venda de produtos agrícolas era incomum na região. No entanto, ele acabou aceitando a oferta e começou com apenas algumas caixas de verduras. Ele continuou explicando como, ao longo do tempo, sua participação na feira cresceu substancialmente. Inicialmente, havia dúvidas sobre o seu potencial de vendas, mas ele se tornou o maior produtor da feira do Menino Deus. Ele destacou o esforço necessário para manter a produção mesmo nas condições críticas de estiagem durante o verão, ultrapassando os limites físicos de produção de outros produtores.

Esses relatos proporcionam uma visão esclarecedora sobre a história e a evolução da produção agroecológica e da participação nas feiras ecológicas em um assentamento rural. Os entrevistados compartilham suas experiências e observações sobre como a agricultura familiar e a presença nas feiras têm se transformado ao longo dos anos. Os feirantes destacam o envelhecimento das bancas (se referindo ao envelhecimento das pessoas que comercializam nas bancas) nas feiras e a falta de renovação dos produtores rurais. Essa constatação reflete o desafio crescente enfrentado pela agricultura familiar em todo o país, à medida que a juventude busca oportunidades em outros setores. No entanto, a conversa também revela que, no contexto desse assentamento, há indícios promissores de renovação.

As bancas na feira, a gente observa, isso é uma constatação assim, da Comissão de Feira e tal, que as bancas tão envelhecendo né. Os produtores estão envelhecendo, estão...e não tá se renovando né, então as bancas que já foram bem fortes uma vez, hoje elas já estão com outro pique de produção né, em função disso, em função de que o pessoal já não tem mais a capacidade que tinha né. Então hoje na verdade, o verão todo foi praticamente daqui que foi... (M, 56).

Os entrevistados enfatizam que a participação das famílias nas feiras está passando por mudanças significativas. Os jovens estão se envolvendo cada vez mais na produção agroecológica, e as mulheres também estão desempenhando papéis ativos. Eles mencionam exemplos de jovens que buscam educação e especialização em agricultura, demonstrando um crescente interesse em manter essa que é uma

vocação tradicional da agricultura familiar. Essa mudança é vista como uma resposta à valorização dos produtos agroecológicos e ao reconhecimento da agricultura familiar como uma fonte confiável de alimentos saudáveis. Destacam essa visão quando se comparam com as demais famílias do assentamento que se estruturaram para produção convencional, as quais produzem basicamente arroz convencional.

A conversa também destaca a importância de envolver os jovens desde o início, a fim de cultivar seu interesse e comprometimento com a agricultura. Isso é considerado uma estratégia fundamental para garantir a continuidade e o crescimento da agricultura familiar no assentamento.

Eu acho que... eu acho que, que a família conduz, porque eu vejo que a... eu por exemplo, eu saí e voltei, voltei, trabalho porque gosto do que faço. Mas se tu não tem uma base lá no início, tu não pega junto depois. O que eu acho, que tu tem que inserir na, no início pra pegar o gosto da coisa (D, 66).

A evolução da visão sobre a agricultura familiar é notável, com os produtos agroecológicos sendo mais valorizados pelos consumidores. Essa valorização contribui para que os jovens enxerguem a agricultura como um mercado promissor e uma fonte de renda consistente. Além disso, os entrevistados ressaltam que, atualmente, uma banca na feira é vista como uma conquista significativa, proporcionando uma renda estável e oportunidades de crescimento.

Mas eu vejo que hoje também já tem uma outra visão porque acaba entrando a parte de renda né, as feiras ecológicas hoje elas são muito valorizadas é, o produtor agroecológico eu vejo que ele é... é, nós somos tratado com muito carinho pelos nossos consumidores, eles nos, nos veem como alguém que leva de fato um produto saudável, leva saúde e... e tu fideliza consumidores pra ti. Isso nas duas feiras né... (M, 46).

A entrevistada M (46) mencionou que durante a pandemia, com as entregas de produtos agroecológicos, criaram vínculos com os clientes e se tornaram uma oportunidade de mercado para os jovens, destacando a renda semanal em contraste com a agricultura tradicional de uma safra por ano. Assim, percebe-se como a feira se tornou uma parte essencial da vida no assentamento, proporcionando não apenas uma fonte de renda, mas também um meio de estabelecer vínculos com os consumidores e promover a sustentabilidade. Os entrevistados enfatizam que, hoje, os jovens veem a agricultura e a participação nas feiras ecológicas como escolhas de estratégias viáveis e lucrativas, o que representa uma mudança marcante em relação ao passado, quando a maioria dos jovens buscava oportunidades fora do campo.

O nosso grupo de feiras se discute muito nessa atuação do jovem dentro da feira, dentro do núcleo familiar né, não só como coadjuvante, mas como participante mesmo assim né. De estar atuando e podendo estar tendo esse espaço de fala, essa abertura pra... pra essa nova visão vamos dizer assim né que o jovem traz. E eu acho que na nossa feira assim, a gente tem muito essa característica dos jovens né, tipo observando cada banca assim, pensando aqui... quase todas as bancas têm a presença de um ou dois jovens, isso da pra perceber que o jovem está vendo a feira como alternativa de ficar no assentamento e ter renda pra o que ele quer fazer (G, 24).

No geral, os relatos revelam uma transformação positiva na agricultura familiar e na participação nas feiras ecológicas no assentamento, destacando como essas atividades se tornaram uma fonte de renda, valorização dos produtos agroecológicos e uma oportunidade de envolvimento ativo da juventude na comunidade agrícola. Essa evolução é um exemplo inspirador de como a agricultura familiar pode se adaptar e prosperar, mesmo em um contexto desafiador.

Para os entrevistados, a conquista de uma banca nas feiras tem importância semelhante à conquista do lote no assentamento, e da mesma forma que no lote necessitam fazer investimentos, pois a banca tem a mesma necessidade, embora em proporções menores. Entretanto, todos reconhecem a importância de investir na banca para que a mesma esteja organizada, bonita e com bastante produção para receber os clientes. Quando os clientes veem uma banca organizada e com produção é a própria propaganda, eles chegam, conversam, compram e dão sugestões, aí fidelizam-se os clientes.

Também os entrevistados reconhecem que cerca de 10% das famílias dos assentamentos da região metropolitana participam das feiras, mas reconhecem que mercado para mais feirantes tem, pois Porto Alegre e entorno tem bastante consumidores, mas feira não é para todas as famílias, fazer feira não é querer, mas sim gostar, ter compromisso. Precisa sempre estar inovando, a base da feira é com produtos da horta, mas têm famílias que produzem arroz e levam para a feira, outros produzem leite, mas não vão para a feira. Ainda assim, é interessante na unidade de produção porque produz o adubo (esterco) para a horta. No entanto, para ter viabilidade, a feira precisa de uma diversificação, isso que é a riqueza da feira e a razão pela qual se torna interessante como fonte de renda.

Então na verdade, a seleção foi se dando por, pelo que cada um gosta de fazer, acho que afinidade também né? Afinidade né? Foi... foi vendo a possibilidade, o gosto pelo trabalho e que também feira é uma coisa que te exige uma certa disciplina, talvez maior que o próprio leite né? Mas é bonito chegar lá e montar uma banca cheia de produtos bonitos, aí ninguém chega

e compra só um, às vezes eles chegam e veem aquela fartura acabam ligando para amigos e familiares vir na feira. Isso é bonito! (J, 46).

Os entrevistados também destacaram que alguns membros das famílias têm empregos fora do assentamento, principalmente em Porto Alegre, o que adiciona outra camada à complexidade de suas atividades. Oportunidade de trabalho tem, então as pessoas escolhem o que querem fazer, alguns preferem salário no final do mês enquanto outras preferem a autonomia. Isso justifica a escolha do que fazer com base na afinidade, no gosto pelo trabalho e na capacidade de lidar com a disciplina necessária para o sucesso na feira. A disciplina é comparada àquela necessária para lidar com o leite e a horta, destacando os desafios e responsabilidades envolvidos.

Os entrevistados destacam a importância das feiras para a comunidade do assentamento, oferecendo uma fonte de renda estável e a oportunidade de se conectar com os consumidores. Além disso, ressaltam como a participação na feira se tornou uma escolha de um sistema produtivo atraente para os jovens, em contraste com o passado, quando a maioria buscava oportunidades fora do campo.

O entrevistado D (66) enfatiza que no geral as pessoas têm admiração pelas feiras, pelas organizações das feiras e, principalmente, das feiras agroecológicas, mas poucos reconhecem os desafios envolvidos em participar delas. Muitas vezes, os produtores precisam iniciar a colheita muito cedo pela manhã, inclusive no inverno, o que exige uma grande dedicação.

Os entrevistados M (46) e D (66) concordaram e compartilharam suas próprias rotinas. Mencionaram que geralmente começam suas atividades para a feira às 3h15 da manhã, mesmo em feiras que começam mais tarde, como a que realizam no colégio particular (Colégio João 23). Lá as vendas são mais tarde, mas eles têm que estar prontos na hora que os clientes forem comprar. Assim, tem a colheita, o preparo, carregar o caminhão e depois organizar para que quem vai para a feira veja os produtos bonitos, então eles têm que ter este rigor na organização e nos horários. Produto colhido no mesmo dia é mais bonito!

Quanto ao horário de retorno da feira, os entrevistados M (46) e D (66) informaram que retornam por volta das 14h. No entanto, eles mencionaram que, em algumas feiras, como a do Colégio João 23, podem retornar às 20h da noite, tornando o dia ainda mais longo e desafiador. Contudo, mesmo com essas jornadas longas e cansativas, eles destacam a importância da disciplina para manter a clientela fiel e garantir que os consumidores saibam que sempre encontrarão bons produtos na feira.

A entrevistada M (46) enfatizou que, como produtor, não se pode falhar na presença da feira, mesmo que isso signifique trabalhar todos os sábados, pois a consistência é fundamental para atender às expectativas dos clientes.

Os entrevistados, de forma unânime, concordaram que a confiabilidade é fundamental para manter a clientela. Se os consumidores percebem que um produtor falta frequentemente nas feiras, eles podem buscar alternativas, como supermercados, para atender às suas necessidades. D (66) destacou como os clientes têm confiança em seus produtos e sabem onde encontrá-los, o que é essencial para a fidelização da clientela.

E o consumidor também, vai lá porque sabe que vai ter né... (M, 46).

Porque a gente tem os clientes da gente, que a gente tem lá, é assim ó: eles vêm, eles vêm reto, eles vêm certo aqui, vem daqui ó... Eles sabem que a gente mantém sempre. É pareia a produção. Se tu começar a falhar, que nem por exemplo: aqui ó, tem esse vizinho aqui, ele é um baíta de um produtor tudo assim ó, só que dá loucura nele né. Tem época assim que ele planta, planta, planta e sobra produto, tem época onde ele tira e esquece de ir para a horta aí já não tem os cliente certo dele (D, 66).

Também, os feirantes são unânimes em dizer que a feira não se trata apenas de fazer grandes lavouras, mas sim de planejar a produção de acordo com a demanda. Os entrevistados concordaram que manter uma produção regular é crucial para o sucesso nas feiras agroecológicas.

Quando perguntados sobre a existência de incentivos governamentais para o estabelecimento e a continuidade das feiras ecológicas, algumas respostas sobressaem. Os entrevistados M (46) e D (66) revelaram que, inicialmente, não receberam apoio governamental para dar início às feiras. Embora tenha havido uma tentativa de direcionar incentivos para famílias iniciantes, essa abordagem não se mostrou eficaz e gerou críticas por parte da organização responsável pelas feiras. No entanto, eles destacaram que os produtores mais antigos conseguiram manter suas atividades por conta própria, sem depender de incentivos governamentais.

Sobre a logística de transporte envolvendo as feiras agroecológicas, os entrevistados compartilharam detalhes sobre como tudo começou, descrevendo que, inicialmente, utilizavam sacolas e levavam no ônibus e até mesmo no porta-malas de veículos para transportar os produtos até os locais das feiras. O entrevistado D (66) relata que costumava usar seu Palio para levar grãos e produtos, improvisando com o espaço disponível no veículo que transportava pessoas e produtos para feira. Com o passar do tempo, eles adquiriram caixas apropriadas para o transporte e,

posteriormente, um reboque que ia acoplado ao carro de passeio da família. Mais tarde, conseguiram um veículo Chevrolet C14, que se tornou crucial para o transporte dos produtos.

