



## **Estratégias de valorização dos produtos da agricultura tradicional em Biguaçu, SC: perspectivas de mercado e conservação ambiental**

### ***Valorization Strategies of Products of Traditional Agriculture in Biguaçu, SC: Market Perspective and Environmental Conservation***

Reney DOROW<sup>1</sup>, Cíntia ULLER-GÓMEZ<sup>2\*</sup>, Elaine BAUER<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola (Cepa), Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri), Florianópolis, SC, Brasil.

<sup>2</sup>Fundação do Meio Ambiente de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.

<sup>3</sup>Fundação Municipal do Meio Ambiente de Florianópolis, SC, Brasil.

\* E-mail de contato: cintiaug@gmail.com

Artigo recebido em 17 de março de 2016, versão final aceita em 30 de março de 2017.

#### **RESUMO**

A agricultura brasileira se desenvolve entre extremos: de um lado, sistemas retratados como de alta produtividade e eficiência e, do outro, sistemas tradicionais ditos de subsistência, muitas vezes estigmatizados como ineficientes e ambientalmente degradantes. Neste artigo, apresentamos uma discussão acerca da revalorização do sistema tradicional de produção denominado roça de toco, no Município de Biguaçu, SC. Apresentamos também as estratégias para acessar mercados diferenciados, que foram implementadas com base em inovação e organização coletiva dos agricultores. Essa transformação partiu do conhecimento das verdadeiras preocupações e anseios dos agricultores praticantes do sistema. Estas preocupações e anseios trabalhados em um processo participativo de planejamento, resultaram em inovações organizacionais, de gestão e de produto. Por meio de cooperação interinstitucional, houve uma reinterpretação e valorização da roça de toco, o que se expressou pela regularização ambiental do sistema e pela criação de uma marca coletiva denominada “Valor da Roça”. O uso da marca tem auxiliado na diminuição da assimetria informacional e no aumento da renda dos agricultores. Em síntese, converteu-se um sistema contestado e desvalorizado socialmente em um sistema de produção ambientalmente responsável e reconhecido por seu diferencial em mercados de maior valor agregado.

*Palavras-chave:* inovação; agricultura familiar; roça de toco; sustentabilidade.

#### **ABSTRACT**

Brazilian agriculture develops between extremes: on one side, systems portrayed as of high productivity and efficiency and, on the other, traditional systems of subsistence, often stigmatized as inefficient and environmentally degrading. In this article we present a discussion of the revaluation of the traditional production system called slash-and-burn, within the municipality of Biguaçu, Santa Catarina. We also discuss the strategies

---

of access to different markets that have taken place due to the innovation and collective organization of farmers. This transformation originated from the knowledge of the real concerns and wishes of farmers who practice the system. They, allied to the participatory planning process, resulted in organizational, product and management innovations. Through interinstitutional cooperation, there was a reinterpretation and valorization of the slash-and-burn, which is expressed by the environmental regularization of the system, in addition to the creation of a collective brand called “Valor da Roça”. The use of the brand has helped in the reduction of informational asymmetry and has increased the farmers’ income. In summary, it changed from a contested and socially devalued system into an environmentally responsible production system and recognized for its differential in markets with higher added value.

*Keywords:* innovation; family agriculture; slash-and-burn; sustainability.

## 1. Introdução

Este artigo tem como objetivo trazer à discussão o potencial de geração de renda na agricultura familiar a partir de produtos oriundos do sistema roça de toco, por meio de estratégias de diferenciação no mercado. Nessa linha, são abordados os avanços de processos de pesquisa-ação<sup>1</sup> com agricultores da localidade de Três Riachos, Município de Biguaçu, no litoral de Santa Catarina.

No sistema de cultivo da roça de toco, a vegetação de uma pequena área de floresta é derrubada e queimada para preparar e fertilizar a terra para o cultivo de espécies agrícolas por curto período de tempo, que se estende de um a três anos e, após a colheita, a área é deixada em pousio por longo período, que geralmente varia de dez a 20 anos.

Esse sistema tradicional de uso da terra é praticado há milhares de anos nas áreas florestadas do planeta. Na maioria das vezes, é um componente central na propriedade e nos meios de subsistência das populações envolvidas (Padoch & Pinedo-Vasquez, 2010).

Embora se constituísse no sistema de produção predominante entre os diversos povos das florestas tropicais existentes no planeta, nas últimas décadas, vem sendo substituído por formas diversas de agricultura, destacando-se como uma das razões para essa substituição a falta de regulamentação ambiental que assegure a utilização de longos períodos de pousio, aspecto necessário para conferir viabilidade técnica e ambiental ao sistema.

Geralmente, a produção de alimentos nesse sistema é destinada ao consumo próprio e somente o excedente, ao mercado. Neste texto, propomos uma discussão acerca do sistema de produção tradicional roça de toco como alternativa de geração de renda para a agricultura familiar, mediante acesso a mercados diferenciados. Para tanto, inicialmente, apresentamos os trabalhos que revalorizam a roça de toco, pontuando seu potencial ecológico. Posteriormente, com base no referencial teórico de cadeias curtas e nova economia institucional, apresentamos a experiência de organização e estratégias de diferenciação de um grupo de agricultores de Biguaçu, litoral de Santa Catarina, bem como a possibilidade

<sup>1</sup> Desde 2009, alguns projetos com caráter de pesquisa-ação vêm sendo desenvolvidos na localidade de Três Riachos, Biguaçu: Projeto Nosso Carvão (Fantini, 2009), de 2009 a 2012; Projeto Pesquisa Participativa (Pinheiro, 2009), de 2009 a 2012; Rede Sul Florestal (Rech, 2010), de 2011 a 2014; Valor da Roça (Uller-Gómez, 2011), de 2012 a 2014; e algumas atividades do Projeto Cadeia Produtiva da Mandioca (Peruch, 2010), de 2011 a 2014. A equipe de todos esses projetos era interinstitucional e interdisciplinar, participando pesquisadores de universidades dos três estados do Sul, dos órgãos estaduais de assistência técnica e pesquisa agropecuária e dos órgãos ambientais estaduais e federais.

---

de agregação de valor aos produtos originários da roça de toco, resultante do acesso a mercados diferenciados com melhoria de renda para as famílias.

## **2. Possibilidades de um novo olhar sobre o sistema roça de toco**

Na literatura, outros termos também são usados para designar o sistema roça de toco, como agricultura itinerante, coivara, agricultura de pousio e de corte-e-queima. Embora existam variações, as características essenciais do sistema são similares por todo o trópico.

Até a segunda metade do século XX, a roça de toco foi o sistema de uso da terra dominante nos trópicos e hoje continua sendo importante meio de subsistência (Van Vliet *et al.*, 2012). No entanto, esse sistema tem sido condenado e criminalizado em todos os lugares em que existe (Fox *et al.*, 2009; Mertz *et al.*, 2009). O corte e a queima da vegetação, a capina, a produtividade relativamente baixa e o aparente abandono dos campos após dois ou três anos de cultivo são características consideradas primitivas e destrutivas. Nesse cenário, esforços para eliminar a roça de toco são comuns em programas de conservação e de desenvolvimento (Padoch & Pinedo-Vasquez, 2010).

Como resultado, a roça de toco está desaparecendo ou sendo substituída por outros usos da terra nas últimas décadas. Uma análise global publicada recentemente (Van Vliet *et al.*, 2012) mostrou que a roça de toco diminuiu muito em regiões onde o fácil acesso aos mercados tem incentivado a agricultura convencional, com cultivo de espécies de maior valor comercial. O estudo mostrou ainda que políticas de conservação, concentradas na restrição ao desmatamento da floresta, também têm acelerado o desaparecimento da roça de toco em diversas áreas.

Em algumas regiões, no entanto, o sistema persiste, principalmente onde os agricultores têm pouco acesso a investimentos e oportunidades de mercado ou, ainda, forte tradição histórico-cultural com o uso do sistema. Em algumas áreas, a roça de toco continua sendo importante, simplesmente porque a agricultura convencional não é uma opção viável, por exemplo, quando a densidade populacional ou as demandas do mercado de alimentos estão baixas (Van Vliet *et al.*, 2012) ou, ainda, em terrenos declivosos ou solos com baixa fertilidade.

