

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE PLANEJAMENTO E GESTÃO PARA O DESENVOLVIMENTO RURAL
PLAGEDER**

RONALDO BORBA

**AS RELAÇÕES DE NEGÓCIOS ENTRE PRODUTORES DE MELADO E AS
FÁBRICAS DE RAPADURAS DE SANTO ANTONIO DA PATRULHA, RS**

**SANTO ANTONIO DA PATRULHA, RS
2011**

RONALDO BORBA

**AS RELAÇÕES DE NEGÓCIOS ENTRE PRODUTORES DE MELADO E AS
FÁBRICAS DE RAPADURAS DE SANTO ANTONIO DA PATRULHA, RS**

Trabalho de Conclusão submetido ao Curso de Graduação Tecnológica em Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural – PLAGEDER, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof. LEONARDO ALVIM
BEROLDT DA SILVA

SANTO ANTONIO DA PATRULHA, RS
2011

RONALDO BORBA

**AS RELAÇÕES DE NEGÓCIOS ENTRE PRODUTORES DE MELADO E AS
FÁBRICAS DE RAPADURAS DE SANTO ANTONIO DA PATRULHA, RS**

Trabalho de Conclusão submetido ao Curso de Graduação Tecnológica em Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural – PLAGEDER, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof. LEONARDO ALVIM
BEROLDT DA SILVA

Aprovado em: Santo Antônio da Patrulha, 16 de junho de 2011.

Prof. LEONARDO ALVIM BEROLDT DA SILVA - orientador
UFRGS

Professor Marcelo Conterato
UFRGS

Professora Monique Medeiros
UFRGS

Dedico este trabalho aos agricultores familiares, ao proprietário da agroindústria e aos proprietários das fábricas de rapaduras onde realizei meus estágios e as pesquisas de campo, contribuindo para a elaboração do trabalho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço as pessoas que me ajudaram nesta conquista, a minha família, aos colegas de curso, aos professores e tutores. A todos, o meu reconhecimento.

RESUMO

Santo Antônio da Patrulha tem tradição histórica no cultivo da cana-de-açúcar e produção de derivados como melado, açúcar mascavo, entre outros. As ações e experiências investigadas permitem identificar as relações de negócios existentes entre os produtores de melado e fábricas de rapaduras. Esta investigação analisa a eficiência dos contratos formais entre produtores e fábricas de rapaduras. Para elaboração deste trabalho foram realizadas entrevistas com produtores de melado e administradores de fábricas de rapaduras. Este estudo foi elaborado com base em consultas bibliográficas, consultas a documentos e instituições como EMATER e Prefeitura Municipal de Santo Antônio da Patrulha, RS. A formalização dos negócios proporcionados pelo Programa Puro Engenho, mostra a importância das intervenções do poder público visando o desenvolvimento rural. O resultado desta investigação sugere que as formalizações das negociações oferecem garantias de preços, qualidade, quantidade, transporte, prazos e pagamentos tanto para os produtores como para as fábricas já, a informalidade, portanto, tende a desaparecer haja vista a exigência destes mercados com relação à segurança dos negócios, aos aspectos sanitários, à segurança alimentar, entre outros. A investigação constata que mudanças significativas ocorreram na última década, a partir da formalização dos negócios, no que diz respeito à estruturação e reorganização da cadeia produtiva da cana-de-açúcar, o que aos produtores permite agregar valor e garantir renda para manter-se no meio rural e às fábricas de rapaduras a qualificação de seus produtos e ampliação de novos mercados.

Palavras-chave: Contratos. Relações de negócios. Cadeia Produtiva. Melado.