Embora a Chevrolet C14 funcione a gasolina, facilitou o transporte dos produtos para as feiras, mas o custo era alto para manter. Hoje comemoram a evolução da logística de transporte ao longo dos anos, desde a utilização de veículos menores até a aquisição de um veículo mais adequado. Essa mudança proporcionou uma capacidade de transporte maior e mais eficiência no deslocamento dos produtos para as feiras. Eles enfatizaram a importância da logística bem planejada para garantir que os produtos cheguem com sucesso às feiras e atendam à demanda dos consumidores sem perder qualidade. Assim fica evidente que cada família ou grupo iniciou com o que tinha disponível e com os valores arrecadados foram se estruturando para atender as demandas.

Em relação ao tema da assistência técnica, os entrevistados M (46) e D (66) destacam que, na realidade, tiveram muito pouca assistência técnica direcionada às feiras. A Regional do MST ofereceu algum suporte, mas a rotatividade de técnicos era alta, o que dificultava a continuidade da assistência. Os técnicos da Cooperativa de Prestação de Serviços Técnicos (Coptec), que inicialmente auxiliaram, muitas vezes não permaneciam devido à falta de segurança no emprego e devido a atrasos nos repasses de salários por parte do Incra. Além disso, mencionaram que a assistência diminuiu significativamente durante um período posterior, quando o governo não forneceu mais suporte técnico.

Na verdade assistência técnica específica pra feira não. Olha, muito pouco. A Regional (do MST) aqui teve nos assistindo um pouco. Mas pouco assim, trocava muito os técnicos né, então os técnico vinha aqui, quando se adaptava com alguma coisa, trocavam... vinha outros e nos últimos períodos já tava difícil, mas ainda se conseguia um acompanhamento mínimo assim...hoje não temos mais nada (D, 66).

Os entrevistados destacaram a importância da assistência técnica e expressaram que seria extremamente benéfico tê-la continuamente. Eles reconheceram que, embora pudessem ter conhecimento prático, existem aspectos específicos em que a assistência técnica especializada faria uma grande diferença, especialmente na produção de hortaliças. Isso incluiria o conhecimento dos ciclos de cultivo e a adaptação a desafios em constante evolução na produção agrícola.

É que hoje é o que tem no arroz né, o pessoal acaba se especializando nisso e tal né. Se tivesse uma equipe técnica que pudesse se especializar na produção de horta e tal, conhecer melhor os ciclos...a questão de ficar mais difícil pra produção, fica mesmo né. Porque a cada dia aparece coisa nova né (J, 55).

Percebe-se que mesmo com todo o aprendizado a cada dia aparecem coisas novas. Por isso, o conhecimento técnico é importante, e também se observa como a troca entre os envolvidos é crucial na agricultura ecológica, com os produtores adquirindo conhecimento em áreas específicas. Assim, a falta de assistência técnica dedicada às feiras ecológicas pode criar desafios para acompanhar as mudanças e novas técnicas na produção agrícola.

Também, fica evidente a dedicação dos entrevistados às suas atividades agrícolas e comerciais durante a pandemia e além dela. Eles demonstram um forte apego afetivo às feiras, especialmente a feira do Menino Deus, que descrevem como vital para suas vidas. Além disso, a habilidade de adaptação é evidente, com a transição das entregas a domicílio para a ênfase nas feiras durante a pandemia, ao mesmo tempo em que mantêm um compromisso sólido com as comunidades e os locais de feira.

Quanto à organização dos feirantes foi possível perceber uma forte liderança do grupo gestor das hortas, onde o entrevistado M (30) relata que o grupo gestor possui uma amplitude geográfica considerável, abrangendo não apenas as famílias do assentamento em questão, mas também alcançando toda a região metropolitana. Dessa forma, há uma coordenação geral que consegue organizar as famílias e a produção para todas as feiras da região metropolitana, mas todos os grupos de certificação têm representação na coordenação do grupo gestor, participando das definições e encaminhamentos.

M (30) ainda relata que, além das hortas, algumas famílias se dedicam à produção de frutas destinadas principalmente ao consumo próprio. No entanto, a produção de arroz não é uma atividade praticada por eles. É complicado gerar outros cultivos na unidade de produção, pois a horta envolve bastante tempo, sendo que a maioria das famílias participa de mais de uma feira por semana, em dias diferentes, sobretudo nas quintas-feiras e sábados. Além disso, muitas famílias também realizam entregas para restaurantes, bem como direto nas casas.

No geral, os consumidores que compram de forma direta nem sempre são clientes das feiras, mas a procura por entrega em casa aumentou durante a pandemia. Por conta disso, foi necessária uma nova organização para atender a essas entregas.

E aí quando a gente tomou a decisão de parar com as entregas porque dava muito trabalho, e passar a fazer só as feiras. Então focar nas feiras e aí era uma a mais que a gente fazia no Colégio Farroupilha também, aí veio a pandemia. Nós decidimos em dezembro, e aí em março começou. Aí paramos, né, os três primeiros meses com as entregas, e em março veio a pandemia e aí as entregas explodiram. Aí a gente atendia assim... até as nove da noite a gente tava entregando, entregando, entregando. Chegou num limite que a gente disse assim: não temos mais capacidade e paramos né, de pegar gente nova e tal. Então foi muito, muito muito, muito, muito trabalho. Durante os dois anos de pandemia. E hoje, já diminuiu bastante porque tem o pessoal, ...conforme foram se sentindo seguros, foram indo retornando para as feiras, que sempre foi o nosso foco né. A feira tem que continuar, tá lá, e o pessoal tem que ir para as feiras (D, 66).

M (30) relata que a decisão de focar nas feiras ocorreu muito pautada pela falta de tempo e pelo alto custo das entregas, tanto com relação à mão de obra quanto com o combustível. Tal decisão ocorreu em dezembro de 2019, pouco antes do início da pandemia, que iniciou em março de 2020. No entanto, o impacto da pandemia foi imprevisível, levando a um aumento significativo das entregas. Eles chegaram a fazer entregas até tarde da noite para atender à demanda crescente, mas, eventualmente, limitaram o número de novos clientes. Agora, com a situação da pandemia mais controlada, as entregas diminuíram, enquanto o compromisso com as feiras continua sendo uma prioridade constante.

A pandemia foi um problema pra nós, pois nós tinha produção pronta pra ser colhida, mas as feiras foram suspensas e a horta não é aquela produção que pode esperar, então tivemos algumas perdas, mas tivemos que rever a nossa decisão voltar a entregar. Três meses depois as feiras voltaram, mas com restrições então tivemos que manter as entregas nas casas por um bom tempo (D, 66).

J (46) relata que mesmo durante a pandemia as feiras continuaram, só pararam bem no início, depois seguiram funcionando, mas em alguns locais, como nos colégios, foram muito afetados devido à interrupção das atividades durante dois anos. Nesses locais, as feiras foram suspensas devido às medidas que buscavam impedir o contágio. Todavia, destaca que muitos desses clientes que frequentavam as feiras eram atendidos em casa, incluindo vizinhos e familiares destas pessoas.

Embora a demanda por entregas nas casas seja bastante significativa, os feirantes enfatizam a importância da feira, principalmente a do Menino Deus, como sendo vital para eles. O entrevistado D (66) menciona que ficou doente durante a

pandemia devido à proibição de frequentar a feira por causa das restrições de idade. A proibição de frequentar a feira foi um acordo realizado durante a pandemia, em que pessoas acima de 60 anos não deveriam frequentar esse espaço devido aos riscos à saúde.

J (46) reitera, ainda, que embora alguns pontos de feiras tenham sido suspensos durante a pandemia, eles mantiveram um vínculo forte com a comunidade, o que os incentivou a continuar. Além disso, eles conseguiram conciliar as entregas com as feiras que continuaram acontecendo. Esse equilíbrio se deve à relação estreita que construíram com os consumidores ao longo do tempo.

Os entrevistados relatam que essa nova demanda de entregas só foi possível porque todos os feirantes conseguiram adquirir seu meio de transporte que suporta a necessidade individual da família. É necessário ter um transporte próprio, pois as feiras, principalmente as feiras que acontecem aos sábados, só permitem comercializar os produtos produzidos na própria unidade de produção, ou seja, é proibido comercializar produtos de terceiros. Desse modo, cada família se estruturou conforme a demanda que tem, desde camionetas de pequeno porte até caminhões, na maioria já com carroceria fechada.

J (46) explica que nas feiras é proibida a comercialização de produtos de terceiros. Eles têm uma “banca do bolicho”⁴ (Figura 4), em que se pode comercializar produtos que os produtores locais não dispõem. Isso inclui itens como aveia, grão de bico, linhaça etc. Eles estabeleceram essa banca como uma forma de garantir uma variedade de produtos ao longo do ano na feira. Ao mesmo tempo em que essa banca é importante para ter uma maior diversidade de produtos, ela demanda de uma organização maior, pois os responsáveis precisam comprar de terceiros esses produtos, o que implica fazer parcerias ou mesmo adquirir artigos de outras regiões. Para muitos casos é uma relação comercial, o responsável pela banca compra e estabelece uma relação comercial com outros produtores.

O bolicho é uma banca que comercializa produtos que os feirantes não produzem, aí pode entrar produtos processados, a maioria é produtos embalados e processados, como é os bolichos que tem nas cidades, só que só pode produtos agroecológicos (D, 66).

⁴ Bolicho é a denominação que se refere a um tipo de comércio de beira de estrada existente no Rio Grande do Sul e dos demais estados do Sul do Brasil.

Figura 4 - Foto da banca do Bolicho na Feira do Menino Deus



Fonte: Próprio Autor.

Essa banca “alternativa”, denominada de “bolicho”, é iniciativa relativamente nova, apenas três pontos de feira adotaram essa organização, mas tem repercutido de forma bastante positiva junto com os feirantes, segundo o grupo gestor das hortas. Dessa forma, será levado para o debate para que os outros pontos de feira adotem esta organização. Para o grupo gestor, eles acreditam que essa banca aumente a procura das feiras e a oportunidade de mais famílias comercializarem, além dos atuais feirantes poderem aumentar as vendas com o maior movimento na feira. Sobre esse aspecto, assim se expressou um dos dirigentes do Grupo Gestor das Feiras (S, 59):

A feira é um pouco isso, precisa ser uma junção de forças positivas, bastante cooperação, participação tanto de produtores como de consumidores, o bonito da feira é essa diversidade, com produtos diferentes, desconhecidos e estranhos (brinca). Aqui no sul temos menos tradição em feiras, mas quando visitamos as feiras do nordeste principalmente a feira é aquela festa, com aquela alegria do encontro das pessoas e com muito produto. Assim é as feiras da Reforma Agrária que o MST organiza todos os anos em São Paulo (S, 59).

Anteriormente, a feira contava apenas com dois tipos de bancas. O primeiro deles é para comercialização de hortifrutícolas e o outro para feijão e arroz. O arroz é de produção local, da Cootap, enquanto o feijão vinha de outras regiões. No entanto, agora a banca de bolicho desempenha um papel vital ao fornecer grãos durante todo o ano na feira, evoluindo a partir da organização anterior. Agora, o bolicho está

oficialmente reconhecido e permite a introdução de produtos de outros agricultores sem prejuízo para os feirantes tradicionais e aumenta o movimento da feira, diversificando mais os produtos comercializados. Essa diversificação reflete seu comprometimento em oferecer uma variedade de produtos aos consumidores e destaca a persistência em buscar maneiras criativas de aprimorar a comercialização dos produtos.