Van Vliet *et al.* (2012) listaram um conjunto de consequências negativas nas regiões do globo em que esse sistema desapareceu, entre elas: insegurança alimentar, aumento de conflitos, dificuldades de acesso a terra e perda de identidade cultural.

Na Mata Atlântica, o sistema roça de toco é realizado desde os tempos pré-colombianos (Dean, 1997) e ainda está presente em muitas comunidades tradicionais de agricultores (Adams *et al.*, 2013). Especificamente na região do Vale do Ribeira, Estado de São Paulo, domínio da Mata Atlântica, Adams *et al.* (2013) verificaram que, nos lugares onde a roça de toco desapareceu, houve: diminuição da agrobiodiversidade, com uma redução de 52% das variedades vegetais; uso de agrotóxicos e fertilizantes sintéticos; redução da heterogeneidade da paisagem; maior dependência do mercado (comprometimento da renda) para aquisição de alimentos; redução da capacidade de retornar à roça (resiliência) em caso de necessidade, por conta da perda da agrobiodiversidade, do etnoconhecimento e em razão de, quando porventura se pretende voltar a fazer roça, as áreas florestadas já terem superado a idade legal para uso. Os autores encontraram também sinais de um processo inicial de transição nutricional, identificando sobrepeso e obesidade, sobretudo em mulheres.

---

Em outras palavras, tem ocorrido a substituição de um sistema complexo de agricultura, heterogêneo, altamente associado ao conhecimento tradicional e que fornece alimentos diversos, por sistemas homogêneos baseados em monocultivos destinados basicamente ao mercado, os quais possibilitam que a agricultura se desprenda do conhecimento tradicional acerca dos ecossistemas locais; a identidade cultural das populações com os ecossistemas vai sendo perdida. As paisagens, antes constituídas por mosaicos florestais em diferentes estágios de regeneração, resultado das lavouras seguidas pelo período de pousio, dão lugar a lavouras nas quais a floresta não mais se regenera. Por sua vez, a biodiversidade diminui, e aumenta a necessidade do uso de agroquímicos, seja pela exaustão da fertilidade do solo após sucessivos cultivos na mesma área, seja pela maior incidência de doenças e pragas, que já não encontram inimigos naturais. Ao se priorizar apenas lavouras para o mercado, compromete-se a segurança alimentar das populações envolvidas, que ficam cada vez mais dependentes do mercado para acesso a itens básicos de sua alimentação.

Na região onde o presente estudo foi desenvolvido, Município de Biguaçu, SC (Figura 1), o sistema tem sido historicamente dominante, assegurando os meios de subsistência de grande parte dos agricultores que vivem em áreas declivosas. Trabalhos desenvolvidos recentemente constataam que, após um período de intensificação do sistema em meados do Século XX, a intervenção dos agricultores por meio do plantio de espécies nativas de crescimento rápido nas áreas de pousio permitiu a regeneração da floresta nativa (Bauer, 2012; Luca, 2011; Uller-Gómez *et al.* 2014).

Entretanto, a roça de toco está claramente em declínio na região. Estudo realizado por Bauer (2012) apontou que, nas duas últimas décadas,

grande parte da terra antes ocupada por um mosaico de áreas agrícolas e florestas em diferentes estágios de sucessão – típico do sistema roça de toco – vem sendo convertida em pastagens e em plantios florestais centrados na conversão do uso da terra por meio do plantio de eucalipto. Restrições legais ao uso da floresta nativa, bem como a falta de mão de obra, provocada pelo êxodo rural e envelhecimento dos agricultores, foram apontadas como as principais causas dessas mudanças.

Uller-Gómez *et al.* (2014), por sua vez, ao realizarem, em 2006-2007, um estudo para compreender os motivos da baixa participação da população rural nas atividades que a extensão desenvolvia na região da Grande Florianópolis, identificaram também a falta de assistência técnica aos agricultores tradicionais entre os fatores que colaboraram para o declínio da roça de toco. O trabalho concluiu que a baixa participação estava relacionada à falta de envolvimento da extensão rural na abordagem dos problemas mais relevantes da comunidade, relacionados, sobretudo, ao uso da mata nativa no sistema tradicional roça de toco, do qual resulta a produção de aipim, farinha de mandioca e carvão vegetal, muitas vezes, em situação de absoluta clandestinidade.

Para melhor compreender e tentar mudar essa situação, diversos trabalhos vêm sendo desenvolvidos na região desde 2009 por meio de projetos de pesquisa-ação, com os quais se tem procedido à revalorização da roça de toco, já alcançando evidências de reversão na tendência de desaparecimento desse sistema tradicional de uso da terra na região. Entre as estratégias para viabilizar essa revalorização, procurou-se promover junto aos agricultores a reflexão sobre sua situação e capacitação para realizar a gestão de todas as etapas do sistema de produção, bem como a diminuição da assimetria informacional junto ao mercado consumidor por

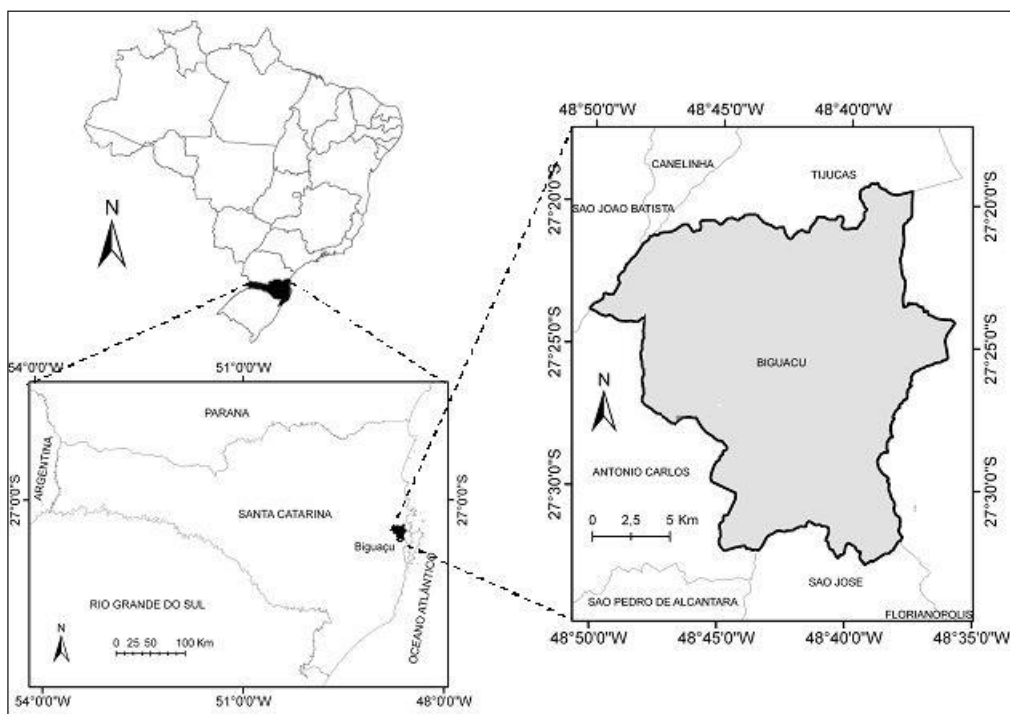


FIGURA 1 – Localização da área de estudo.

meio da inovação organizacional e da comercialização diferenciada dos produtos.

Embora se verifique um número crescente de projetos de pesquisa e estudos sobre o tema roça de toco nos últimos anos, algumas questões relativas à agricultura tradicional ainda precisam ser analisadas, como o potencial dos produtos oriundos desse sistema, voltados aos mercados alimentares diferenciados, e os mecanismos que viabilizam o reconhecimento desses produtos pelo consumidor, haja vista a escassez desses estudos ao redor do mundo.