ABSTRACT

Santo Antônio da Patrulha has a historical tradition in sugar cane cultivation and in production of sugar cane derivatives such as molasses, brown sugar, among others. The actions and experiences that were investigated enabled us to identify the business relationships between the molasses producers and the rapadura factories. This investigation examines the effectiveness of formal contracts between the producers and the rapadura factories. In order to carry out this research, we have conducted interviews with the molasses producers and the managers of the rapadura factories. This study was based on bibliographical research, consultation of documents, and consultation with institutions as EMATER and Municipality of Santo Antonio da Patrulha, RS. The formalization of business transactions provided by the Pure Mill Program (Programa Puro Engenho) shows the importance of government interventions aimed at rural development. The result of this investigation suggests that the formalization of negotiation offers guarantees of price, quality, quantity, transportation, deadlines and payments for both the producers and for the factories; thus, in view of the demands of these markets in relation to business dependability, hygienic-sanitary aspects, food safety, among others, informal transactions tend to disappear. The research finds that significant changes have occurred in the last decade, from the formalization of business transactions, with regard to the structuring and reorganization of the productive chain of sugar cane, which allow the producers to aggregate value and guarantee income to keep them in the rural areas, and allow the rapadura factories to qualify their products and expand into new markets.

Keywords: Contracts. Business relationships. Productive Chain. Molasses.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Gráfico da população rural e urbana do município de Santo Antônio.....	22
Figura 2: Vista parcial de uma Unidade de Produção Agrícola.....	26
Figura 3: Mapa onde se concentra a cadeia produtiva do melado.....	27
Figura 4: Engenho para a produção de melado fora das normas sanitárias.....	28
Figura 5: Engenho para a produção de melado dentro das normas sanitárias.....	29
Figura 6: Vista parcial da fábrica de rapaduras DaColônia.....	32
Figura 7: Vista parcial da fábrica de rapaduras Guimarães.....	33
Figura 8: Vista parcial da fábrica de rapaduras Santo Antônio.....	34

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
2. METODOLOGIA.....	14
3. O MERCADO E AS RELAÇÕES DE NEGÓCIOS ENTRE OS PRODUTORES DE MELADO E AS FÁBRICAS DE RAPADURAS NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS	16
3.1 O MERCADO.....	16
3.2 O MERCADO LOCAL	17
3.3 Os CONTRATOS	19
3.3.1 Contratos formais:.....	19
3.3.2 Contratos informais:.....	20
4. HISTÓRICO, CULTURA CANAVIEIRA E PRODUÇÃO DE MELADO NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS.....	22
4.1 HISTÓRICO E LOCALIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS	22
4.2 A CULTURA CANAVIEIRA NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS	24
4.3 A PRODUÇÃO DE MELADO DE CANA-DE-AÇÚCAR NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS	27
5. OS PRODUTORES DE MELADO E AS FÁBRICAS DE RAPADURAS NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS.....	30
5.1 DOS PRODUTORES	30
5.2 DAS FÁBRICAS	31
5.2.1 Da Colônia Alimentos Naturais.....	31
5.2.2 Rapaduras Guimarães.....	33
5.2.3 Doces Santo Antônio	34
6. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O SETOR	35
7. OS RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO DOS CONTRATOS ESTABELECIDOS ENTRE FÁBRICAS E PRODUTORES DE MELADO.....	37
7.1 ANÁLISE DOS RESULTADOS A PARTIR DO USO DOS CONTRATOS FORMAIS E INFORMAIS	40
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	41
REFERÊNCIAS.....	44
APÊNDICES	47
APÊNDICE A.....	47
APÊNDICE B	49
ANEXOS	51
ANEXO 1	51
ANEXO 2	52
ANEXO 3	53

1. INTRODUÇÃO

Baseado nos conceitos teóricos aprendidos no curso de Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural é possível aprender alguns fatores importantes para a discussão da estruturação da cadeia produtiva da cana-de-açúcar, como caracterizá-los, a fim de identificar as limitações e as potencialidades, e qual a melhor forma de empreender novas ações à estruturação da cadeia produtiva como um todo.

O cultivo da cana-de-açúcar no município gira em torno de 34 mil toneladas por ano. É a segunda lavoura em área plantada, o que é muito significativo para a economia local¹. Deste total, uma parte da produção é destinada à alimentação do rebanho bovino e a outra à produção de melado e outros derivados.

A produção de melado em Santo Antônio da Patrulha, RS é uma atividade que vem de gerações. Desde a colonização portuguesa e açoriana, a cana-de-açúcar faz parte da paisagem da maioria das propriedades rurais do município.

Com o desenvolvimento da agricultura e das populações em busca de alimentos, a transformação da cana-de-açúcar em derivados surgiu como uma oportunidade de aumentar a renda dos produtores.