Até porque não pode levar produto de fora. Mas, a gente tem, junto com a banca de verdes, a gente tá com o bolicho da feira, que o bolicho é uma banca que tu leva produtos, agrega produtos que os produtores da feira não têm. E essa também é uma conquista nova, a gente tá com 3 sábados de bolicho. Antes eram duas bancas. Uma com verdes e outra com feijão e arroz. O arroz é daqui. Da Cootap, e o feijão já é de fora. Mas, acaba sendo essa banca, a nossa banca, que segura os grãos o ano inteiro na feira. E como é..., isso o Mauro fazia, desde sempre, a gente foi levando. Agora regularizou. Então agora é a banca de bolicho. Então a gente vai levar os feijões, mas aí a gente pode levar outras coisas, que a banca não tem, igual aveia, grão de bico, linhaça, O que não tem a banca do bolicho vai levar, daí somos nós (M, 46).

D (66) esclarece ainda que mesmo o bolicho podendo vender produtos de outros produtores, a certificação é necessária para poder ser exposto o produto como “orgânico” na feira. J (46) acrescentou que na feira do Menino Deus, uma das feiras em discussão, é estritamente proibido vender produtos que não tenham sido produzidos pelos próprios vendedores, sendo essa uma regra que se estende a todas as feiras oficiais em Porto Alegre.

Cada feira tem seu próprio regimento interno, mas todas são supervisionadas por um Conselho de Feiras Ecológicas, conhecido como CFE, que inclui a vigilância sanitária e outras autoridades que regulam essas atividades no município de Porto Alegre. Portanto, o conselho das feiras estabelece as diretrizes gerais de funcionamento das feiras, mas cada feira ainda possui seu regimento próprio definido pelos feirantes. O conselho das feiras é composto por representantes da prefeitura municipal de Porto Alegre, representantes dos produtores, representantes dos consumidores e algumas representações da sociedade civil.

Após a realização das feiras sempre há sobras de artigos que não são vendidos. Este material restante tem duas destinações. Uma é a doação, no final do expediente, para pessoas que ajudam a desmontar a estrutura da feira e para algumas entidades beneficentes que recolhem a produção para o preparo de refeições a serem doadas a famílias de baixa renda ou em situação de rua. Outro destino é dado pelos próprios feirantes, que já tem os contatos para onde são levados para doação, pois

sabem que aqueles pontos beneficiam pessoas em vulnerabilidade social. Nada é posto fora e nada volta pra casa, afirma D (66).

Os pontos de doações são um asilo na rua Padre Cacique, e uma ONG que funciona como um centro de distribuição de alimentos, cestas básicas, roupas e outros itens. M (30) detalhou que o que sobra nas feiras é enviado para esses destinos, e, ultimamente, eles têm solicitado que os destinatários venham buscar as doações, uma vez que é grande o cansaço, após a feira, para assumir o transporte dos bens.

Doação, Tudo doação. Não vem nada pra casa. Faz anos já. Tem três, quatro lugares. A gente entrega pro asilo, lá na Padre Cacique que eles têm uma pessoa que vai buscar, que faz esse trabalho. Um outro ponto é o CQM – Cuidado que mancha - é uma ONG, que eles fazem arrecadação de tudo assim, de comida, de cesta básica, de roupa. É meio que um centro de distribuição. E aí vai pras vilas. Vai pra onde estiver precisando. Ou vai pro sopão, vai pra onde... então, sobrou a gente manda tudo pra lá (D, 66).

Anteriormente, costumavam trazer as sobras para casa antes de doá-las, mas perceberam que essa prática não era eficaz, resultando em perdas devido à deterioração dos produtos. Portanto, optaram por enviar diretamente para os pontos de destino. Embora as sobras tenham diminuído recentemente, eles mencionaram que em momentos anteriores já tiveram volumes significativos de sobras, que foram doadas sem hesitação, com base na crença de que o universo retribuirá de alguma forma o gesto de solidariedade com os menos afortunados.

Essa diminuição das sobras otimizou mais a renda adquirida por feira, de forma geral, e por estimativa as famílias feirantes relatam que o valor arrecadado pode variar entre três e quatro mil reais, dependendo das épocas e das condições específicas de cada feira. D (66) destacou que essa é uma estimativa aproximada das receitas brutas obtidas por feira, ressaltando que os valores podem flutuar ao longo do tempo.

Nas épocas boas, a arrecadação é boa, valores bem expressivos... (risos) nós nem sonhava com tanto dinheiro (J, 46).

De agora ..., de agora caiu muito. Mas eu acho que, aqui, só do verde, agora como tá baixa, o bruto mesmo dá três, três e quinhentos, quatro, depende. Tem vezes que não chega a isso. Mas é o bruto né, depois daí tem o custo pra produzir o que vendeu (D, 66).

De forma geral, a dinâmica das feiras é muito específica, por isso têm rendimentos diferentes. As feiras tradicionais de Porto Alegre, onde só pode vender os próprios produtos, são mais tranquilas porque cada feirante leva os produtos produzidos por ele mesmo. No entanto, nas feiras em escolas, em universidades ou outros espaços privados, a dinâmica é diferente, uma vez que envolve produtos de

vendedores diversos, tornando a administração dos custos mais complexa. Portanto, há uma distinção entre as feiras no que diz respeito à gestão financeira e aos custos envolvidos.

Normalmente, nas feiras onde é permitida a comercialização de outros produtos além dos produzidos na própria unidade de produção, são agregados não perecíveis, produtos processados, embalados e com prazo de validade estabelecidos. Os produtos perecíveis, como vegetais, são provenientes da própria unidade de produção, e a maioria dos entrevistados relata que com os seus próprios produtos estão mais acostumados a manusear. Relatam que lhes parecem mais bonitos que quando comprados de fora, mas reconhecem que isso tem a ver com o modo como cada um prepara o seu produto para levar para a feira, “cada um tem as suas manias”. Portanto, mesmo que esses locais permitam comercializar produtos de terceiros, eles preferem utilizar seus próprios vegetais, a menos que seja absolutamente necessário, como em casos excepcionais, em que precisam de itens como alface americana e outros produtos que têm épocas específicas para produzir.

Portanto, para a grande maioria dos assentados da Região Metropolitana de Porto Alegre, a principal produção é de vegetais, principalmente os verdes. Teve épocas em que investiram bastante na produção em estufas, principalmente o tomate, o que lhes dava um movimento maior. No entanto, reconheceram que as vendas diminuiriam ao longo do tempo, não na quantidade vendida, mas na margem de lucro. Segundo eles, isso se deve pela diminuição do poder aquisitivo de grande parte dos consumidores que frequentam as feiras.

A produção basicamente hoje é os verdes então... assim ó, que nem eu tava falando antes. Foi muito bom. Foi muito boa já. Teve épocas assim que naquelas estufas lá era cheia de tomate. E produzia, e vendia muito bem. Que nem eu disse, dava seis, sete mil por feira, era muito assim sabe, era... coisa fora de série..., só que claro, agora caiu né, as pessoas cada dia tem menos dinheiro. Então nós diminuimos os investimentos e mantemos o que tem menos custo de produção, mas a renda dá bem pra viver, mesmo vendendo menos que antes. O valor é esse o valor, é dois, três, quatro mil... (D, 66).

J (46) ainda acrescenta que a dinâmica da feira dos colégios é diferente, pois envolve a venda de muitas frutas. Portanto, levam bergamotas, laranjas, maçãs e outros produtos de outros produtores para complementar a oferta. Eles também levam produtos processados, como sucos, farinhas e feijões, sendo que a maioria dos produtos é produzida pelas cooperativas dos movimentos sociais. Nesses locais, normalmente é uma única banca de apenas um feirante, portanto, as normas são mais

flexíveis e a estratégia é agregar uma variedade de produtos de diferentes fornecedores para oferecer uma seleção mais completa aos clientes.

Nas feiras onde é apenas uma banca temos mais flexibilidade quanto à comercialização de produtos comprados de fora, por que precisa de uma diversidade maior para que a feira seja atrativa. Se for lá com poucos produtos ela não se sustenta, não tem viabilidade, mas damos preferência para levem os produtos do seu grupo de certificação. Mas todos os produtos vendidos obrigatoriamente precisam ser certificados, independente da forma de certificação (T, 58).

Quanto à definição dos preços de venda dos produtos, J (46) explicou que há uma política de preços nas feiras, que costumava se basear em uma porcentagem sobre os preços do mercado convencional, como 30%. No entanto, essa abordagem não é mais viável, e agora os preços são ajustados anualmente de acordo com a inflação. No mês de março é estipulado um valor para cada produto, e todas as bancas são orientadas a seguir o mesmo valor para aquele produto. Não tem planejamento coletivo do que produzir e o que levar para a feira, mas os preços devem ser os mesmos quando mais de uma banca tem o mesmo produto.

- Ah, existe uma política de preços nas feiras. Uma vez era assim ó, se fazia uma pesquisa de mercados dos convencionais e se botava tanto por cento em cima, era 30%, mas hoje não dá mais pra fazer (J, 46).

Hoje então é aumentado todo ano né, de acordo com a inflação assim. Sempre em março estipula um valor x pra cada produto e é o ano todo assim e as bancas seguem. (D, 66)

Às vezes de uma feira pra outra dá uma diminuída né. O Bonfim geralmente eles dão ... fazem uma promoção. É. O menino deus ela se mantém. Então, tipo, um produtor acha que precisa aumentar as vezes, fora da época né. "ah, o meu tomate agora, eu não consigo mais segurar esse preço". Aí vai ver com quem tem tomate e entra num consenso. Igual (J, 46).

Embora se tenha um acordo para os preços praticados nas feiras, pode haver variações entre os feirantes. Por exemplo, a Feira do Bonfim costuma oferecer promoções que podem impactar os preços. No entanto, a Feira do Menino Deus geralmente mantém preços mais estáveis. Quando um produtor sente a necessidade de aumentar os preços fora de época, ele negocia com outros produtores que vendem o mesmo produto até chegarem a um consenso sobre o novo preço. Isso garante que todos os vendedores de um determinado produto ajustem seus preços de forma semelhante, evitando competição desleal e mantendo uma dinâmica de mercado justa entre os feirantes.

Entretanto, ainda têm as especificidades, pois o mesmo produto pode ser ofertado em tamanho e qualidade diferentes, como é o caso da alface, fazendo com

que os preços variem. O tamanho do pé de alface pode ser diferente em cada banca e por isso é usado o bom senso para definir o preço. Os produtos que são vendidos por peso são mais fáceis de haver uma referência por unidade, mas aí entra a aparência, qualidade etc.

Quando têm dois produtos produtores com o mesmo produto daí faz acordo entre os produtores. Não vai ser um que tem tomate e vai botar 2 e outros seguir com 1,50. Tem uma quebra né. Que nem a alface, hoje, tão vendendo a 3,50. Mas se tiver, dependendo do tamanho, se tem banca que quer segurar a 3, segura, mas não pode diminuir disso. Então é entre 3 e 3,50 (J, 46).

No entanto, é importante notar que os preços não podem cair abaixo do limite mínimo acordado entre os produtores, garantindo, assim, uma faixa de preço justa e evitando competição desleal entre eles. Esse processo de acordo coletivo permite que os produtores mantenham uma dinâmica de mercado equilibrada e justa nas feiras.

Durante a entrevista, J (46) explicou que o valor dos produtos nas feiras é definido pelo grupo da feira em conjunto. Esse grupo, que representa os produtores, estabelece os preços anualmente, seguindo uma política de preços que considera a inflação e as condições do mercado. Mencionou que, mesmo na feira exclusiva do colégio, eles seguem esses preços, pois a maioria dos clientes frequenta feiras em geral. Ele enfatizou a importância de manter preços competitivos para atrair os clientes, especialmente no caso das frutas, onde eles conseguem preços um pouco mais baixos devido à escala de produção.

Na maioria das famílias, a feira é a principal fonte de renda da família, as quais destacam que, apesar de não enriquecerem financeiramente, estão satisfeitos com a qualidade de vida atual. Compartilham suas histórias pessoais, destacando como a feira os ajudou a proporcionar uma educação de qualidade para seus filhos, onde muitas citam com orgulho os exemplos de filhos que seguiram estudos com atuações acadêmicas bem-sucedidas, tornando-se professores, pesquisadores, etc. Isso demonstra a importância da feira como uma base sólida para a sustentabilidade financeira e o desenvolvimento educacional das famílias.