Aprofundar os conhecimentos sobre esse sistema de produção tradicional, sobre os produtos nele gerados e sobre a possibilidade de identificar e traduzir seus diferenciais de qualidade (diferenciais

associados à qualidade dos produtos, características peculiares do território, identidade cultural e paisagem) ao consumidor é essencial para auxiliar o agricultor familiar na tomada de decisão quanto a sua permanência na atividade.

### ***3. Enfoque teórico para análise e inovação da comercialização dos produtos da roça de toco***

O presente trabalho também é resultado dos projetos de pesquisa-ação acima mencionados, baseado em um intenso processo de ação e reflexão, entre pesquisadores e com os agricultores. Desse modo, aqui apresentamos o referencial teórico que sustentou as ações junto aos agricultores de

---

Biguaçu, ações que culminaram no acesso a mercados diferenciados, aumento de renda e melhoria da autoestima.

Ao longo da pesquisa, com o intuito de discutir o potencial de geração de renda na agricultura familiar a partir de produtos tradicionais da roça de toco, partimos da definição de mercado sugerida por Pindyck & Rubinfeld (1999, p. 9), que o apresentam como “um grupo de compradores e vendedores que, por meio de suas reais e potenciais interações, determina o preço de um produto ou de um conjunto de produtos”, que vai ao encontro de Hall & Lieberman (2003, p. 56), que definem mercado como “grupo de compradores e vendedores que têm potencial para negociar uns com os outros”. Também nos apoiamos em Bromley (1997, p. 1391), que afirma que a essência de um mercado é a realização de troca de oportunidades e uma correspondente emissão de sinais sobre essas trocas.

Complementarmente, aportamos ao processo de ação e reflexão um olhar a partir da produção em escala menor, com o intuito de perceber vantagens locacionais, operacionais e qualitativas que poderiam ser construídas com os agricultores. Para tanto, apropriamo-nos do termo “cadeia curta”, utilizado por Giuca (2012) para se referir às chamadas “vendas diretas”, em que pessoas (físicas ou jurídicas) ligadas ao consumo e ao comércio de alimentos tornam-se sujeitos diretos com os quais o produtor interage, sem haver qualquer transação intermediária.

Ainda no que se refere à escala menor de produção, para auxiliar na compreensão e desenho de estratégias de agregação de valor, consideramos o enfoque de Chaffote & Chiffolleau (2007), que delimitam o termo “circuito curto” para denominar circuitos de distribuição com, no máximo, um intermediário entre o produtor e o consumidor. Além do mecanismo de venda direta, os autores consideram

que pode haver um intermediário, que pode ser uma cooperativa ou associação, ou ainda um comércio especializado ou outro produtor, que se encarrega de fechar a ponte com o consumidor final. Esses autores alertam, no entanto, que esse tipo de circuito apresenta como efeito colateral a incorporação de oportunismo às trocas.

Também foi importante o enfoque dado por Aubri & Chiffolleau (2009) à noção de circuitos curtos a partir da perspectiva territorial, quando passam a denominar essa relação de troca como “circuitos de proximidade”, acrescentando, nessa temática, os relacionamentos e as questões sociais e de proximidade, avizinando o consumidor do produtor.

De outro ângulo, também nos apropriamos do aporte de Marsden *et al.* (2000) e Renting *et al.* (2003), que propõem uma tipologia para esse modelo de comercialização, sugerindo basicamente três tipos principais de cadeias agroalimentares curtas, denominadas “face a face”, “de proximidade espacial” e “espacialmente estendida”.

Independentemente da designação e das diferentes nuances entre as noções correntes, os circuitos, ou cadeias curtas, oferecem um novo paradigma, tanto para a análise quanto para o planejamento de inovações nas relações entre produtores e consumidores, o que concorre, em seu conjunto, para o que Wilkins (2005) e Levkoe (2006) denominam como fonte de empoderamento lastreado por um ambiente de consumo alimentar mais consciente.

Completamos nossa abordagem com a perspectiva de como o acesso limitado ao conhecimento influencia na tomada de decisão do agente econômico, recorrendo ao conceito de racionalidade limitada.

Para Simon (1978), a racionalidade limitada diz respeito ao comportamento que pretende ser

---

racional, porém, somente o é de forma limitada, pois resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber e processar a informação. No caso desta análise, esse conceito contribui para elucidar situações em que o agricultor deixa de explorar o potencial dos produtos e processos que realiza. Da mesma forma, ajuda a elucidar situações em que o consumidor deixa de valorizar determinados produtos e processos por ter acesso limitado a informações sobre eles.

À luz desse referencial, queremos trazer à tona o potencial de geração de renda a partir dos produtos da roça de toco, o que contribui para romper o preconceito muitas vezes existente de que esse sistema tem condições de gerar apenas produtos para autoconsumo. Não se trata de desmerecer a importância do consumo próprio na agricultura familiar, mas de perceber que esse sistema também pode contribuir para a realização monetária desses agricultores e ainda aportar benefícios ecológicos por conta da manutenção da biodiversidade da floresta nativa. Para tanto, parte-se do entendimento de que é preciso diferenciar os produtos dele oriundos daqueles produtos agroalimentares produzidos com insumos agrícolas modernos (adubos sintéticos e agrotóxicos) e sem interação com espécies florestais. Assim, nos alinhamos com Lazzarini & Machado Filho (1997) quando defendem que, com a agregação de valor a um produto, busca-se sua “descomoditização” como forma de diferenciação. Buscando a diferenciação mercadológica dos produtos, pretendia-se contribuir para que os agricultores pudessem sair da condição de tomadores de preços e passassem a impor seu preço ao produto, de acordo com sua política mercadológica.

#### ***4. O mercado tradicional e o atual e o potencial para os produtos da roça de toco de Biguaçu***

Para a compreensão do potencial de diferenciação dos produtos da roça de toco e geração de renda a partir de sua inserção em mercados diferenciados, inicialmente descreveremos as situações de comercialização mais comumente encontradas entre os agricultores que praticam o sistema, recorrendo até mesmo a aspectos históricos. Posteriormente, abordaremos as inovações realizadas com um grupo de agricultores de Biguaçu e as novas formas de comercialização que se tornaram possíveis. Por fim, destacaremos os desafios presentes para fortalecer a iniciativa concretizada.

##### ***4.1. Um retrato da história e aspectos da comercialização na atualidade***

Ao longo da história, a roça de toco tem sido o principal sistema utilizado para cultivar as áreas declivosas na localidade de Três Riachos, Município de Biguaçu, na região da Grande Florianópolis, fazendo parte do modo de vida local. Os principais produtos oriundos desse sistema e destinados ao mercado são a lenha, o carvão vegetal, o aipim, a farinha de mandioca e a banana. Outros produtos como feijão, milho e batata-doce são geralmente produzidos para o consumo próprio (Bauer, 2012; Luca, 2011; Uller-Gómez *et al.*, 2014).

A produção artesanal de farinha de mandioca, em particular, faz parte da cultura local. Essa atividade, juntamente com a produção de açúcar, logrou grande expressão econômica na região no passado. Segundo Soares (1988), em 1920, havia 321 engenhos de farinha e 336 engenhos de açúcar

---

no município, grande parte deles na localidade estudada.

Na década de 1970, entretanto, a exigência de adequação fiscal, associada ao advento de legislações sanitárias que exigiam adequação das instalações que estavam fora do alcance econômico das famílias, dificultou a continuidade dessas atividades, levando ao fechamento de grande parte dos engenhos existentes na localidade. Com o declínio da produção nos engenhos, a mandioca passou a ser vendida a granel no comércio da região ou para os agricultores que mantinham seus engenhos.

Nesse contexto, os agricultores comercializavam sua produção preponderantemente no estabelecimento rural, diretamente para intermediários, que, por sua vez, se encarregavam de fazer a entrega ao consumidor ou ponto de venda.

Quatro dos cinco engenhos ainda em funcionamento têm sua produção comercializada diretamente no estabelecimento, para mercearias e peixarias da região ou em feiras livres, caracterizando-se, também, comercialização via cadeias curtas face a face e de proximidade espacial. Destaca-se que, embora desprovida de identificação formal, a farinha é tradicionalmente reconhecida por seu local de procedência (Três Riachos), e o consumidor reconhece no produto sinais de qualidade associados a determinado produtor em particular. A forma de comercialização do quinto engenho será abordada adiante em nossa análise, no âmbito das estratégias que têm sido desenvolvidas para a diferenciação dos produtos.