Da década de 1960 até a década de 1980, a maior parte da cana-de-açúcar produzida pelos agricultores era vendida *in natura* para a AGASA – Açúcar Gaúcho S A, empresa estatal do Governo do Estado do Rio Grande do Sul que utilizava a cana como matéria prima para produção de açúcar cristal. Com o fechamento da AGASA na década de 1980 os produtores se viram obrigados a dar destino a esta produção, o que fez alterar significativamente a realidade dos atores envolvidos com esta cadeia produtiva.

Com esta nova realidade, ganhou força entre os produtores a ideia de transformar a cana-de-açúcar em derivados dentro da própria propriedade, surgindo assim um grande número de engenhos artesanais movidos à tração animal.

Dos derivados da cana-de-açúcar, o melado passou a ter uma importância significativa na renda dos produtores, pois era a partir dele que se iniciava a produção de rapaduras.

¹ Produção de arroz 83.614 toneladas (IRGA, 2010) Produção de cana-de-açúcar 34.282 toneladas (IBGE, 2006).

Por estar localizada entre a serra, a capital e o litoral, a comercialização destes produtos se dava nos municípios vizinhos e com as pessoas que por aqui passavam.

Após este período, e com o surgimento das fábricas de rapaduras, alteram-se algumas configurações dentro desta cadeia produtiva, tanto na parte da produção, como na comercialização dos derivados da cana-de-açúcar.

Neste sentido, ocorre uma divisão do trabalho. A produção do melado produto básico na produção de rapaduras e outros derivados, é feita exclusivamente pelos produtores rurais e suas famílias. As fábricas passam a comprar destes produtores a matéria-prima - melado - e especializam-se na fabricação e comercialização de seus produtos.

As relações de negócio estabelecidas entre fábricas de rapaduras e produtores de melado tomaram grandes proporções, comparadas aos padrões iniciais, exigindo organização dos negócios entre as partes. Dessa forma, este trabalho tem o intuito de buscar informações sobre as negociações estabelecidas entre os maiores compradores e os produtores de melado de Santo Antônio da Patrulha.

Surge neste momento um novo elo na cadeia produtiva da cana-de-açúcar. As relações de negócio estabelecidas entre fábricas de rapaduras e produtores de melado, objeto deste estudo.

Comparada aos padrões iniciais, esta nova fase exige mais organização dos negócios entre as partes. Questões legais como a adequação às normas sanitárias e ambientais, somadas aos contratos de fornecimento fazem parte desta nova realidade.

Dessa forma, este trabalho tem o intuito de entender as relações de negócios. E, nesta busca, tem como objetivo geral analisar a eficiência dos contratos formais entre produtores de melado e as fábricas de rapaduras no município de Santo Antônio da Patrulha, RS.

Tem como objetivos específicos, investigar a existência de contratos formais estabelecidos entre as empresas produtoras de rapaduras e os produtores de melado; identificar outras formas de contratos existentes entre as empresas produtoras de rapaduras e os produtores de melado; realizar uma análise comparativa entre os contratos formais e as outras formas de contratos, para detectar a eficiência de cada um deles; identificar se há participação do poder

público na formalização dos contratos entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras.

O estudo tem como foco os três maiores compradores, a fábrica DaColônia Alimentos Naturais, a fábrica de Doces Guimarães e a fábrica de Doces Santo Antônio, considerando-se o valor adicionado². Segundo a Prefeitura Municipal entre as trinta empresas com maior valor adicionado, figuram as três empresas pesquisadas. O estudo foca também dois produtores³ de melado, estabelecidos no município.

Além disso, foi necessário realizar uma análise comparativa entre os contratos formais e informais, para detectar a eficiência de cada um deles. E, por fim, identificar a participação do poder público na formalização dos contratos entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras.

A importância da cadeia produtiva do melado de cana-de-açúcar em Santo Antônio da Patrulha pode ser dimensionada pelo número de famílias que dependem da atividade no meio rural; pela geração de renda; pelo número de empregos gerados nas fábricas de rapaduras; pelos impostos gerados a partir da transformação da cana-de-açúcar em derivados e pela geração de empregos indiretos através de outros setores como a indústria de máquinas e equipamentos, entre outros.