Com todo o orgulho e dedicação que as famílias relatam em suas histórias de vida e de trabalho com as feiras, sempre tratam com profundidade a vital importância dos consumidores para o sucesso contínuo da feira ecológica. M (30) enfatizou que a relação estabelecida com os consumidores não se limita apenas ao contexto da feira, mas estende-se para além desses encontros semanais.

Um elemento notável foi a tradição anterior de convidar os consumidores a visitarem suas hortas e passar um domingo com os produtores. Essa abertura permitia aos consumidores uma experiência única de rastrear a origem de seus produtos diretamente das hortas para suas casas. Essa iniciativa fortaleceu os laços entre produtores e consumidores, criando uma relação de confiança e compreensão mútua que transcende a simples transação comercial.

A maior parte é da feira sim. Só que nós temos um relacionamento muito bom, que agora já é tempo que não acontece isso, mas nós aqui tínhamos, uma vez por ano, no mínimo uma vez por ano, nós fazíamos convite para as pessoas vim visitar, passar um domingo né, com os consumidores. As pessoas vinham ver de onde tá indo o produto, da onde sai o produto. Então aquilo foi uma relação assim que começou muito boa. Que aqui eles vinham, a gente preparava um almoço, aqui embaixo das árvores, as pessoas caminhavam visitar as hortas..., nós passava o domingo aqui. Então aquilo se.. deu uma intro... a gente se introduziu assim tão bem... que depois um passava pro outro e diz “ah, na próxima eu quero ir”, eu dizia pode vim. No outro fim de semana qualquer né, então começou a vir, consumidores assim, “ah eu posso ir amanhã?” “Pode”. Daí, pra nós aquilo foi muito bom. Muito bom (D, 66).

Nos relatos dos feirantes, eles ressaltam como a feira ecológica desempenha um papel fundamental na fidelização dos clientes. J (46) observou que os consumidores desenvolvem um profundo apreço pelos agricultores e produtores locais, demonstrando isso através da proximidade emocional e do carinho demonstrados durante as interações. Essa ligação genuína entre consumidores e produtores é um dos pilares da comunidade da feira ecológica.

Um aspecto notável foi a ênfase dada ao atendimento ao cliente. A presença de alguém para oferecer atenção personalizada aos consumidores é considerada essencial. Essa atenção vai além do simples ato de venda e inclui conversas sobre os produtos, as práticas de plantio e até mesmo aspectos pessoais da vida dos produtores. Os consumidores valorizam essas interações profundas e significativas, e elas desempenham um papel crítico na construção e manutenção da lealdade em relação à feira ecológica.

Também foi destacado que os consumidores frequentemente buscam mais do que apenas produtos na feira. Eles procuram interações sociais significativas e conexões emocionais. Essa busca por relacionamentos genuínos cria uma atmosfera comunitária na feira, onde a troca de receitas, histórias e experiências é marcante. Os consumidores se sentem parte de uma comunidade unida, onde a feira não é apenas um local de compra, mas também um espaço para construir relações diretas.

Sempre tem que ter um atendente a mais na banca. Sempre tem que ter alguém que dê essa atenção ao consumidor; que vai falar da vida, que vai falar do plantio, ...Sempre tem uma troca de receita, sempre tem uma coisinha ou outra... (J, 46).

Tem aquelas pessoas que, elas não têm com quem conversar, eu acho, em casa. Elas saem pra feira, pra buscar um pé de alface e ficam meia hora te alugando, conversando contigo. Eles querem que tu dê atenção. E, se a gente não fizer isso, eu acho que na próxima eles vão procurar outro lugar né. E assim fideliza. Aí ela vem sempre lá bater um papo, ela vem... (D, 66).

Embora tenha sido mencionado que existem alguns consumidores que podem ser desafiadores, a maioria dos participantes concordou que a relação entre produtores e consumidores é extremamente positiva e enriquecedora. Por fim, os entrevistados compartilharam exemplos tocantes de como essas relações ultrapassaram os limites da feira. Um cliente que se mudou para Portugal ainda mantém contato com os produtores, mesmo à distância, através das redes sociais.

E a gente tem relacionamento que seguiu pra vida né, tem um cliente que, a primeira sacolinha de rúcula que levei, eles compraram, e eles lembram até hoje. E hoje ele mora em Portugal e a gente se mantém em conversa. Depois ele tinha um restaurante lá nos caminhos rurais de POA na zona sul, e a gente entregava pra ele... ia na feira sempre buscar, depois a gente começou no meio da semana fazer entregas também, e enfim, ele vinha aqui em casa passar o domingo, almoçar... e hoje ele tá lá e a gente segue com o contato assim né, então tem essas coisas que se estreitam para além da feira (D, 66).

Eles compartilham histórias, experiências e receitas ao longo dos anos, demonstrando como a feira ecológica não apenas fortalece os laços entre produtores e consumidores, mas também cria conexões que perduram muito além do evento em si. Esse vínculo transcendente ilustra a profundidade das relações humanas formadas na feira ecológica.

Os produtores mencionaram também que, ocasionalmente, os clientes sugerem produtos que gostariam de ver na feira, e eles consideram essas sugestões, avaliando se são viáveis de serem produzidas em sua região, muitos inclusive trazem sementes e mudas que conseguiram com amigos e parentes, e até mesmo alguns casos de clientes que vão na agropecuária e compram sementes para doar.

Eles destacaram a importância da nostalgia e da memória associadas aos alimentos na escolha dos produtos pelos clientes. A banca do bolicho permitiu que ali fosse vendido o feijão em sacas, o que evocou lembranças de antigas mercearias, atraindo compradores. Da mesma forma, os feirantes relatam que muitos consumidores comentam sobre a natureza cultural da alimentação e como os artigos

podem ser carregados de significado e memória para as pessoas. Os produtores enfatizaram que seus produtos muitas vezes não podem ser encontrados em outros lugares, o que é um atrativo para os clientes.

A gente tá vivendo muito isso agora, porque como nós separamos as duas bancas a gente tá levando os feijões. A gente tem 11 variedades de feijão na banca e a gente tá levando ele na saca e enchendo os pacotes na hora. Então ficou um armazém. A gente escuta umas 10 vezes, 20 vezes, por manhã de sábado “meu Deus, mas isso me lembra o armazém da esquina”. “meu Deus, eu vou só comprar aqui, justamente por estar nesse tipo de apresentação.” Então tem,... remete muito né, à infância digamos... o alimento como um símbolo que não encontra em outro lugar. Interessante isso né! É bem cultural também a alimentação né (J, 46).

Quando indagados sobre os pontos positivos e negativos em relação às feiras, eles tratam de enfatizar que as feiras representam muito mais do que apenas negócios, pois são uma parte fundamental de sua vida e da vida de sua família. Expressam um profundo apreço por essa atividade, ressaltando a importância que ela tem em sua rotina. Entretanto, também mencionam o clima como um desafio constante.

Grande parte dos entrevistados relata que os problemas principais foram superados quando chegaram no assentamento, onde não havia equipamentos para produzir, faltavam insumos, não tinham transportes. Ainda assim, os problemas foram sendo resolvidos com muito esforço por parte das famílias. Ao longo do tempo há muito mais pontos positivos do que negativos. Hoje, há infraestrutura para produzir, tudo conquistado por eles, mas o mais importante foi o relacionamento com os consumidores e outros produtores nas feiras. Sentem-se orgulhosos de uma caminhada marcada pela superação. As relações construídas refletem experiências e conhecimentos compartilhados, tornando essa interação social valiosa. O momento da manhã na feira foi destacado como especial, onde podem desfrutar de um chimarrão e trocar ideias, algo que está em falta na vida das pessoas devido à rotina agitada, mas a feira permite isso acontecer, “quando estamos na feira parece que o mundo gira mais devagar”, afirma J (55).

D (66) descreve que já se tornou uma tradição chegar cedo à feira, descarregar o caminhão e, imediatamente, confraternizar com os vizinhos, fortalecendo laços e conversando sobre a semana que passou. J (46) concluiu afirmando que não consegue enxergar aspectos negativos na experiência das feiras, pois ao abraçar essa atividade, eles aceitam todas as responsabilidades inerentes, como acordar

cedo, manter uma rotina constante e estar presente todos os sábados, adaptando-se a essa realidade de forma positiva.

Ah, eu acho que esse relacionamento né. Esse relacionamento com o consumidor, que a gente já relatou e, não só com o consumidor, mas com outros produtores também, né ...Troca bastante experiência com outros produtores ... A melhor parte é a parte da manhã né, a gente sempre diz, que é a parte da manhã, que tu consegue tomar aquele chimarrão e trocar uma ideia né, que a gente não tava tendo tempo. Então, não dá nem pra querer ir mais tarde porque esse momento acaba sendo um momento também importante, assim de socialização. Conversar sobre a semana né. Depois começa chegar os clientes aí já fica difícil conversar com os produtores, então tem que chegar bem cedo mesmo (J, 46).

A gente chega na feira, eu chego às 5h, um pouco antes. A gente descarrega rápido o caminhão, deixa aqui, e a primeira coisa é pegar a cuia e correr lá no vizinho, sentar, tomar chimarrão e bater um papo (D, 66).

Assim, quanto aos pontos positivos e negativos das feiras, os produtores destacaram a importância das feiras em suas vidas e nas relações com os consumidores e outros produtores. O principal desafio mencionado são as inclemências do tempo, que podem afetar a produção. O problema do transporte foi equacionado e eles destacaram a importância do relacionamento com os consumidores e outros produtores, bem como a troca de experiências entre eles.

Finalmente, a rotina das feiras foi mencionada, com a necessidade de acordar cedo e se adaptar a uma programação regular. Ainda assim, referem que essa rotina faz parte do compromisso assumido ao abraçar a produção e venda na feira.

Com o problema de transporte resolvido, os feirantes relatam sua preferência em comercializar seus produtos na feira, por ser uma atividade mais coletiva e de maior contato com os clientes. Quando os produtos são entregues nas casas, muitas vezes quem recebe é uma empregada, poucas vezes tem a conversa com quem está comprando. Nas suas falas relatam a não preferência por vender direto na unidade de produção, pois para isso precisa de mais tempo para receber os consumidores. Ocorre que cada cliente vai em um horário diferente, enquanto no caso da feira é destinado aquele tempo somente para que essa interação se desenvolva:

É muito bom receber nossos clientes em casa, mas com a vida corrida que cada um leva é difícil ajustar esse tempo, por que eles têm o tempo deles e nós tem dias que não conseguimos atender ninguém, por que no dia de preparar as coisas pra feira é corrido e no dia da feira fica poucas pessoas em casa pra fazer as lidas (L, 53).

Por isso preferimos vender direto na feira, as entregas nas casas também não é muito bom por que tem custo alto, precisa bastante tempo e conhecer a cidade e às vezes chega lá e entrega pra uma pessoa que nem adeus não

diz, muitas vezes é empregada ou alguém da portaria que ficou pra receber o produto (A, 24).

Portanto, percebe-se que os feirantes possuem pouca mão de obra e bastante atividades em seu dia a dia, assim evitam ao máximo vender diretamente no próprio estabelecimento (horta), pois isso pode interromper suas atividades diárias e atrapalhar a produção. Ainda assim, destacam a satisfação em receber seus clientes em suas unidades de produção.

Não consideraria um problema vender produtos diretamente na horta, mas as dificuldades de atender pedidos específicos, onde os clientes desejam diferentes produtos localizados em pontos diferentes da horta. Isso resulta na perda de tempo e em uma interação mais complexa com os clientes (A, 24).

Todos produtores reconheceram que, devido à escassez de produtos em determinados momentos, às vezes precisam informar aos clientes que não têm determinados produtos disponíveis. Isso pode ser desconfortável, pois os clientes às vezes esperam descontos ou negociações. Contudo, de forma geral, as famílias relatam priorizar a participação na feira em vez de atender restaurantes, enfatizando a importância desse canal de vendas em suas operações.

Embora o restaurante fosse mais prático em termos de descarregamento e logística, priorizamos a feira. Especialmente durante períodos de escassez, o restaurante compra bastante, mas quer preço e se na semana que vem [se] outro for lá e oferecer o mesmo produto por um preço menor ele deixa nós na mão, então temos que cuidar dos nossos clientes que conquistamos ao longo do tempo (A, 24).