Dessa forma, pode-se dizer que a comercialização da farinha produzida no sistema de roça de toco, mesmo aquela que permanece sem identificação formal, também ocorre nos moldes de circuitos de proximidade apresentados por Aubri & Chiffolleau (2009), especialmente por conta do reconhecimento dos atributos de qualidade relacionados ao território.

No que diz respeito aos produtos de origem vegetal *in natura*, especialmente o aipim e a banana, uma característica comum está na comercialização a granel, em caixas, com a participação de intermediários que entregam a produção a centros de distribuição, de onde os produtos seguem para o mercado local ou regional, sem qualquer identificação quanto à procedência, origem ou qualidade. Nesse caso, a comercialização ocorre via cadeia longa, em que eventuais diferenciais de qualidade do produto ou de seu processo de produção passam despercebidos pelo consumidor. Disso resultam queixas constantes dos agricultores sobre as dificuldades de comercializar com preço justo: “É melhor deixar a banana no mato para os sabiás!”. Ou ainda: “Tenho uma roça de aipim para arrancar, mas não se consegue vender!”.

Já a mandioca que se destinava – e ainda em parte se destina – à produção de farinha nos engenhos localizados na comunidade era comercializada numa transação comercial que se estabelece a partir de laços históricos, de proximidade e de confiança entre os agricultores locais, numa relação direta.

Uma única família de agricultores da região que processava minimamente o aipim, descascando-o e embalando-o, vendia sua produção artesanal em embalagens de filme plástico transparente, normalmente amarradas em uma das pontas. Constavam da embalagem apenas a data de fabricação e a validade do produto, sendo sua comercialização viabilizada por meio de circuitos curtos diretamente ao consumidor ou por, no máximo, um intermediário.

Já o carvão vegetal é destinado ao consumo doméstico ou a restaurantes, para fazer churrasco – forma de preparo de carnes assadas muito comum no sul do Brasil. Uma das formas de venda mais comum é a venda a granel em embalagens de cimento reutilizadas, igualmente sem rotulagem quanto à origem do produto (Carrieri *et al.*, 2014). Essa forma



---

de comercialização está vinculada à irregularidade ambiental de obtenção da matéria-prima (lenha) e do processo de carbonização, o que dificulta a regularização e a formalização do produto. Essa informalidade é, em parte, fruto da incapacidade do agricultor de acessar e processar a informação necessária para consolidar as diversas etapas da formalização, em virtude de que essa atividade não é abordada pela assistência técnica, dada a falta de clareza na legislação ambiental e nas informações prestadas pelos órgãos públicos.

Carrieri *et al.* (2014) constataram que a comercialização do carvão vegetal acontece da seguinte forma: a) venda direta em feiras livres, caracterizando uma cadeia curta face a face; b) com a participação de intermediários, que entregam o produto em minimercados, pequenos comércios e churrascarias. Nessa situação, os consumidores reconhecem atributos de qualidade do produto associados a seu local de origem, o que caracteriza a cadeia como curta de proximidade espacial; c) com a participação de microempresas, que embalam o carvão com sua marca – sem identificação individual dos produtores – e o distribuem tanto a minimercados quanto a mercados de maior porte, alcançando maiores distâncias em relação ao local de produção, por ter uma “roupagem regularizada” e o produto ser identificado como carvão de eucalipto, espécie exótica e livre de restrições de corte. Esta última situação foi caracterizada como uma cadeia longa de comercialização.

Embora produzido e comercializado de forma irregular, Carrieri *et al.* (2014) destacam que não existe dificuldade de encontrar compradores para o carvão, por ser muito apreciado pelos consumidores, pela sua associação ao local de origem e ao tipo de matéria-prima utilizada. Esses autores destacam que os intermediários são vizinhos ou parentes e sempre produtores ou ex-produtores de carvão, de forma

que são verificadas importantes relações de reciprocidade e confiança nas transações. No entanto, essa situação gera muita angústia e baixa autoestima nos produtores, que não podem estocar seu produto, sob pena de serem fiscalizados e autuados por órgãos ambientais, vivendo constantemente em situação de estresse. Nesse contexto, uma das características dos intermediários valorizada pelos agricultores é seu compromisso de recolher o produto tão logo seja retirado do forno.

Outros aspectos importantes são a irregularidade da produção e a impossibilidade de estocar, sob pena de terem a produção apreendida pela fiscalização ambiental, o que impõe limites à negociação do preço, fazendo com que esse seja determinado pelo intermediário.

#### *4.2. A necessidade de aprimorar a comunicação entre produtores e consumidores*

Vivemos em uma sociedade cada vez mais dependente de informações voltadas basicamente para a tomada de decisões em qualquer campo da atividade humana, haja vista a rapidez nas mudanças tecnológicas, nas alterações dos costumes e nas práticas sociais. Nesse contexto, evidencia-se uma dificuldade enfrentada por agricultores tradicionais e consumidores, considerando-se a assimetria da informação sobre os bens que são transacionados. Ou seja, é muito frequente, no cenário de venda dos produtos da roça de toco, que o consumidor final desconheça a origem geográfica e a forma como foram produzidos os produtos, entre outros aspectos. Como apontamos anteriormente, algumas exceções acontecem no âmbito da cadeia curta de proximidade espacial, em que os consumidores reconhecem a qualidade do carvão e da farinha de mandioca, mas não reconhecem a qualidade do

---

processo de obtenção das matérias-primas – lenha e mandioca, respectivamente.

Uma vez desconhecidos os atributos de qualidade e diferenciais dos produtos, torna-se difícil que eles sejam adequadamente valorizados. Dentro dessa perspectiva, os produtos agrícolas merecem ainda mais atenção, haja vista sua maior perecibilidade, ou seja, se eles não forem produzidos, manipulados, processados ou armazenados de forma correta, perdem qualidade, comprometendo seu desempenho de venda no mercado. Quando as informações sobre o produto não chegam ao conhecimento do consumidor final, geram para este uma dificuldade de escolha que é derivada da assimetria informacional. Note-se que aqui se quer valorizar o sistema roça de toco, que até recentemente era condenado pelas autoridades ambientais, fato que conduzia os agricultores à informalidade e à marginalização.

Portanto, a análise aqui proposta também precisa incorporar aspectos da interação entre produtores e consumidores. Inicialmente, cabe esclarecer que partimos da premissa de que os consumidores são racionais e buscam sempre maximizar seu grau de satisfação em proveito dos produtos que consomem, dadas suas rendas limitadas, por meio da aquisição de uma determinada combinação de produtos e serviços necessários para atender suas necessidades.

No entanto, para Simon (1978), o indivíduo possui um comportamento pelo qual não consegue otimizar suas ações devido à assimetria de informações, ou seja, recebendo informações incompletas, não tendo acesso a elas, observando elevados custos desse acesso ou, ainda, percebendo a incapacidade de buscar outro ponto de vista, sendo essas questões advindas da racionalidade limitada.

No caso dos agricultores de Três Riachos, cuja prática agrícola tradicional é aqui abordada, Uller-Gómez *et al.* (2014) apontaram um distanciamento do órgão de extensão rural. Entendemos que esse

fato, somado à condição de racionalidade limitada, ampliou a assimetria de informação e diminuiu a capacidade de aprendizado e resiliência. Deve-se ressaltar, também, que esses agricultores têm nível muito baixo de escolaridade. Segundo os autores, 67,3% das pessoas possuem, no máximo, a quarta série do ensino fundamental ou são analfabetas (Araújo *et al.*, 2013; Bauer *et al.*, 2015), o que contribui fortemente para acentuar a dificuldade de compreender as informações.