A relevância deste trabalho está em mostrar a importância dos contratos nestas relações de negócios, além de detectar problemas existentes nas efetivas relações entre os produtores e fábricas de rapaduras. Os dados produzidos a partir desta investigação poderão servir também de embasamento para planejar ações, a fim de diminuir os riscos e, por consequência, garantir a estabilidade desta cadeia produtiva, fundamental à sustentação de muitas famílias e ao desenvolvimento local.

Assim, este estudo se justifica na necessidade de entender as relações de compra e venda entre produtores rurais e fábricas de rapaduras como fator determinante para a solidificação destas relações de negócios, e a garantia de um mercado estável tanto para produtores como para as fábricas. Dessa forma, faz-se necessário analisar a existência e o tipo de contrato estabelecido entre empresas

² É um conjunto de informações de natureza econômica, visa demonstrar o valor da riqueza gerada pela empresa e a distribuição para os elementos que contribuíram para sua geração (DE LUCA, 1998, p. 28).

³ Para esta investigação, foram escolhidos dois de aproximadamente 50 produtores de melado existentes no município de Santo Antônio da Patrulha (EMATER/RS, 2010).

produtoras de rapaduras e os produtores de melado. Além disso, é preciso entender algumas cláusulas contratuais e posteriormente entender a eficiência dos contratos para os envolvidos.

Neste sentido, foi possível o uso do contrato formal como ferramenta de negociação advinda de uma política pública, denominado Programa Puro Engenho.

Em relação à organização textual, este trabalho está dividido em cinco capítulos. O primeiro capítulo contém algumas definições de termos como mercado e as relações de negócios e, com mais especificidade os tipos de contratos. O segundo apresenta um breve histórico do município de Santo Antônio da Patrulha e dados referentes à cultura canavieira e à produção de derivados de cana-de-açúcar no Município. O terceiro capítulo apresenta dados referentes aos produtores de melado, e às fábricas de rapaduras e o quarto capítulo dados referentes às políticas públicas para o setor agroindustrial relacionada à cadeia produtiva da cana-de-açúcar. Finalmente, no quinto capítulo, serão apresentados os resultados acerca da eficiência dos contratos nas relações de negócios entre produtores de melado e as três maiores fábricas de rapaduras no município de Santo Antônio da Patrulha.

2. METODOLOGIA

Este estudo é de natureza básica porque pretende gerar conhecimentos sobre as relações de negócios entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras. Possui uma abordagem qualitativa, uma vez que se propõe analisar os contratos formais e informais entre empresas produtoras de rapaduras e fabricantes de melado no município de Santo Antônio da Patrulha e não “quantificar valores e trocas simbólicas nem submeter às provas de fato, pois os dados analisados são não numéricos e se valem de diferentes abordagens” (GERHARDT e SILVEIRA, 2009, p.32).

Trata-se de um estudo de caso, segundo Fonseca (2002) “o pesquisador não pretende intervir sobre o objeto a ser estudado, mas revelá-lo tal como ele o percebe” (FONSECA, 2002 p.33 apud GERHARDT e SILVEIRA, 2009, p.33).

Através de uma coleta de dados sobre as relações de negócios entre empresas produtoras de rapaduras e fabricantes de melado no município de Santo Antônio da Patrulha, buscou-se verificar se há o comprometimento entre as partes nas negociações, o cumprimento dos contratos firmados formal ou informalmente, identificando a eficiência dos mesmos.

Com o objetivo de analisar a eficiência dos contratos formais nas relações de negócios entre produtores de melado e as três maiores fábricas de rapaduras no município de Santo Antônio da Patrulha, RS, foram realizadas consultas bibliográficas, consultas a documentos relacionados a negociações estabelecidas entre produtores de melado e empresas produtoras de rapaduras, e entrevistas com agricultores e com responsáveis pelas instituições envolvidas.

As três empresas produtoras de rapaduras foram escolhidas por serem as maiores do ramo, considerando o valor adicionado. Esta importância se dá também pelo volume mensal comprado de matéria prima – melado – dos produtores rurais locais. Atualmente, aproximadamente 30 toneladas são consumidas de uma produção de aproximadamente 50 toneladas produzidas mensalmente.