Dessa forma, fica evidente o respeito e o compromisso das famílias com seus clientes nas feiras, mesmo que isso lhes custe mais trabalho, mais dedicação, mais esforço físico e mais tempo fora de casa. Se torna bastante notório que para além da relação comercial existe uma relação bastante profícua que perpassa a questão econômica, pois ninguém dedica o que tem de mais precioso, que é o seu tempo, àquilo que não acredita.

A feira é a principal atividade aqui em casa, e tudo o mais vem depois, tudo que construímos aqui em casa praticamente veio da feira, então temos que cuidar dela (D, 66).

Outro fator que demonstra uma relação de respeito e muita responsabilidade com seus clientes foi quando em 2020 enfrentaram um problema relacionado à deriva de agrotóxicos, devido à pulverização aérea em uma fazenda vizinha. Ocorre que, na época, de acordo com a reportagem realizada pelo portal "Amigos da Terra Brasil", o

município de Nova Santa Rita – conhecido como a capital da produção orgânica e por possuir quatro assentamentos de famílias produtoras de alimentos orgânicos – enfrentou um problema sério: a pulverização excessiva de pesticidas por aviões em fazendas vizinhas. Os produtores locais testemunharam a passagem de um avião sobrevoando a região para pulverizar plantações de arroz próximas aos assentamentos. Como resultado, os moradores do assentamento Santa Rita de Cássia II sofreram com a contaminação das suas plantações. Em resposta a essa situação, esses moradores apresentaram várias denúncias aos órgãos de fiscalização (Amigos da Terra, 2020).

As famílias perderam dois meses de produção devido à contaminação por agrotóxicos e não puderam comercializar produtos orgânicos contaminados. A deriva foi identificada por meio de amostragem, quando as plantas começaram a murchar. No caso em comento, o Ministério da Agricultura confirmou a contaminação e, como resultado, eles tomaram a decisão ética de interromper a comercialização orgânica e comunicaram às feiras e à loja da reforma agrária sobre essa medida.

A decisão de interromper a comercialização orgânica recebeu elogios da comunidade por demonstrar responsabilidade e integridade em relação à qualidade e segurança dos produtos orgânicos. Embora tenham enfrentado alguma pressão e ameaças devido à decisão, o grupo permaneceu firme em sua determinação de manter padrões rigorosos de qualidade em sua produção orgânica (Amigos da Terra, 2020).

Outrossim, eles não receberam compensação pelos dois meses de produção perdidos devido à contaminação por agrotóxicos, mas entraram com um processo junto com outras famílias afetadas para abordar a situação. Essa experiência destacou a importância de garantir que os produtos orgânicos estejam em conformidade com os rigorosos padrões de qualidade e segurança alimentar. O grupo segue comprometido em manter esses padrões em sua produção orgânica.

A decisão de não comercializar os produtos contaminados é uma decisão de “cortar na própria carne”, pois a renda de dois meses da família foi sacrificada por conta do crime cometido pelos orizicultores que produzem na região.

Muitos falaram pra nós vender nos mercados convencionais, até teve um comprador aqui querendo o nosso produto, mas nós falamos que se o produto estava contaminado e nós nem sabia por qual produto não era bom pra ninguém, nem pra quem compra orgânicos nem pra quem compra produtos convencionais. Pra tu ter uma ideia, teve até gente da cidade que falou que

era pra dar para famílias carente os produtos contaminados e nós conversamos aqui em casa e decidimos, se tem veneno não é alimento e colocamos tudo fora (D, 57).

Essa afirmação revela o padrão ético que os agricultores têm para ofertar produtos de alta qualidade e sem trazer riscos para os seus clientes.

Nos tinha tomates, brócolis e couve-flor que estavam prontos para a próxima feira, mas que não puderam ser consumidos. E o pior, foi todo o investimento, o cuidado e o amor pra produzir e tivemos que por fora, não pudemos nem doar para pessoas que estavam passando fome (L, 53).

Para além de perder a produção dos dois meses, eles ainda relatam a insegurança dos próximos plantios, pois pode repetir os problemas de deriva e novamente perder tudo. Isso traz uma certa insegurança às famílias, pois nada lhes protege em relação a esses contaminantes que vem pelo ar.

A experiência foi mais assustadora do que as perdas financeiras em si, porque gera uma incerteza de quando a contaminação por agrotóxicos poderá acontecer novamente. Nós temos um monte de regras a seguir pra ter nossa produção agroecológica, mas o que acontece fora do nosso lote nós não temos como nos proteger (A, 24).

Agora estamos registrando todas as passagens de aviões e até estamos pensando comprar um binóculo pra poder ver a numeração dos aviões. Teve um que conversamos e ele parou de usar avião para evitar riscos semelhantes, mas os outros nem temos como conversar (L, 53).

As regiões de produção agroecológicas estão dentro de assentamentos, isso facilita o diálogo com os vizinhos mais próximos, mas como a região é plana e normalmente possui vento, os problemas vêm de mais longe e de fora do assentamento. Portanto, eles continuam monitorando a situação e tomando medidas para se protegerem da exposição a agrotóxicos.

Quando indagados sobre o futuro das feiras orgânicas, são bastante enfáticos em afirmar o potencial de crescimento significativo devido à crescente demanda por alimentos saudáveis. Destacam a importância de as famílias serem mais responsáveis na produção orgânica. Também mencionam que muitas pessoas desistem da produção orgânica, alegando dificuldades com solos alagados. No entanto, enfatizam que com o devido planejamento e esforço é possível superar esses desafios e viabilizar a produção. A atual geração envolvida na agricultura orgânica pode estar diminuindo, pois cada vez menos pessoas querem trabalhar na roça. Isso sugere que o futuro da agricultura orgânica pode depender da disposição das gerações mais jovens em se envolver na produção de alimentos saudáveis.

Eu acho que só tem a crescer. Eu acho que as famílias têm que ser mais responsáveis um pouco né, na produção... Só tem a crescer porque a população tá todo mundo partindo pra esse lado da alimentação saudável né, então, por isso que fica essa coisa toda que eu digo que é a parte negativa que ninguém se habilita a produzir. Muitos diz “ah aqui é um banhado.” Mas aqui a nossa horta era de arroz, é um banhado. Se tu quiser tu produz. Tu drena, tu... não digo em grande escala, mas dá pra viabilizar várias muitas culturas... (A, 24).

E eu acho que é essa nossa geração aqui. Que nem nós temo a filha ainda que tá com nós trabalhando aqui né, e tá aí com nós. Mas eu acho que a tendência é ir acabando porque ninguém mais quer trabalhar na roça. Ninguém mais quer... (L, 53).

Com os desafios da produção postos diante de si, algumas famílias levantam a preocupação da continuidade das feiras e da renovação dos feirantes, embora seja unânime a visão de que as famílias feirantes possuem mais jovens em casa, eles se perguntam até quando isso vai continuar, pois a cada imprevisto semelhante que a deriva causa à perda de produção, aumentam as preocupações de que os jovens busquem outras alternativas de trabalho.

Normalmente, eles incentivam os filhos a assumirem os lotes, mas eles precisam assumir com o mínimo de segurança, no sentido de que possam se manter com a produção agroecológica. Essa é uma afirmação bastante comum entre as famílias feirantes.

A vida de feira é linda, construímos relações importantes e temos muito compromisso com o que fizemos, mas os desafios são grandes e as leis não ajudam ao produtor agroecológico, por isso mesmo nos incentive nossos filhos a ficar e eles queiram ficar. As leis não ajudam e a corda estoura sempre no lado mais fraco (L, 53).

Quando o debate é a continuidade da atividade de produtor e feirante, a maioria dos jovens que trabalham com feiras relata que gostaria de seguir com a atividade, no entanto, eles preferem a parte de comercialização, pois a produção envolve mais esforço físico e há poucos incentivos governamentais.

Eu tenho o compromisso em manter a atividade, principalmente na área de comercialização e participação nas feiras. Eu vejo a agricultura como parte fundamental para o meu futuro, pois acredito que é essencial para a comunidade e para as gerações futuras. Eu acho legal a luta que meus pais fizeram para conquistar a terra e por isso devemos preservar a tradição agrícola, se nós não fizermos isso essa tradição pode se perder. Mas o trabalho agrícola mesmo não é fácil! (A, 24).

Embora os feirantes relatem gostar dos sistemas produtivos que estão inseridos, percebe-se a necessidade de a produção de alimentos ser mais valorizada, com a criação de políticas públicas que assegurem a esses agricultores a

possibilidade de permanecerem na atividade. Também, a sociedade como um todo precisa compreender a importância e a função social que eles desenvolvem.

Quem continuará a plantar alimentos no futuro, já que muitas famílias não estão dispostas a trabalhar na agricultura? Se não tiver programas e políticas governamentais para incentivar a produção de alimentos e atrair jovens agricultores para a atividade, a grande maioria vai abandonar (L, 53).

Elas também mencionaram as dificuldades enfrentadas pelos agricultores em atender às demandas do comércio e os mercados institucionais (Programas de Aquisição de Alimentos e Programa Nacional de Alimentação Escolar), devido à falta de interesse das famílias em trabalhar na terra. Essa situação destacou a importância de conscientização e incentivo para que as pessoas se envolvam na agricultura, especialmente em áreas próximas às cidades, como Porto Alegre. Eles destacaram o desafio de fazer com que as pessoas se interessem pela agricultura e trabalhem na produção de alimentos, vista como a vocação natural da agricultura familiar.

A região de estudo tem duas características importantes e concorrentes. De um lado, tem-se a proximidade da Região Metropolitana, a qual apresenta um grande potencial de consumidores de produtos agroalimentares. Todavia, de outro lado, possui também uma disponibilidade maior de empregos para aqueles que desejam sair da agricultura, se comparada com outras regiões. Dessa forma, os entrevistados relataram que em muitas famílias produtoras de arroz as mulheres, por vezes, se tornam dependentes dos maridos e acabam fazendo trabalhos como faxina, enquanto os maridos permanecem no lote cuidando da lavoura. Enfatizam a necessidade de as mulheres se libertarem dessa situação, o que não é tarefa simples.

Os entrevistados relataram que o desafio da agricultura é grande, mas também destacaram o crescimento das oportunidades em Eldorado do Sul e demais cidades da Região Metropolitana com a possibilidade de comercializar produtos localmente. A maioria das famílias mencionou convites recebidos para abrir novas feiras em outras localidades, mas reconheceram a limitação de recursos e a dificuldade de abraçar muitos mercados ao mesmo tempo.

As demandas por feiras em outras localidades se dão em grande medida pela diferença de produtos ofertados e relação direta entre produtor e consumidor. Segundo relatos dos feirantes, hoje tem aumentado o número de consumidores que buscam se alimentar de forma mais saudável e por isso se propõe a contribuir na organização de um mercado diferenciado para a comercialização de alimentos.

Enquanto o mercado tradicional busca escala de produção e produtos ultraprocessados, as feiras tratam de ofertar alimentos frescos e saudáveis a um preço justo para produtores e consumidores.

Quanto à qualidade dos alimentos, os feirantes têm bem claro a diferença de seus produtos, pois enquanto os impérios agroalimentares buscam padronizar produtos alimentícios em todo o mundo, independentemente das diferenças culturais de consumo, as famílias fazem chegar às feiras o que de melhor podem oferecer. A homogeneização pode afetar a diversidade e a autenticidade das comidas locais, bem como levar as pessoas a consumir produtos industrializados e embalados, o que induz a uma dieta pouco saudável. Os entrevistados enfatizam a importância de se manter vigilante em relação ao impacto disso na alimentação.