No caso do carvão vegetal, os aspectos relacionados à assimetria informacional são importantes por conta da exigência de licenciamento ambiental de todas as etapas da produção. O distanciamento do órgão oficial de extensão rural e a relação conflituosa com os órgãos ambientais não permitiam que informações sobre legislação ambiental chegassem de forma correta ao agricultor. A possibilidade de realizar todas as etapas da produção de carvão de forma regularizada, embora existisse, soava aos agricultores como uma utopia. Os agricultores entendiam que era “proibido fazer carvão de [lenha] nativa”, o que gerava um círculo vicioso de falta de entendimento, desconfiança e imobilidade. Uller-Gómez *et al.* (2014) observam que, em meados de 2007, os agricultores já haviam tentado iniciar um processo de regularização de sua produção, mas, carentes de informações corretas, diziam-se lesados por interesses particulares e se sentiam enganados pelo poder público, o que só fez aumentar sua descrença.

Se, por um lado, os agricultores se mostravam preocupados em regularizar sua produção para poderem trabalhar com tranquilidade, por outro, existe uma crescente preocupação ecológica dos consumidores, que preferem adquirir produtos que transmitam, de algum modo, a preocupação com o meio ambiente na sua forma de produção ou elaboração. No entanto, no caso do carvão, é comum que o consumidor entenda que o carvão produzido de

---

forma ecologicamente correta é aquele produzido com lenha de espécies florestais exóticas, como eucalipto e acácia-negra. Passa despercebido ao senso comum que as embalagens de carvão comumente disponíveis no mercado não informam adequadamente o consumidor sobre as reais condições de produção do carvão nas diversas etapas da cadeia produtiva (Carrieri *et al.*, 2014), de modo que é comum que o carvão produzido com lenha nativa, cuja floresta está sendo substituída definitivamente por outra atividade agrícola, seja comercializado sem dificuldades legais depois que consegue ser acondicionado em embalagens destinadas ao varejo, muitas vezes sob o título de “carvão de espécies exóticas” ou “carvão de eucalipto”.

Aqui vale ressaltar que o carvão oriundo do sistema roça de toco, mesmo irregular, é muito valorizado no âmbito da cadeia curta, conforme destacamos anteriormente, devido à sua qualidade intrínseca e não pelas características do sistema de uso da terra de onde vem a lenha. Ou seja, quando comercializado nas embalagens informais (sacos de cimento) sem qualquer informação ao consumidor, o atributo de qualidade associado à sua origem – em um sistema cujos benefícios socioambientais vêm sendo revalorizados – não consegue ser transmitido ao consumidor. O mesmo acontece quando é embalado como “carvão de eucalipto”. Assim, em ambos os casos, o potencial de valor agregado é limitado pela falta de estratégias de inovação e diferenciação que comuniquem ao consumidor as qualidades do produto e do processo de produção, de modo que o produtor não consegue impor seu preço, permanecendo como tomador dele.

No caso do aipim descascado, as possibilidades de comercialização começaram a diminuir devido à exigência, por parte do comércio varejista, de melhor apresentação das embalagens, que deveriam ser seladas e não apenas amarradas.

No caso dos engenhos de farinha ainda em funcionamento, quatro deles optaram por permanecer comercializando apenas na cadeia curta face a face, por entenderem que essa forma de comercialização não lhes oferecia riscos e já lhes assegurava clientela garantida e bom preço. O quinto engenho, além da venda direta no próprio estabelecimento, comercializa seu produto nos mercados varejistas do Município de Biguaçu e de municípios vizinhos e vinha sendo cobrado sobre a regularização fiscal de sua produção, considerando as normas voltadas à comercialização de alimentos.

O conjunto de elementos exposto acima se tornou uma questão crucial nas relações entre os agricultores familiares que praticam a roça de toco e o mercado. Como a produção, o processamento e a comercialização do produto eram informais e não se diferenciavam no mercado, o consumidor acabava por oferecer menos pelos produtos, pelo fato de os agricultores não agregarem informações sobre a regularidade ambiental de sua produção.

Logo, a comercialização dos produtos da roça de toco se constituía num exemplo do que se referem Moschini *et al.* (2008) ao afirmarem que a oferta de mercado de qualidade é composta por dificuldades relativas à assimetria de informação. Portanto, quando os produtores não apresentam sinal da qualidade de seus produtos, os consumidores definem suas escolhas pela qualidade média percebida no mercado.

Uma alternativa que surge como solução para os problemas derivados da assimetria informacional é sinalizar ao mercado elementos de destaque, auxiliando-o na tomada de decisão quanto à opção de compra desses produtos. Uma das formas de sinalizar ao mercado os elementos de qualidade diferenciados dos produtos de qualquer natureza é a criação e utilização de marcas. A marca, segundo Kotler & Keller (2006), deve ter uma designação

---

singular, uma palavra ou um conceito, *slogan*, cores que a diferenciem dos demais, símbolos e logotipos e um campo de associações, que remetam a um valor mitológico e também ideológico. Esse conjunto de aspectos, traduzidos pelo *design* e depositados numa marca, permite ao consumidor identificar diferenciais relacionados ao processo produtivo e à procedência dos produtos, auxiliando na escolha de um produto que manifeste elementos desejados.

Essa questão é ainda mais relevante quando tratamos do mercado de produtos originários de sistemas tradicionais de produção e reside na dificuldade dos agricultores de conseguirem, individualmente, comunicar ao consumidor os atributos de qualidade intrínsecos (cor, sabor, etc.) e extrínsecos (forma de cultivo, processo de beneficiamento, preservação da paisagem) de seus produtos por meio do uso de marcas ou selos distintivos.

No caso dos agricultores de Três Riachos, dada a característica do sistema que combina baixa escala de produção e acentuada assimetria informacional, conforme discutimos acima, o desenvolvimento, por cada produtor, individualmente, de marcas ou selos distintivos, para adequada comunicação com o consumidor, seria simplesmente inviável.

Agrega-se a essa característica o fato de que a produção a partir de sistemas tradicionais, como a roça de toco, apresenta íntima relação com território, cultura, tradição e paisagem locais. Ou seja, trata-se de objetos coletivos e difusos, os quais são de difícil apropriação individual na forma de direito de propriedade.

#### 4.3. Inovações para valorizar a roça de toco e agregar valor a seus produtos

Apresentados esses elementos, uma das alternativas viáveis para esse segmento da agricultura

é o uso de marcas coletivas com apoio do *design*, congregando elementos do território, saberes, paisagem e cultura locais, como uma forma inclusiva e democrática de sinalizar e diferenciar produtos em mercados competitivos.

Porém, como as marcas coletivas advêm de um processo inovativo, elas geram um direito de propriedade, e esse direito requer o registro no órgão competente para proteger os detentores da marca contra o uso indevido por terceiros.

O trabalho individualizado nos estabelecimentos tem-se revelado uma característica dos agricultores familiares da roça de toco de Biguaçu, sendo comum trabalharem sozinhos no ambiente familiar ou, no máximo, fazendo arranjos informais e restritos de cooperação empreendedora, limitados muitas vezes a outro agricultor da vizinhança ou ainda com quem tenham algum grau de parentesco.

Quando se pensa em algum mecanismo para reconhecimento dos produtos de forma coletiva, essa condição de organização é limitante e impede o registro e depósito de um direito de propriedade criado coletivamente. Era, então, necessário que os agricultores avançassem para alguma forma coletiva de gestão da marca que se viesse a criar. Esse foi o desafio que agricultores e técnicos enfrentaram e que culminou na formação da Associação Valor da Roça, em julho de 2013, que tem como objetivo “apoiar o reconhecimento, o desenvolvimento e a valorização dos sistemas de produção roça de toco e agroflorestais (SAFs), dos saberes a ele associados e produtos deles decorrentes; registrar e defender suas marcas e patentes; incentivar o desenvolvimento sustentável das áreas circundantes; apoiar as iniciativas comunitárias”.

Para possibilitar a compreensão do processo que permitiu que um grupo antes discriminado e que trabalhava de forma isolada passasse a integrar um grupo formal, com o objetivo de valorizar sua

---

produção a partir de seu jeito tradicional de produzir – sistema roça de toco –, que antes era motivo de condenação, faremos um breve relato do encadeamento de trabalhos desenvolvidos desde 2009.