Os produtores foram escolhidos de forma aleatória, considerando apenas a condição de produtor formal e informal. Para efeito deste estudo, considera-se produtor informal aquele que não tem contrato escrito, ou contrato firmado em

cartório, e produtor formal aquele que mantém um contrato por escrito de fornecimento, assinado em cartório ou não.

As informações referentes aos atores envolvidos foram obtidas através de entrevistas com roteiro de questões semiestruturadas, conforme apêndice A e B. “Estes tipos de questões permitem que o entrevistado emita livremente seu parecer sobre o assunto” (GERHARDT E SILVEIRA, 2009, p.72). Também foram utilizadas pesquisas bibliográficas, consulta a documentos e instituições como EMATER e Secretaria de Finanças da Prefeitura Municipal de Santo Antônio da Patrulha.

As entrevistas foram realizadas durante o mês de março e abril de 2011.

Para a identificação da participação do poder público na formalização dos contratos entre os produtores e as fábricas de rapaduras, a fonte de pesquisa utilizada foi o Programa Puro Engenho.

3. O MERCADO E AS RELAÇÕES DE NEGÓCIOS ENTRE OS PRODUTORES DE MELADO E AS FÁBRICAS DE RAPADURAS NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS

Este capítulo trabalha o conceito de mercado e as relações de negócios entre os produtores de melado com as fábricas de rapaduras no município de Santo Antônio da Patrulha, mais especificamente os acordos informais e os contratos formais firmados entre ambos. Apenas por opção metodológica este capítulo está subdividido em três seções: A primeira seção traz o conceito de mercado num sentido mais amplo, a segunda seção aborda o mercado local e a terceira seção trata do tema dos contratos.

3.1 O mercado

Segundo Hall e Lieberman (2003), uma definição concisa de mercado é: “um grupo de compradores e vendedores que têm potencial para negociar uns com os outros” (HALL e LIEBERMAN, 2003, p.56).

Já para Sandroni (2006), o termo mercado em seu Dicionário de Economia do Século XXI, é apresentado como:

Um grupo de compradores e vendedores que estão em contato suficientemente próximo para que as trocas entre eles afetem as condições de compra e venda dos demais. Um mercado existe quando compradores que pretendem trocar dinheiro por bens e serviços estão em contato com vendedores desses mesmos bens e serviços. Desse modo, o mercado pode ser entendido como o local, teórico ou não, do encontro regular entre compradores e vendedores de uma determinada economia (SANDRONI, 2006, p.378).

O mercado, local de encontro entre compradores e vendedores ainda segundo Sandroni (2006), “ocupa um determinado espaço físico, o que determina a sua abrangência geográfica”.

Sua dimensão pode ser internacional/nacional, regional/local. Esta abrangência para Waquil et al. (2010), está condicionada a fatores como: “características do produto, tecnologia de distribuição disponível, imposições legais e sanitárias”, entre outros (WAQUIL et al. 2010, p.14-15).

O mercado do melado de Santo Antônio da Patrulha, com relação à escala de produção, possui peculiaridades para a comercialização, pois se trata de um produto tipicamente da agricultura familiar.

Segundo Azevedo e Faulin (2005), a produção gerada pela agricultura familiar se comporta de forma diferente, pois para eles:

A agricultura familiar no Brasil de modo geral, opera com escala de produção inferior às da produção patronal. Isso ocorre tanto na produção voltada à subsistência da família como em vários modelos de agricultura familiar integrada à agroindústria (AZEVEDO e FAULIN, 2005, p.232).

O mercado do melado patrulhense não é diferente, uma vez que o destino é basicamente a agroindústria local contratante. Mas isso não exclui as outras formas de comercialização como a intermediação por terceiros e as aquisições pelo poder público.

Neste sentido pode-se dizer ainda que a característica principal para a comercialização do melado não seja o mercado *spot*⁴, pois este não prevê um compromisso futuro, o que torna inviável ao produtor esta modalidade.

3.2O mercado local

No que dizem respeito quanto ao mercado local, os maiores compradores de melado são as fábricas de rapaduras, que utilizam o melado como matéria prima para produção da rapadura e outros doces, além do envase para a venda *in natura* do produto.