É uma visão bem diferente né. E acho que isso dá pra ver também em praticamente todos os feirantes, um pouco..., uma visão diferente do Consumidor né. Tem um respeito pelo consumidor, enquanto o capitalismo não, né? E esse é o debate que fizemos bastante no grupo gestor. Os Impérios Agroalimentares. Eles querem ofertar, e se possível o mesmo produto aqui e lá na China. E daí o que nós falava antes da questão cultural e tal de alimentação. Vai botar tudo no pacotinho com o mesmo sabor que come aqui no RS, em São Paulo, come na China, na África, nos Estados Unidos tudo o mesmo sabor, né? Com prazo de validade, tudo. E hoje se nós não nos policiar, facilita também né, a alimentação a partir disso né. Pega muita gente, em POA, ou em qualquer outra cidade, ou até mesmo no interior, que já tão nessa lógica, de comer o embaladinho né. Que aí conseguem fazer com um subproduto né, não o produto mesmo que nós levamos pra feira. Com um subproduto, vamos fazer ali um embaladinho, bonitinho... que daí o alimento pode ficar barato com esse subproduto. Agora, quando pensa num alimento de qualidade... (D, 57).

Importa destacar que os impérios agroalimentares, em sua busca pela padronização global de produtos, muitas vezes desconsideram as nuances culturais e as preferências alimentares locais. Essa abordagem suscita preocupações legítimas acerca da uniformização da dieta mundial, com potenciais consequências negativas, tais como a diluição da identidade culinária e o apagamento das tradições gastronômicas regionais.

No contexto alimentar atual, também se destaca a predominância de produtos embalados e processados, uma tendência evidente tanto em áreas urbanas quanto rurais. Esses itens frequentemente sofrem a adição de aditivos e conservantes, colocando em risco a qualidade nutricional e a saúde das pessoas, conforme apontado por um de nossos entrevistados. Além disso, é salientada a preocupação com a ênfase excessiva na embalagem, que contribui para o desperdício de recursos e amplifica os impactos negativos sobre o meio ambiente.

É importante destacar, também, a relevância do alimento como um componente crucial na promoção da saúde. A argumentação gira em torno da necessidade de reconhecer que alimentos frescos e de alta qualidade são elementos fundamentais para uma dieta saudável, enquanto produtos processados e embalados, com frequência, são contraproducentes nesse aspecto e causadores de enfermidades.

De forma geral, os feirantes apresentam uma visão valiosa dos desafios e oportunidades enfrentados pelos agricultores que participam das feiras orgânicas. Eles compartilharam suas experiências pessoais, destacando como a pandemia afetou suas operações, bem como a importância de manter altos padrões de qualidade e ética na produção orgânica. Além disso, discutem a crescente demanda por alimentos saudáveis e orgânicos, bem como os desafios que os agricultores orgânicos enfrentam em relação aos insumos e à valorização de seus produtos. No geral, destacam a importância da agricultura orgânica para a comunidade e a necessidade de incentivar a próxima geração a continuar esse trabalho vital para a produção de alimentos sustentáveis e saudáveis.

Também destacaram que a feira tem um significado especial para eles, resistindo à lógica dos impérios agroalimentares que buscam padronizar tudo e concentrar as vendas em um único local. Para eles, a feira é a feira, e o resto pode vir depois. Dessa forma, trazem à tona o impacto das feiras no assentamento, principalmente seu efeito na vida das famílias e no desenvolvimento do assentamento como um todo. Parece que, ao longo do tempo, a comunidade do assentamento se tornou menos coesa em comparação com seus primeiros dias. No início, as feiras pareciam mais benéficas para as próprias famílias, proporcionando uma fonte de renda e uma maneira de compartilhar os produtos cultivados no assentamento com a comunidade circundante.

Outro tema abordado pelos feirantes é o preconceito enfrentado por aqueles que optaram por participar das feiras, especialmente nas fases iniciais. Isso era particularmente evidente devido à diversidade de origens dos moradores do assentamento, que vinham de diferentes partes do estado, cada um trazendo suas próprias experiências em relação ao modo de fazer agricultura e às feiras. Alguns dos primeiros moradores enfrentaram desafios significativos ao tentar convencer os outros sobre a importância das feiras como meio de subsistência e como uma forma de desafiar as normas estabelecidas em relação à atividade produtiva.

Teve muito preconceito a quem se dispôs a fazer feira lá no início... Uuuh, muito! Acho que ainda tem assim, mas menos né, mas ainda tem, foi na época quando chegaram aqui... porque já o assentamento chama-se integração gaúcha. Tem moradores de toda ponta do estado, né? Daqui, do Sul do Norte, de todo lugar, então tem pessoas que não sabiam nem o que que era plantar um pé de alface, que nunca comiam na vida. E outra região que vivia disso né? Imagina falar pro outro que ia vender um pé de alface. O preconceito dos próprios assentados. “Eu não vou em feira. Tá louco, vender alface” (J, 46).

Essas visões destacam os estigmas associados a fazer feira, especialmente na região local, onde vender produtos em feiras não era bem visto e era frequentemente associado a uma imagem negativa. Parece que, naquela época, a ideia de "mascatear" ou vender produtos em feiras era associada a uma falta de status ou prestígio. A venda de produtos, como alface, era particularmente estigmatizada, pois algumas pessoas não estavam familiarizadas com a ideia de plantar e vender vegetais. Quando se referem a “viver de alface”, os agricultores fazem menção à renda principal da unidade de produção ser proveniente de determinado produto, neste caso, se referindo à comercialização de hortifrutigranjeiros, algo que difere de outras famílias que vivem de commodities agrícolas e de contratos de integração (tabaco, frangos, etc.).

No entanto, com o tempo, a qualidade dos produtos cultivados no assentamento e o apoio crescente ao MST ajudaram a reduzir o preconceito. À medida que as pessoas perceberam a importância da agricultura orgânica e saudável e a necessidade de apoiar as comunidades locais, a atitude em relação às feiras começou a mudar.

O MST tem sido um grande incentivador das feiras, ao mesmo tempo também muitos consumidores procuram produtos do MST, mas por outro lado há problemas, como o relato de feirantes sobre o episódio de preconceito em relação ao MST em um colégio da região, onde uma mulher abandonou um produto oriundo do assentamento após descobrir sua origem, como consta no depoimento a seguir. No entanto, a comunidade parecia estar determinada a superar esses estigmas e continuar a promover seus produtos nas feiras, mesmo enfrentando desafios e preconceitos ao longo do caminho. A ideia de que a qualidade dos produtos e o apoio ao MST estavam ajudando a dissipar os estigmas em relação às feiras foi ressaltada. Mesmo com os obstáculos, a comunidade estava determinada a defender seus valores e a contribuir para o desenvolvimento do assentamento através das feiras.

Não podem ver aquela bandeirinha, machuca o olho. Enxergou aquela bandeirinha, bah! (D, 66).

Mesmo diante de obstáculos e episódios de preconceito, a comunidade demonstrou determinação em promover seus valores e contribuir para o desenvolvimento do assentamento por meio das feiras. Essa transformação reflete a resiliência e o comprometimento da comunidade em busca de uma mudança positiva.

Lá no colégio, é um colégio assim... apesar de ser particular e tal, o colégio João XXIII é um colégio bem de esquerda assim, bem nosso. Apoiares do MST, e tal. Mas a gente fez algumas feiras antes da pandemia no colégio Farroupilha, que é um colégio de extrema direita, vem da época dos alemães, ditadores ali. É um colégio bem alemão, que um dia uma mulher largou o aipim, por ver no rótulo do aipim, embaladinho à vácuo, que ela tava levando do assentamento São Pedro. Então ela simplesmente largou. Raivosa assim... mas eu disse: “que o resto que tá na sacolinha, que dê uma dor de barriga” (risos) por que tudo era do MST né. mas acontece... (J, 46).

Para as famílias feirantes, a produção feita por eles precisa ter identidade, a identidade de agricultores familiares que produzem alimentos de qualidade, sem venenos e sem exploração da força de trabalho. Mesmo em locais onde não é exigido a certificação orgânica, os feirantes fazem questão de apresentar, pois essa é a identidade do produto deles e gostam de ser identificados por aqueles que produzem alimentos de verdade.

Nas entregas a domicílio, embora não houvesse uma regulamentação formal como nas feiras, eles mantinham rigorosos padrões de qualidade. Eles enfatizaram a importância da credibilidade e mostraram que mantinham registros detalhados dos certificados de todos os fornecedores quando estavam entregando produtos de outros produtores. Isso servia como uma garantia de qualidade e transparência, mostrando quem era o produtor de cada produto vendido.

Essa prática de manter a certificação foi uma exigência do próprio grupo. A transparência foi valorizada, e a documentação cuidadosa dos fornecedores era essencial para manter a credibilidade do grupo. Eles deixam claro que, caso fosse necessário, assumiriam o risco de garantir que todos os produtos tivessem certificados, preservando a qualidade e a segurança alimentar. Além disso, destacaram que essa abordagem não apenas beneficiava o grupo, mas também tinha um impacto positivo na vida de outras famílias de produtores locais, promovendo uma colaboração mútua e solidariedade na comunidade.

Todos enfatizam a confiança que os clientes têm neles, uma vez que optam por comprar produtos sem vê-los pessoalmente, evidenciando a reciprocidade embutida

nessa relação. Eles destacaram o compromisso de enviar apenas os melhores produtos, evitando enviar itens que sobram na horta, uma vez que os clientes não têm a oportunidade de escolher, como fariam em uma feira.

Isso, de certa forma, é uma confiança que eles têm com nós né, porque... senão vai preferir ir lá escolher o pé de alface. Mas eu acho que é pela relação já antiga que nós temos. Então hoje eles já conseguem entender que, se a gente não mandou o que nem na semana passada foi é porque não tinha mesmo sabe. Então já... eles já aceitam. Já conhecem essa diferença de – ah essa semana tá grandona e semana que vem vai tá um pouco menor. Isso pra eles é tranquilo assim. Isso a gente sempre procura cuidar com a qualidade (O, 64).

Exatamente. Sabe que o produto vai bom né. É uma das coisas que a gente sempre teve ali como princípio, desde o início das nossas entregas, é que a gente não vai mandar o que tá sobrando na horta nas entregas. Por quê? Justamente porque as pessoas não têm como escolher. Na feira eles vão, eles podem dizer, esse eu não quero porque não tá bom, mas quem vai receber em casa não né, ele vai confiar. Então a gente manda o que tem de melhor (J, 46).

D (66) também enfatizou o cuidado desde o início do negócio. Embora os clientes de outros fornecedores possam ser mais exigentes, eles sempre se esforçaram para atender às necessidades de seus clientes da melhor maneira possível. A relação de confiança estabelecida ao longo do tempo tornou os clientes mais compreensivos em relação às variações sazonais na oferta de produtos.

A entrevistada também mencionou uma situação específica na feira em que o tamanho dos produtos variou devido às condições climáticas. D (66) decidiu oferecer um desconto aos clientes devido à menor qualidade, mas um cliente demonstrou compreensão e recusou, destacando a importância da consciência e da compreensão das circunstâncias. Foi, ressaltado, também que os preços nas entregas são os mesmos da feira, eles cobram apenas para realizar a entrega, alterando o valor de acordo com a distância da entrega.

E outra coisa, nas entregas, a gente não tem preço diferente da feira. A gente entrega a preço de feira. A gente cobra 10 pila, 15 pila, dependendo da distância, mas o preço do produto é o preço de feira. Com exceção de produtos que a gente agrega, que precisa ter esse diferencial, mas os nossos produtos de horta, segue a feira (J, 46).

De forma geral, percebe-se que as entregas a domicílio representam mais uma tendência dos mais jovens, pois os feirantes com mais idade relatam que evitam ao máximo essa forma de abordagem, principalmente para quem já utiliza aplicativos para realizar os pedidos. Poucas famílias utilizam, mas já é uma realidade.

No aplicativo aí a gente vende os nossos produtos e de outros. É o que a gente vende na semana. Só pra entregas daí o aplicativo. Serve apenas para as entregas. Nem para restaurantes, porque os restaurantes eles continuam pedindo no WhatsApp porque a gente faz um valor diferenciado. Até é complicado ter o controle. 50 famílias perguntando aí, cada uma quer de uma forma. É difícil né, de fazer. No forte da pandemia eu fazia tudo via WhatsApp. Eu recebia os pedidos no whats, eu planilhava no Excel e a gente montava tudo ali... (J, 46).