Inicialmente, em 2007, houve uma pesquisa (Uller-Gómez & Gartner, 2008) contratada pelo órgão de assistência técnica oficial do Estado de Santa Catarina para compreender os motivos da baixa participação da população rural nas atividades que a extensão rural propunha na região da Grande Florianópolis. Baseado na Investigação Temática proposta por Paulo Freire em *Pedagogia do oprimido* (Freire, 1975), o trabalho concluiu que a falta de participação se devia ao fato de que não havia propostas da extensão rural para enfrentar os principais problemas das comunidades, relacionados, sobretudo, ao uso irregular da mata nativa no sistema tradicional de roça de toco. Com base na proposta freiriana, o trabalho apontou o Tema Unificador “Mercado” como tema que congregava outros quatro temas geradores que continham as diversas situações significativas da população, as quais exigiam a busca de conhecimento novo para serem superadas: Áreas de Preservação Ambiental e Floresta; Manejo do Solo e Uso de Agrotóxicos, Segurança Alimentar e Assistência Técnica.

O trabalho apontava também que 33% das famílias com renda agrícola tinham a produção de carvão vegetal como importante fonte de renda e sugeria que o tema mais indicado para começar um trabalho de motivação e envolvimento da população seria “Área de Preservação Permanente e Floresta”, destacando, no entanto, que um trabalho que se iniciasse a partir de qualquer um dos outros temas, desde que abordando a totalidade, sempre convergiria para a superação das demais situações-limite, contidas no Tema Unificador Mercado.

Motivado por esses dados, iniciou-se, em 2009, o Projeto Nosso Carvão (Fantini, 2009).

O trabalho sistemático de reuniões mensais ou bimestrais durante mais de dois anos, a realização de inventários florestais nos estabelecimentos rurais para a compreensão do manejo da floresta em sistema de roça de toco, a avaliação do sistema de carbonização usado, a compreensão das formas de comercialização e das regras implícitas que as sustentavam, a compreensão do processo de construção social do sistema roça de toco e suas variações e do processo histórico de uso da terra foram criando laços de confiança entre pesquisadores e alunos, à medida que se revelavam cada vez mais desafios. Foi crescendo também a autoestima dos agricultores – “Quem diria! O pessoal da universidade vir aqui ver o que a gente faz!”.

Um grande obstáculo inicial foi a regularização fundiária, necessária para iniciar a regularização ambiental, que, ao longo dos anos, parecia uma barreira intransponível. Esse processo se desenvolveu a partir de um novo arranjo de atores, com a participação de órgãos municipais e estaduais. O órgão oficial de pesquisa e extensão rural dispôs de técnicos para o levantamento georreferenciado dos estabelecimentos e, ao mesmo tempo, o órgão ambiental municipal passou de fiscalizador a parceiro no processo de regularização ambiental. Assim, em novembro de 2012, pela primeira vez, um grupo de agricultores familiares conseguiu finalizar a regularização ambiental de suas atividades. Desde então, obtém a matéria-prima (lenha) com autorização de corte do órgão ambiental e tem a atividade de carvoejamento licenciada.

Paralelamente, desde 2009, o diálogo com pesquisadores do órgão oficial de pesquisa e extensão rural permitiu que o tema “carvão vegetal” entrasse, em 2010, na pauta de pesquisa da instituição, por intermédio do Projeto Rede Sul Florestal (Rech, 2010), e proporcionou também o desenvolvimento de pesquisa sobre o cultivo de aipim na comunidade,

---

no âmbito do Projeto Cadeia Produtiva da Mandioca (Peruch, 2010). Assim se evidenciava cada vez mais a particularidade do sistema de produção roça de toco, o que proporcionava o amadurecimento da consciência dos agricultores e pesquisadores em torno da singularidade de sua prática tradicional.

A partir de 2011, torna-se mais clara a necessidade de colocação formal dos produtos no mercado e sua diferenciação, garantindo que o conjunto de pesquisas desenvolvidas se revertesse em benefícios para a comunidade. Para tanto, seria necessário superar outros grandes desafios: encontrar estratégias de diferenciação dos produtos e conseguir a organização do grupo para o comércio, antes feito de maneira informal e individual. Nessa direção, a partir de 2012, no âmbito do Projeto Valor da Roça (Uller-Gómez, 2011), estruturado justamente para encontrar estratégias para valorização dos produtos da roça de toco, os trabalhos passaram a ser orientados, no longo prazo, pela dinâmica proposta nos Momentos Pedagógicos (Delizoicov, 1991): Problematização Inicial, Organização do Conhecimento e Aplicação do Conhecimento. A mesma abordagem foi utilizada na organização de cada encontro com os agricultores.

Destacamos três grandes conjuntos de ações implementadas junto aos agricultores desde 2012: (RE)CONHECIMENTO DA ROÇA DE TOCO, ORGANIZAÇÃO PARA GESTÃO COLETIVA e APRIMORAMENTO DA GESTÃO COLETIVA – cada um deles estruturado com a dinâmica dos Três Momentos Pedagógicos.

No conjunto de encontros que constituiu o (RE) CONHECIMENTO DA ROÇA DE TOCO, inicialmente se fez a discussão (Problematização Inicial) acerca das características e qualidades dos produtos oriundos da roça de toco. Identificados e sistematizados esses elementos, o grupo decidiu que seriam feitas embalagens diferenciadas que deveriam remeter à identidade comum da origem dos produtos – o sistema

roça de toco, incluindo aipim, farinha de mandioca e carvão vegetal. O segundo momento (Organização do Conhecimento) constituiu-se da elaboração propriamente dita das embalagens, de forma participativa. Finalizava-se a etapa de discussão das embalagens e se refletia agora sobre a necessidade do estabelecimento regras para o uso coletivo dessas embalagens (Aplicação do Conhecimento).

Iniciava-se, assim, o segundo conjunto de ações, que denominamos de ORGANIZAÇÃO PARA GESTÃO COLETIVA. Com o complemento do enfoque participativo proposto por Cordioli (2001), iniciou-se o planejamento estratégico participativo, considerando a participação da comunidade, ao longo de oito encontros quinzenais.

Nesse segundo conjunto de ações, a Problematização Inicial foi desenvolvida em vários encontros, permitindo-se que os agricultores reconhecessem que suas atividades apresentam trajetórias e desafios comuns, como o uso de um mesmo sistema produtivo, a preocupação com a fiscalização ambiental e a comercialização irregular. Essa identidade comum permitiu romper o individualismo e estabelecer uma denominação comum: Grupo de Agricultores Familiares da Roça de Toco de Biguaçu, SC. A seguir, constituíram-se a visão e a missão do grupo, que retratam anseios e percepções comuns, representadas nas seguintes palavras-chave: união, organização, cooperação, trabalho e qualidade. Complementarmente, realizou-se uma matriz FOFA, por meio da qual o grupo identificou as forças (F) e fraquezas (F) internas e a oportunidades (O) e ameaças (A) no ambiente externo ao grupo. Esse exercício permitiu estruturar o próximo passo, que consistiu na conversão dos elementos internos e externos identificados na matriz FOFA em problemas estruturados e estes, por sua vez, em objetivos, num total de quatro, que se desmembraram num conjunto de dez ações específicas.

---

A Organização do Conhecimento se caracterizou pela execução do conjunto de ações apontadas para cumprir os objetivos, divididas entre todos os agricultores presentes, apoiados pelo grupo de pesquisa. As ações versavam sobre demandas de conhecimento e organização do grupo, como: capacitação sobre formas de trabalho coletivo (associativismo, cooperativismo); formação de grupos temáticos de discussão; formação do grupo de autocontrole, que realiza vistorias periódicas nos estabelecimentos objetivando certificação participativa do sistema de produção e formas de comercialização praticados pelos agricultores do Grupo; elaboração de um caderno de normas para uso da marca coletiva constituída por eles e denominada “Valor da Roça”; estabelecimento de normas para o correto uso das embalagens desenvolvidas para os produtos oriundos da Roça de Toco, em especial, para as de carvão vegetal. Ao fim desse processo, houve o entendimento de que o conjunto de instrumentos e soluções desenvolvidos deveria ser sustentado por uma organização coletiva formal.