Existem também os consumidores que compram o melado direto do produtor de forma artesanal, pois estes não dispõem de estrutura para envase e rotulagem do produto. Como o cultivo da cana-de-açúcar é bastante tradicional nas pequenas propriedades muitos deles o produzem para obtenção de renda.

Neste sentido, há também uma oferta maior que a demanda, onde normalmente as fábricas determinam os preços pagos. Um ponto positivo das negociações são os contratos firmados em cartório o que dá maior segurança aos vendedores e também aos compradores, pois nestes contratos está garantido o

⁴ O mercado *spot* é aquele em que os aspectos relevantes de compra e venda – como negociação, pagamento e entrega de produto – se consumam em um único instante, não havendo compromisso futuro entre as partes. É também denominado mercado físico (AZEVEDO e FAULIN, 2005, p.232).

fornecimento do produto com suas respectivas cotas de produção e os preços firmados.

Atualmente, a forma de comercialização são as vendas no mercado local por parte dos produtores e a nível nacional e até internacional por parte das fábricas. Sua abrangência geográfica está vinculada a aspectos legais e sanitários.

Assim, percebe-se nitidamente a especialização dos produtores na fabricação do melado, e das fábricas na transformação do melado e outros derivados.

Em todas as sociedades, as atividades econômicas costumam caracterizar-se pela especialização e pela troca. Indivíduos, empresas, regiões e países se especializam em determinadas funções porque não é possível desenvolver todas as atividades necessárias para suprir suas demandas - total autonomia. Além disso, as sociedades tendem a concentrar esforços nas funções nas quais são mais eficientes - ou que apresentam vantagens (WAQUIL et al. 2010, p.9).

O melado de cana-de-açúcar é um produto com poucas variações de preço, sua base produtiva está consolidada há muito tempo, não havendo muita variação em termos de produto ofertado ou de escassez desse produto. Existem algumas alterações de preços, referentes aos efeitos causados pelo clima, principalmente pela formação de geadas.

A cana-de-açúcar sofre quando há ocorrência de geada, o que acaba comprometendo sua qualidade e sua produtividade. Por ser cultivada ao longo dos anos, e pelo conhecimento empírico, o agricultor procura fazer suas lavouras nas regiões de maior altitude, evitando as zonas de várzea onde a incidência de geadas é maior.

Segundo Stupiello (1992a), citado por Chaves et al. (2005), os principais fatores de qualidade e produtividade da cana-de-açúcar são “a escolha de variedades de cana e do local ou ambiente de cultivo, resistência a pragas e doenças, e planejamento agrícola” (STUPIELLO, 1992a apud CHAVES et al. 2005, p.123).

Esta pequena variação do preço do melado não chega a ser impactante nos outros setores da cadeia produtiva. Primeiro, porque as fábricas não estão dispostas a pagar mais pelo produto quando diminui a oferta, pois geralmente substituem o melado por uma quantidade maior de açúcar cristal. O segundo fator a ser considerado são os contratos que estabelecem previamente, a quantidade a ser

fornecida, o período e o preço, tema que será mais aprofundado a partir do próximo tópico.

3.3 Os contratos

A comercialização de produtos oriundos da agricultura familiar se dá por diversos canais. Segundo Azevedo e Faulin (2005) “os canais de distribuição comumente usados são: ...mercado *spot*, contrato formal, contrato informal e parceria” (AZEVEDO e FAULIN, 2005, p.234).

Um dos significados do verbete contrato está no dicionário Aurélio (2008) como “acordo de duas ou mais pessoas, empresas, etc., que entre si transferem direito ou se sujeitam a uma obrigação” (AURÉLIO, 2008, p.163).

No Novo Código Civil, o termo contrato significa:

Acordo de intenções, servindo para instituir, mudar ou extinguir direitos. Através do contrato, escrito ou verbal, as partes envolvidas estabelecem critérios e obrigações mútuas como, por exemplo, custos e prazos (NOVO CÓDIGO CIVIL, 2002, Art.421).

Na atividade agropecuária, atualmente os contratos aparecem como um importante mecanismo de comercialização porque possibilita às partes o planejamento de suas ações.

Nas atuais circunstâncias do mercado, a formalização dos negócios pretende dar maior segurança, garantindo direitos e obrigações.