O aplicativo abrange todos os produtos disponíveis para compra, tanto aqueles que eles próprios produzem quanto os itens de outros produtores. No entanto, o aplicativo é usado principalmente para atender aos pedidos diretos dos clientes, com o objetivo de facilitar o processo de compra e de entrega. No caso dos pedidos maiores, como no caso dos de restaurantes, a preferência recai no contato direto devido à negociação de preços diferenciados.

O desenvolvimento do aplicativo se deu durante a pandemia para ajudar na gestão das solicitações de diferentes clientes, especialmente quando lidam com um grande número de famílias. J (46) compartilhou que durante o auge da pandemia ela assumiu a responsabilidade de gerenciar os pedidos pelo WhatsApp, registrando-os em uma planilha no Excel e, em seguida, coordenando as entregas manualmente. Ela ressaltou que esse processo era trabalhoso e complexo, destacando que nem todos os produtores teriam a capacidade de lidar com essa logística. J (55) Também mencionou a complexidade de gerenciar custos, armazenamento e logística, enfatizando que esse aspecto do negócio pode ser desafiador, e acrescentou que a administração eficiente é fundamental para lidar com a variedade de produtos, custos e operações logísticas envolvidas no processo.

Com isso, durante a pandemia, como podia entregar produtos de outras famílias, os grupos se uniram e conseguiram dividir tarefas para que fosse possível atender melhor os clientes, com D (66) cuidando da produção, L (56) sendo responsável pelas entregas e J (46) gerenciando a parte administrativa, incluindo o processamento de pedidos e a organização das feiras de onde obtêm produtos de fora da Região Metropolitana. Eles também explicaram como alguns produtores locais contribuem com produtos, o que adiciona uma camada maior de complexidade à logística, exigindo viagens para buscar itens em diferentes locais.

E da mesma forma que eu digo, não é qualquer família, qualquer produtor que faz o que a gente faz. Não é porque somos nós, mas é um trabalho. É muito trabalhoso. Tu agregar os produtos de outros, tu armazenar, tu fazer... É uma administração de uma empresa. Ter controle de custo, tudo isso... É bem maluca a coisa assim, foi uma... foi porque a gente tem assim ó – um,

que tocou a produção, praticamente sozinho, sozinho, durante a pandemia. E aí eu essa parte mais administrativa, e outro só fez as entregas, o tempo inteiro. Então essa parte de entrega é com ele. E busca de produtos, nas feiras né. No sábado a gente traz. No pós feira a gente já traz. Mas no meio da semana a gente pega também, na feira do Menino Deus. E têm alguns que nos trazem, que nem do assentamento São Pedro vem os aipins, daqui a pouco deve estar chegando, se é que já não veio. Então, tem uns que vem e trazem, outros que a gente tem que buscar (J, 46).

Mesmo com toda essa logística nova para a distribuição, os feirantes mantiveram os preços, inclusive alguns produtos conseguiram manter o preço durante toda a pandemia sem reajustes, isso demonstra o grau de sensibilidade com seus clientes. Da mesma forma, os clientes também entendem que em algum período do ano podem pagar valores um pouco acima dos valores de mercado, dependendo da oscilação dos produtos convencionais. Os feirantes destacam que os consumidores aceitam essa prática por considerarem válida. Surpreendentemente, durante a pandemia, a alface não teve reajuste de preço por dois anos, indo para o terceiro ano sem aumento, mantendo-se estáveis em torno de um a dois reais por unidade.

Dessa forma, é igualmente importante destacar que produção orgânica tem menor impacto com as flutuações dos insumos, pois sistemas produtivos que dependem apenas de insumos externos estão muito sujeitos às oscilações de custo de produção. Isso leva a refletir o quanto os alimentos estão sujeitos às oscilações de mercado podendo colocar famílias em situações de vulnerabilidade social apenas por decisões de mercado. Contudo, os feirantes destacam que alguns custos subiram, como a cama de aviário, que passou de R\$ 1.400,00 para R\$ 2.100,00. Essas situações afetam os custos, mas eles têm conseguido manter os preços das hortaliças em torno de R\$ 3,50.

Mas por enquanto, tem se conseguido, eu não sei né, daqui pra frente, porque agora por exemplo, que foi o nosso baque numa carga de cama de aviário por exemplo que nós pegamos. A gente pagava R\$ 1.400, e foi pra R\$2.100 assim ó, de uma carga pra outra carga, e aí, o que que tu faz com o teu custo, né? Então, hoje tem seguido essa regra. Agora, se vai se conseguir ... sempre deu. Por exemplo, na Ceasa, depois, quando é época de alface, já seria agora né, só que não tá tendo. As alfaces vão pra um, dois pila né. A gente mantém os R\$ 3,50 (J, 46).

No geral, percebe-se a importância da confiança, qualidade e compromisso com os clientes, bem como a flexibilidade em lidar com situações imprevistas. Eles se esforçam para manter uma relação de proximidade com os clientes, adaptando-se às mudanças enquanto mantêm sua integridade e compromisso ético com a qualidade.

O que preocupa o conjunto dos feirantes é mão de obra qualificada para auxiliar na produção e na entrega dos produtos. Eles relatam que se tivessem mais pessoas na horta e um sistema de entrega mais eficiente, conseguiriam atender a uma demanda maior. No entanto, a falta de mão de obra qualificada é um problema persistente.

Outra preocupação relatada com frequência é em relação à regulamentação orgânica. São unânimes na ideia de que as normativas podem se tornar mais rígidas no futuro, o que poderia afetar negativamente as feiras orgânicas. Eles temem que a pressão dos grandes mercados e supermercados possa comprometer a qualidade das feiras orgânicas, especialmente se forem impostas regulamentações mais restritas.

Com isso, o grupo gestor aposta na conscientização das pessoas sobre os benefícios dos alimentos orgânicos. Eles acreditam que a demanda por alimentos orgânicos continuará a crescer à medida que mais pessoas se conscientizarem dos benefícios de consumir alimentos puros e saudáveis.

Ainda, o grupo gestor das hortas da Região Metropolitana de Porto Alegre destaca a importância de não apenas considerar os jovens como coadjuvantes, mas como participantes ativos no contexto das feiras. Eles ressaltam que a feira proporciona um espaço para os jovens expressarem suas visões e contribuições, enriquecendo o ambiente com perspectivas inovadoras. Nas feiras, a presença dos jovens é notável, pois muitas bancas contam com pelo menos um ou dois deles, refletindo o envolvimento dessa geração.

No entanto, ao explorar a participação da juventude em famílias que não estão envolvidas na feira, G (24) menciona que há diferenças significativas. Ele aponta que a relação direta com a produção agrícola, a terra e o assentamento criam um vínculo distinto com o meio rural. Isso contrasta com a dependência da cidade para diversas atividades encontradas em outros contextos.

A participação da juventude nas feiras... É diferente, é diferente. Porque, geralmente se não tem às vezes essa relação de trabalho com a feira, de trabalho com a horta, né? Esse trabalho diretamente com a terra se torna já uma outra visão, né? De lidar com a terra, de tá no lote, de tá no assentamento, né? Porque aí já se traz aquele vínculo, aquela coisa que se depende na cidade. Ah, depende da cidade pra ir trabalhar, pra ir comprar comida, pra ir né... pra tudo. O que na verdade o que a gente vive aqui é o oposto, a gente só precisa ir pra cidade pra comprar material de higiene assim, coisas básicas, né? O restante a gente planta, troca com os agricultores, consegue através dessas...

Dessa forma, a presença dos jovens é maior na dinâmica das bancas da feira, refletindo seu compromisso com a produção e comercialização de alimentos orgânicos. No entanto, a participação da juventude em famílias não envolvidas na feira é diferente devido à dependência da cidade para diversas atividades. A relação direta com a terra e a produção agrícola cria um vínculo especial com a vida rural, e os jovens contribuem ativamente para a sustentabilidade e o crescimento da agricultura orgânica. Isso sublinha o papel significativo desempenhado pela juventude na agricultura orgânica e a importância de perceberem as oportunidades para que eles expressem suas perspectivas e inovações no setor.

O contato com a horta e o trabalho no assentamento, além das responsabilidades relacionadas à feira, fortalece a integração da juventude com a agricultura orgânica. J (46) acrescenta que, no caso do cultivo de arroz com irrigação, os jovens desempenham um papel significativo, operando máquinas e contribuindo ativamente para o processo produtivo. Essa diversificação de funções dentro do assentamento demonstra como a juventude pode se envolver de maneira ativa em diferentes aspectos da agricultura orgânica.

Dessa forma, percebe-se que a juventude tem um papel mais ativo nas unidades de produção que têm a feira como fonte de renda, pois a agricultura orgânica cria um vínculo mais forte com a terra e o assentamento, em contraste com a dependência da cidade para muitas necessidades. J (46) e G (24) enfatizaram que a horta e a produção orgânica conseguem atrair mais a juventude devido à relação direta com o trabalho na feira, comércio e atividades relacionadas à produção de alimentos. Não são apenas operadores de máquinas, mas sujeitos ativos no trabalho e gestão.

7 Considerações finais

As feiras desempenham um papel crucial na comercialização de produtos agroecológicos na Região Metropolitana de Porto Alegre, proporcionando não apenas uma plataforma para a venda de alimentos saudáveis, mas também estabelecendo uma relação de confiança entre agricultores e consumidores.

As feiras da Região Metropolitana de Porto Alegre, como a Feira da Auxiliadora e a Feira do Lindóia, têm suas raízes na história da Copaero, cooperativa essa que surgiu da organização das famílias assentadas nos assentamentos de Reforma Agrária. Essas feiras se tornaram referências importantes na comercialização de produtos orgânicos na região, atendendo à crescente demanda por alimentos saudáveis. Também propiciam uma relação de confiança entre agricultores e consumidores, fortalecendo os laços entre as famílias assentadas e a comunidade urbana. A venda direta dos produtos agroecológicos não apenas fornece uma fonte de renda para as famílias, mas também promove a sustentabilidade ambiental e social.

Os consumidores das feiras tratam as famílias de produtores-feirantes com carinho e respeito, enxergando nessas pessoas o compromisso com a geração de produtos saudáveis para suas mesas. É uma relação recíproca em que ambos os polos se sentem prestigiados. A feira se tornou um componente essencial da vida nos assentamentos, transcendendo sua função econômica para também ser um meio de estabelecer vínculos com os consumidores e promover valores de sustentabilidade. Ademais, os jovens das famílias assentadas veem a agricultura e a participação nas feiras ecológicas como escolhas viáveis e promissoras. Isso representa uma mudança significativa em relação ao passado, quando a agricultura era frequentemente vista como uma ocupação menos desejável.

Diante do exposto, ficou evidente que as feiras existentes na Região Metropolitana de Porto Alegre desempenham um papel fundamental na comercialização de produtos orgânicos e agroecológicos, contribuindo para a conscientização sobre a importância de uma alimentação saudável e que preserve os recursos naturais. A relação de confiança entre agricultores e consumidores é outro ponto forte desse sistema de comercialização. As famílias assentadas que operam nessas feiras são agentes ativos nessa atividade, enxergando-se como sujeitos dos processos de produção e comercialização. Além disso, as feiras representam uma estratégia de reprodução social, proporcionando não apenas uma fonte de renda, mas também incentivando os jovens a considerarem a agricultura como uma estratégia viável de ocupação e geração de renda. Portanto, essas iniciativas desempenham um papel vital na construção de uma comunidade mais saudável e sustentável na Região Metropolitana de Porto Alegre.

Um dos pilares fundamentais que suporta a experiência das feiras agroecológicas da Região Metropolitana de Porto Alegre é a relação de confiança estabelecida entre as famílias de assentados da reforma agrária e os consumidores dos produtos. Esse vínculo só pode ser estabelecido a partir do fato de que as pessoas que comercializam são as mesmas que produzem artigos alimentícios cuja elaboração segue rigorosamente os padrões técnicos definidos na legislação de orgânicos no Brasil. A força do coletivo se expressa no processo histórico que envolveu o surgimento dos assentamentos, em meio à luta pela reforma agrária, a instalação das famílias, a adaptação à nova realidade, bem como na forma como lograram assegurar a reprodução social de seus membros.