Iniciou-se, assim, a Aplicação do Conhecimento, que resultou na fundação da Associação Valor da Roça – Associação dos Agricultores Familiares da Roça de Toco de Biguaçu, SC –, que abriga os direitos de propriedade da marca coletiva, das embalagens e o caderno de normas.

Destaca-se que, durante a realização desse conjunto de ações para a ORGANIZAÇÃO PARA GESTÃO COLETIVA, ficou evidente a riqueza singular do momento em que um grupo de agricultores (especialmente os produtores de carvão), antes irregulares, conseguiu se regularizar e acessar o mercado formal com embalagens diferenciadas e com uma marca coletiva. Diante disso, elaborou-se mais um projeto, vinculado ao Projeto Rede Sul Florestal, para avaliar o “Impacto do *Design* e do *Marketing* na rentabilidade da comercialização do carvão ve-

getal legalizado produzido pelas famílias do Grupo de Agricultores da Roça de Toco de Biguaçu, SC” (Dorow, 2013). Com isso, conseguiu-se, em julho de 2013, a título de investigação-ação junto a órgãos oficiais de fomento à pesquisa, parte dos recursos para impressão do primeiro lote de embalagens e alguns materiais informativos, também elaborados de forma participativa.

As primeiras vendas com as novas embalagens foram feitas em agosto de 2013. Fez-se uma análise dos preços de venda médios praticados por 33% das famílias da Associação que produziam carvão, pela única família da Associação que produzia farinha e pela única família que produzia aipim congelado. A diferença auferida no preço de venda médio foi de mais 41% para o carvão, de mais 12% para a farinha e de mais 159% para o aipim congelado (Dorow *et al.*, 2015). Esse processo também promoveu uma contínua reflexão dos agricultores sobre a gestão de seus recursos, bem como reafirmou laços com os técnicos locais da extensão rural, que, depois da regularização da produção, passaram a se envolver no trabalho.

O Caderno de Normas, construído em conjunto com os agricultores, estabelece as regras para uso das embalagens de forma coletiva, com destaque para os seguintes aspectos: os produtores sempre deverão estar identificados na embalagem por meio de um selo, que é a marca de certificação; todos os produtos comercializados nas embalagens coletivas devem conter o selo, identificando seu pertencimento à Associação Valor da Roça; os agricultores devem manter-se fiéis à produção no sistema roça de toco ou agroflorestal – permitindo sempre a regeneração da floresta nativa depois do período de cultivo com espécies de lavoura –, bem como devem manter sua atividade ambientalmente regularizada e com documentação correspondente em dia; um grupo de autocontrole, constituído por membros

---

da própria Associação, visitará estabelecimentos dos associados para verificar e certificar sobre a adequação das atividades às disposições previstas no Caderno de Normas; será excluído da Associação o membro que não cumprir essas normas.

Destaca-se, ainda, que agricultores que faziam o papel de intermediários informais antes da regularização do grupo também são membros da Associação. Carrieri (2010) observara que as transações entre agricultores e intermediários, no âmbito da cadeia curta, aconteciam baseadas em regras de reciprocidade e confiança. Dessa forma, a presença desses agricultores entre os associados denota que essas regras têm sido consideradas junto com as novas regras formais que foram elaboradas de forma participativa.

Uma vez determinadas as normas para comercialização coletiva e formada a Associação, iniciou-se o terceiro conjunto de ações – APRIMORAMENTO DA GESTÃO COLETIVA. Tal conjunto de ações se ampara num novo levantamento de Temas Geradores, desta vez pertencentes a esse grupo específico de agricultores, que revelam conhecimentos a serem apreendidos para seu fortalecimento e autonomia: Organização Coletiva e Sistema Produtivo.

O desenvolvimento desses dois temas levou o grupo a aprofundar seu conhecimento junto às entidades municipais, visando atuação no mercado formal, por meio de um seminário realizado para os associados. Os encontros seguintes foram preparados para aprofundar aspectos de gestão da associação e têm contribuído para avançar em questões ainda desafiadoras para o grupo de agricultores, como a compra coletiva das embalagens, a negociação com os fornecedores, a organização para venda coletiva para o acesso, entre outros, a mercados institucionais.

Em março de 2016, esses agricultores realizaram a primeira venda coletiva de carvão vegetal,

curiosamente uma carga de 780 sacos exportados para o Canadá. Destaca-se que essa venda ocorreu não só pela qualidade reconhecida do produto, mas, sobretudo, pela valorização das características do processo de produção: o sistema roça de toco praticado na agricultura familiar, adequadamente transmitido ao consumidor pelo *design* das embalagens.

O avanço nos temas acima mencionados é necessário para garantir que as regras acordadas e definidas coletivamente permitam o pleno gozo do uso da marca coletiva nos diversos produtos oriundos da roça de toco, contribuindo na efetiva mitigação de eventuais conflitos decorrentes de manifestações oportunistas dos agricultores participantes. Essas inovações estão de acordo com a visão de Schumpeter (1985), quando esse autor afirma que inovação se correlaciona ao ganho econômico, ao contrário do que ocorre com a invenção. A inovação não é simplesmente algo novo, mas o novo atrelado a resultados para a organização, refletindo-se em impactos de desenvolvimento no seu entorno, passando por melhorias na atividade, na organização ou na rede de negócios. Segundo o autor (1985), a inovação também não está relacionada apenas ao produto, mas se estende a novos modelos de negócios, mercados, serviços, novas práticas de gestão, estratégias de *marketing* e processos diversos.

## 5. Considerações finais

Os produtos Valor da Roça estão sendo vendidos em estabelecimentos da Grande Florianópolis, incluindo bairros centrais da capital, e já foram até mesmo exportados para o Canadá. Alguns produtores já se lançam sozinhos no mercado, independentes de intermediários, conseguindo auferir melhor renda, sem prejuízo, no entanto, das relações com os antigos intermediários. A possibilidade de estocar o



---

carvão sem risco de autuação pelos órgãos ambientais aumenta o poder de barganha dos agricultores, uma vez que eles podem esperar para negociar outra oferta melhor.

As estratégias de *design* e *marketing* utilizadas possibilitaram um importante aumento no valor médio de venda dos produtos. Alguns produtores dobraram o valor de venda do carvão e também do aipim. No caso da farinha, o produtor conseguiu voltar a atuar no mercado formal, embora o preço recebido não se tenha alterado muito em relação ao anterior, que já era satisfatório.

Do ponto de vista da abordagem de cadeias produtivas, com a experiência desse grupo, estabeleceu-se também a comercialização por meio de uma cadeia curta, especialmente estendida, em que a embalagem transmite aos consumidores os elementos distintivos de qualidade, relacionados, sobretudo, ao processo de produção.

O conjunto de ações que levou à regularização dos agricultores da roça de toco no Município de Biguaçu possibilitou um ambiente favorável para a conversão de produtos sem valor agregado em pro-

duto com ascensão para mercados diferenciados, como resultado da reinterpretação do sistema de produção, da paisagem, da cultura e da tradição. Isso só foi possível devido à formação da Associação, a quem cabe os direitos coletivos de propriedade.

Por fim, com a análise da combinação dos diversos fatores aqui descritos, como a reaproximação com o órgão oficial de extensão rural e o desenvolvimento de inovações organizacionais, de gestão e de produto – que possibilitaram a redução da assimetria informacional no ambiente interno do grupo e na sua relação com o mercado – conclui-se que os produtos oriundos de sistemas tradicionais de produção podem acessar mercados diferenciados, contribuindo para a melhoria de renda na agricultura familiar e para a conservação ambiental.

### *Agradecimentos*

Às agências de fomento, pelo auxílio financeiro nos termos dos processos: CNPq 558703/2009-7, 562862/2010-2, 484648/2011-0 e 562640/2010-0; Fapesc 5287/2011-6; e Capes/Finap 02575/09-4.