Apesar da excelente receptividade das feiras, o ambiente no entorno dos assentamentos se mostra complicado, quando não hostil, como comentado anteriormente, pelas práticas adotadas pelos grandes proprietários com a aquiescência de muitos agentes públicos. No âmbito interno dos assentamentos há preocupações relacionadas ao processo de envelhecimento dos agricultores e agricultoras e com o impacto do que essa mudança demográfica possa acarretar no que tange à sucessão nos estabelecimentos.

Apesar disso, resta o entendimento de que o tempo transcorrido esteve marcado por grandes avanços que propiciaram um processo de aprendizagem que vai muito além das questões técnicas, afetas ao campo estrito da produção agropecuária. Lidar com as preferências dos consumidores, interagir com agentes

públicos e privados e superar inúmeras adversidades fortalece a convicção de muitas famílias de que há um futuro promissor para os assentamentos e que as conexões construídas além-porteira poderão viabilizar a continuidade dessa experiência. O cataclismo produzido pela pandemia da Covid-19 colocou à prova a capacidade de superação das famílias rurais. Acostumadas às inclemências do tempo e à toda sorte de precariedades, os assentados encontraram no plano do coletivo a força requerida para atravessar momentos de grandes dificuldades e incertezas, bem como a solução para contornar um ambiente altamente desfavorável.

Referências

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do Capitalismo Agrário em Questão**. 2. ed. São Paulo: EDUSP, 2007.

AGUILAR, A. Feira livre: O consumo cultural na prática. **Diário Popular**, Pelotas, p. 7, 28 mar. 2004.

AMIGOS DA TERRA. Agricultores orgânicos de Nova Santa Rita (RS) denunciam contaminação por pulverização de agrotóxico. **Amigos da Terra Brasil**, 2020. Disponível em: www.amigosdaterrabrasil.org.br/2020/12/03/produtores-organicos-de-nova-santa-rita-denunciam-contaminacao-por-pulverizacao-de-agrotoxico/. Acesso em: 4 nov. 2023.

AMSON, G. V. **Comércio ambulante de alimentos em Curitiba**: Perfil de vendedores e propostas para programa de boas práticas higiênicas na manipulação de alimentos. 2005. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2005.

ANJOS, F. S. D.; CALDAS, N. V. **Comida, ética e reciprocidade em tempos de pandemia: diálogos entre Brasil, Espanha e Itália**. Pelotas: Ed. UFPel, 2023.

BAKALIS, S. *et al.* Perspectives from CO+ RE: How COVID-19 changed our food systems and food security paradigms. **Current Research in Food Science**, v. 3, n. 166, 2020.

BARCELLOS, D. As feiras livres: Cotidiano de uma feira popular num bairro de classe média. **Terravista**, 2003. Disponível em: <http://www.terravista.pt/aqualto/2158/feira.htm>. Acesso em: 20 jun. 2008.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2004.

BIANCHINI, V. **Vinte anos do Pronaf, 1995-2015**: Avanços e desafios. Brasília: SAF/MDA, 2015.

BRASIL. **Lei n.º 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, Brasília, 25 jul. 2006.

CALDAS, N. V.; ANJOS, F. S. Agricultura familiar e inovação social: o caso da Rede Ecovida de Agroecologia no sul do Brasil. **Rev. Bras. de Agroecologia**, v. 2, n. 3, p. 67-75, 2017.

CHAYANOV, A. V. **La Organización de la Unidad Económica Campesina**. Buenos Aires: Nuevas Visión, 1974.

CRIVITS, M.; PAREDIS, E. Designing an explanatory practice framework: Local food systems as a case. **Journal of consumer culture**, v. 13, p. 306-336, 2013.

DAROLT, M. R. *et al.* Redes alimentares alternativas e novas relações produção-consumo na França e no Brasil. **Ambiente & sociedade**, v. 19, p. 1-22, 2016.

DENARDI, R. A. Agricultura familiar e políticas públicas: alguns dilemas e desafios para o desenvolvimento rural sustentável. **Agroecol. e Desenv. Rur. Sustent.**, Porto Alegre, v. 2, n. 3, jul./set. 2001.

FORSSELL, S.; LANKOSKI, L. The sustainability promise of alternative food networks: an examination through “alternative” characteristics. **Agriculture and Human Values**, v. 32, n. 1, p. 63-75, 2015. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10460-014-9516-4>. Acesso em: 15 jan. 2024.

GLIESSMAN, S. R. **Agroecologia**: Processos ecológicos em Agricultura Sustentável. Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS, 2001.

GODOY, W. I.; ANJOS, F. S. A importância das feiras livres ecológicas: um espaço de trocas e saberes da economia local. Resumos do II Congresso Brasileiro de Agroecologia. **Rev. Bras. Agroecologia**, v. 2, n. 1, fev. 2007.

GOODMAN, D. The quality ‘turn’ and alternative food practices: reflections and agenda. **Journal of Rural Studies**, v. 19, n. 1, p. 1-7, 2003.

GOODMAN, D.; DUPUIS, E. M. Knowing food and growing food: beyond the production–consumption debate in the sociology of agriculture. **Sociologia ruralis**, v. 42, n. 1, p. 5-22, 2002.

HINTERHOLZ, B.; RIBEIRO, V. de M. Feira agroecológica: uma alternativa para comercialização de produtos oriundos da agricultura familiar orgânica no município de Medianeira–PR: o caso da AAFEMED. **Synergismus scyentifica UTFPR**, v. 6, n. 1, 2011.

HOFFMANN, R. A agricultura familiar produz 70% dos alimentos consumidos no Brasil? **Segurança Alimentar e Nutricional**, v. 21, n. 1, p. 417-421, 2014.

INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA - Incra. Projetos de Reforma Agrária Conforme Fases de Implementação. **Incra**, 2014. Disponível em: http://www.incra.gov.br/sites/default/files/uploads/reforma-agraria/questao-agraria/reforma-agraria/relacao_de_projetos_de_reforma_agraria.pdf. Acesso em: 10 dez. 2023.

KLEIN, A. D.; MELLO KLEIN, C. R. de; SCHULTZ, G. Os canais de distribuição on-line de alimentos orgânicos na região metropolitana em Porto Alegre. **Revista Grifos**, v. 31, n. 57, p. 1-22, 2022.

LAMINE, C. Settling shared uncertainties: local partnerships between producers and consumers. **Sociologia Ruralis**, v. 45, n. 4, p. 324-345, 2005.

MALUF, R. S., FLEXOR, G. **Questões agrárias, agrícolas e rurais**: conjunturas e políticas públicas. Rio de Janeiro: E-Papers, 2017.

MARSDEN, T.; BANKS, J.; BRISTOW, G. Food supply chain approaches: exploring their role in rural development. **Sociologia Ruralis**, v. 40, n. 4, p. 424-438, 2000.

MATOS, P. F.; PÊSSOA, V. L. S. A modernização da agricultura no Brasil e os novos usos do território. **Geo UERJ**, v. 2, n. 22, p. 290-322, 2011.

MEDEIROS, L. S. Agricultura familiar no Brasil: aspectos da formação de uma categoria política. In: MANZANAL, M.; NEIMAN, G. **Las agriculturas familiares del Mercosur**. Trayectorias, amenazas y desafíos. Colección Trabajo, integración y Sociedad Ciccus. Buenos Aires: FLACSO Argentina, 2010.

MEDEIROS, L. S. de; LEITE, S. **A formação dos assentamentos rurais no Brasil: processos sociais e políticas públicas**. 2. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

MICHELLON, E. Feira do Produtor e os entraves à sua organização e à comercialização: o caso de Paiçandu. In: Congresso Da Sociedade Brasileira De Economia, Administração E Sociologia Rural, 45. **Anais...** Londrina: Sober, 2007.

NEUMANN, P. S.; ZARNOTT, A. V.; DALBIANCO, V. P. ANATER: Avanço ou retrocesso para o Sistema Nacional de ATER. In: Congresso Da Sociedade Brasileira De Economia, Administração E Sociologia Rural, 54. **Anais...** Universidade Federal de Alagoas, ago. 2016.

NIEDERLE, P. A.; FIALHO, M. A. V.; CONTERATO, M. A. A pesquisa sobre agricultura familiar no Brasil - aprendizagens, esquecimentos e novidades. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 52, n. 1, 2015.

NÓBREGA, S. da C.; FERREIRA, L. C. G. A Feira Interinstitucional Agroecológica: Alternativas para a construção da Soberania Alimentar na Região Metropolitana de Goiânia. **Ateliê Geográfico**, v. 15, n. 2, p. 137-161, 2021.

PASTRO, I. I.; GOMES, M. C.; GODOY, W. I. É dia de feira. In: EGEPE – Encontro De Estudos Sobre Empreendedorismo E Gestão De Pequenas Empresas, 3. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003. p. 71-84.

PICOLOTTO, E. L. Os atores da construção da categoria agricultura familiar no Brasil. **Revista de economia e sociologia rural**, v. 52, p. 63-84, 2014.

PLOEG, J. D. V. D. **Camponeses e impérios alimentares**: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008.

PLOEG, J. D. V. D. Mercados aninhados recém criados: uma introdução teórica. In: MARQUES, F. C.; CONTERATO, M. A.; SCHNEIDER, S. **Construção de mercados e agricultura familiar**: desafios para o desenvolvimento rural. Porto Alegre: UFRGS, 2016. p. 21-52.

RAMALHO, A.M.C.; SANTOS, J.G. Resignificando as práticas de consumo: as feiras agroecológicas do Agreste da Borborema. V ENEC, I Encontro Luso-Brasileiro de Estudos do Consumo, Set, Rio de Janeiro, 2010.

SACCO DOS ANJOS, F. S.; DUARTE, G. L. A construção social da qualidade na produção agroalimentar: o caso do arroz "Amigo do Taim" 1. **Ciências Sociais Unisinos**, v. 56, n. 1, p. 69-79, 2020.

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

SANTOS, M. M. G. dos. **O comércio justo e o mercado global**: um jogo de equilíbrios. 2011. Tese (Doutorado) - Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, 2011.

SCHNEIDER, S. Situando o desenvolvimento rural no Brasil: o contexto e as questões em debate. **Revista de economia política**, v. 30, n. 3, p. 511-531, 2010.

SCHNEIDER, S.; FERRARI, D. L. Cadeias curtas, cooperação e produtos de qualidade na agricultura familiar: o processo de realocação da produção agroalimentar em Santa Catarina. **Organizações rurais & agroindustriais**, Lavras, v. 17, n. 1, p. 56-71, 2015.

SI, Z.; SCHUMILAS, T.; SCOTT, S. Characterizing alternative food networks in China. **Agric Hum Values**, v. 32, p. 299-313, 2015.

SILVA, D. R. da. Redes de economia solidária e comércio justo: o caso da Cooperativa Agropecuária Familiar, Uauá e Curaça (COOPERCUC) no semi árido baiano. 2016. 100f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento e Gestão Social) - Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2016.

SILVA, G. B.; BOTELHO, M. I. V. O processo histórico da modernização da agricultura no Brasil (1960-1979). **Revista de Extensão e Estudos Rurais**, v. 3, n. 1, 2015.

SILVA, V. "Vamos fazer a feira": práticas feirantes e negociação na Feira Central de Campina Grande (PB). 2005. Dissertação (Mestrado em Sociologia) - UFCG, Campina Grande, 2005.

TREGGAR, A. Progressing knowledge in alternative and local food networks: Critical reflections and a research agenda. **Journal of Rural Studies**, v. 27, p. 419-430, 2011.

TRICHES, R. M.; SCHNEIDER, S. Alimentação, sistema agroalimentar e os consumidores: novas conexões para o desenvolvimento rural. **Cuadernos de desarrollo rural**, Bogotá, Colombia, v. 12, n. 75, p. 55-75, jan./jun. 2015.

WANDERLEY, M. de N. B. Agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidade. **Estudos Sociedade e Agricultura**, v. 1, 2003.

ZIMMERMANN, N. C. Os desafios da organização interna de um assentamento rural. In: MEDEIROS, L. S. et al. **Assentamentos rurais**: uma visão interdisciplinar. São Paulo: Ed. Unesp, 1994. p. 205-224.