### *Referências*

Adams, C.; Munari, L.C.; Van Vliet, N.; Murrieta, R. S. S.; Piperata, B. A.; Futemma, C.; Pedroso Jr., N. N.; Taqueda, C. S.; Crevelaro, M. A.; Spressola-Prado, V. L. Diversifying Incomes and Losing Landscape Complexity in Quilombola Shifting Cultivation Communities of the Atlantic Rainforest (Brazil). *Human Ecology*, 41, 119-137, 2013.

Araújo, L. A.; Bauer, E.; Toresan, L.; Mondardo, M.; Elias, L. P. Atividades “invisíveis” na agricultura familiar: o caso da produção de carvão vegetal no município de Biguaçu-SC. In: *Anais do 51º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER*, Belém, 21-24/jul. 2013.

Aubri, C.; Chiffolleau, Y. Le développement des circuits courts et l’agriculture périurbaine: histoire, évolution em

cours et questions actuelles. *Innovations Agronomiques*, 5, 53-97, 2009.

Bauer, E. *Mudanças no uso da terra em Biguaçu-SC: agricultores em permanente processo de adaptação*. Florianópolis, Dissertação (Mestrado em Agroecossistemas) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2012.

Bauer, E.; Elias, L. P.; Araújo, L. A.; Toresan, L.; Dorow, R.; Uller-Gómez, C.; Rech, T. D. A produção de carvão vegetal na agricultura familiar do Sul do Brasil: retrato de uma realidade escondida. *Percursos*, 16, 99-121, 2015.

Broomley, D. W. Rethinking Markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 79(5), 1383-1393, 1997.

- Carrieri, M. *Estudo exploratório sobre o sistema de produção e a comercialização do carvão vegetal produzido por agricultores familiares da microbacia de São Mateus (Biguaçu/SC)*. Florianópolis, Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Agronomia) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2010. Disponível em: <<http://www.tcc.cca.ufsc.br/agronomia/ragr89.pdf>>
- Carrieri, M.; Fantini, A. C.; Uller-Gómez, C.; Dorow, R. Cadeias produtivas do carvão vegetal na agricultura familiar no sul do Brasil. *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, 31, 97-110, 2014. Disponível em: <<http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/made/article/view/34084/23042>>
- Chaffote, L.; Chiffolleau, Y. Vente directe et circuits courts: évaluations, définitions et typologie. *Cahiers de l'Observatoire CROC*, Montpellier, 1-2, 2007. 8p.
- Cordioli, S. *Enfoque participativo: um processo de mudança*. Conceitos, instrumentos e aplicação prática. Porto Alegre: Genesis, 2001.
- Dean, W. *With Broadax and Firebrand: The Destruction of the Brazilian Atlantic Forest*. Berkeley: University of California Press, 1997.
- Delizoicov, D. *Conhecimento, tensões e transições*. São Paulo, Tese (Doutorado em Educação) – Universidade de São Paulo, 1991.
- Dorow, R. *Impacto do design e do marketing na rentabilidade da comercialização do carvão vegetal legalizado produzido pelas famílias do Grupo de Agricultores da Roça de Toco de Biguaçu, SC*. Epagri, 2013.
- Dorow, R.; Uller-Gómez, C.; Araújo, L. A.; Elias, L. P.; Bauer, E. Contribuições do *design e marketing* na agregação de valor de produtos da agricultura de corte e queima de Biguaçu, em Santa Catarina. In: *Anais do 53º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER*. João Pessoa, 26-29/jul. 2015.
- Fantini, A.C. *Projeto Nosso Carvão*. Edital MCT/CNPq/MDA/SAF/Dater n 33/2009.
- Freire, P. *Pedagogia do oprimido*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.
- Fox, J.; Fujita, Y.; Ngidang, D.; Peluso, N.; Potter, L.; Sakuntaladewi, N.; Sturgeon, J.; Thomas, D. Policies, Political-Economy, and Swidden in Southeast Asia. *Human Ecology*, 37, 305-322, 2009.
- Giuca, S. Conoscere la filiera corta. In: Giarè, F.; Giuca, S. (Orgs.). *Agricoltori e filiera corta Profili giuridici e dinamiche socio-economiche*. Roma: INEA, 2012. p. 11-30.
- Hall, R. E. T.; Lieberman, M. *Microeconomia: princípios e aplicações*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.
- Kotler, P.; Keller, K. *Administração de marketing*. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.
- Lazzarini, S. G.; Machado Filho, C. A. P. Os limites da agregação de valor: implicações estratégicas para o agribusiness. *Revista Preços Agrícolas*, 15-20, 1997.
- Levkoe, C. Learning democracy through food justice movements. *Agriculture and Human Values*, 23, 89-98, 2006.
- Luca, F. V. “*Botar a roça*”: agricultura de corte e queima e manejo de bracingais em Biguaçu, SC. 77f. Florianópolis, Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Agronomia) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2011.
- Marsden, T.; Banks, J. Bristow, G. Food supply chain approaches: exploring their role in rural development. *Sociologia Ruralis*, 40(4), 424-438, 2000.
- Mertz, O.; Padoch, C.; Fox, J.; Cramb, R. A.; Leisz, S. J.; Nguyen, T. L.; Vien, T. D. Swidden change in Southeast Asia: understanding causes and consequences. *Human Ecology*, 37, 259-264, 2009.
- Moschini, G. C.; Menapace, L.; Pick, D. Geographical indications and the competitive provision of quality in agricultural markets. *American Journal Agricultural Economics*, 90(3), 794-812, 2008.
- Padoch, C.; Pinedo-Vasquez, M. Saving Slash-and-Burn to Save Biodiversity. *Biotrópica*, 42, 550-552, 2010.
- Peruch, L.A. *Projeto Cadeia Produtiva da Mandioca*. Edital CNPq Repensa 022/2010.
- Pindyck, R. S.; Rubinfeld, D. L. *Microeconomia*. 4. ed. São Paulo: Makron Books, 1999.
- Pinheiro, S. L. G. *Projeto Pesquisa Participativa para promoção de inovações adequadas ao contexto da agricultura familiar*. Edital Capes/Finep, Programa Nacional de Pós-doutorado/2009.
- Rech, T. D. *Projeto Rede Sul Florestal: PD&I em sistemas florestais e produção de energia na agricultura familiar no Sul do Brasil*. Edital CNPq Repensa 022/2010.

- 
- Renting, H.; Marsden, T.; Banks, J. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A*, 35, 393-411, 2003.
- Schumpeter, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- Simon, H. Rationality as a process and as a product of thought. *American Economic Review*, 68(2), 1-16, 1978.
- Soares, I. *História do Município de Biguaçu*. Florianópolis: AAA-SC, 1988.
- Uller-Gómez, C. *Estratégias para integração de agricultores, pesquisadores e gestores públicos na busca de mercados diferenciados para os produtos da roça-de-toco de Biguaçu-SC*. Edital CNPq Universal/2011.
- Uller-Gómez, C.; Gartner, C. *Um caminho para conhecer e transformar nossa comunidade*. Relatório final de pesquisa vinculada ao TOR 23/2006. Florianópolis: Projeto de Recuperação Ambiental e de Apoio ao Pequeno Produtor Rural - PRAPEM/Microbacias 2, 2008. 111p.
- Uller-Gómez, C.; Gartner, C.; Pinheiro, S. L. G. *Pesquisa participativa e extensão rural como processos educativos*. Florianópolis: Epagri, 2014. 94 p.
- Van-Vliet, N.; Mertz, O.; Heinemann, A.; Langanke, T.; Pascual, U.; Schmook, B.; Adams, C.; Schmidt-Vogt, D.; Messerli, P.; Leisz, S.; Castella, J. C.; Jørgensen, L.; Birch-Thomsen, T.; Hett, C.; Bruun, T. B.; Ickowitz, A.; Vu, K.C.; Fox, J.; Cramb, R. A.; Padoch, C.; Dressler, W.; Ziegler, A. Trends, drivers and impacts of changes in swidden cultivation in tropical forest agriculture frontiers: a global assessment. *Global Environmental Change*, 22, 418-429, 2012.
- Wilkins, J. Eating right here: moving from consumer to good citizen. *Agriculture and Human Values*, 22(3), 269-273, 2005.