Assim, este estudo enfatiza o contrato bilateral⁵, ou seja, o tipo de contrato através do qual as partes estabelecem reciprocidade, assunto tratado a partir de então.

3.3.1 Contratos formais:

Os contratos formais são aqueles que só podem ser contraídos mediante escritura pública ou particular, por exemplo, a sociedade (MIRANDA, 2008 p. 5).

O contrato formal garante, por exemplo, que independente do que ocorrer com preços dos produtos no mercado - baixar ou subir, o vendedor e o comprador

⁵Contrato bilateral é aquele em que as partes assumem obrigações recíprocas (SANDRONI, 2006, p.129).

terão que honrar o compromisso assumido em contrato, ou seja, “são obrigados a comprar ou a vender certa quantidade de uma *commodity* a determinado preço e em determinada data futura” (BM&F, 2007a, p.11).

Os contratos formais podem ser de diferentes tipos, tais como contrato a termo, contrato futuro, contrato de opções e contrato de cooperação. Aqui, será tratado do contrato a termo e do contrato de cooperação. Este último instrumento é utilizado nas negociações entre os produtores de melado e as fábricas de rapadura em estudo neste trabalho.

Segundo Silva Neto, (2002) o contrato a termo pode ser definido como:

Um contrato que responsabiliza as partes – promessa - na compra e venda dos produtos agrícolas, definindo-se previamente preço, qualidade, quantidade, data e local de entrega futura dos produtos (SILVA NETO, 2002, p.38).

As características apresentadas no contrato a termo possibilitam a ideia de intersecção com as características presentes no contrato de cooperação.

O contrato de cooperação é o contrato através do qual os envolvidos cooperam entre si. Neste caso, por um lado os produtores garantem a adequação de suas instalações às normas sanitárias vigentes; entrega mensal do melado na quantidade e qualidade acertada previamente, entre outros fatores.

Por outro lado as fábricas se comprometem a comprar a cota pré estabelecida e a transportar o melado dos produtores até a fábrica. O contrato prevê ainda o preço mínimo, os prazos de pagamento; a revisão anual de valores; prazo de vigência; e, eventualmente as penalizações pelo descumprimento de alguma cláusula, por ambas as partes.

3.3.2 Contratos informais:

Este tipo de contrato é cimentado pelas relações de confiança, segundo Miranda (2008) “os contratos informais são aqueles que podem ser celebrados por simples acordo verbal” (MIRANDA, 2008, p.5).

Para Azevedo e Faulin (2005):

A utilização de contratos informais com base na confiança é motivada, sobretudo, pelo longo tempo de relacionamento e pela alta frequência nas transações. A frequência constitui um atributo importante para o desenvolvimento desta confiança. Cada vez que a transação se repete, o produtor tem uma nova chance para instaurar ou firmar sua reputação (AZEVEDO e FAULIN, 2005, p.232).

Na agricultura familiar é muito comum o uso da informalidade na negociação. Os produtores não utilizam esta modalidade de contrato só para vender sua produção, mas também para comprar os insumos para sua lavoura, investir em tecnologias, entre outros.

As negociações entre os produtores de melado, e as fábricas de rapaduras em Santo Antônio da Patrulha têm por tradição esta prática de negócio.

4. HISTÓRICO, CULTURA CANAVIEIRA E PRODUÇÃO DE MELADO NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS

Neste capítulo será apresentada uma breve localização e caracterização de Santo Antônio da Patrulha, seguida de histórico, da cultura canavieira, e da produção de melado de cana-de-açúcar neste município.

4.1 Histórico e localização do município de Santo Antônio da Patrulha, RS

Santo Antônio da Patrulha localiza-se na região Litoral Norte do Estado do Rio Grande do Sul. Duas rodovias: BR 290 - Free-way e; RS 030, cortam o município e dão acesso à cidade de Porto Alegre, distante 76 km, assim como o acesso ao litoral, a aproximadamente 50 km. Pela RS 474 tem-se ligação com Rolante, Taquara e a serra gaúcha.

O Município possui uma área territorial de 1.050 Km², com uma população estimada de 39.679 habitantes (IBGE, 2010).

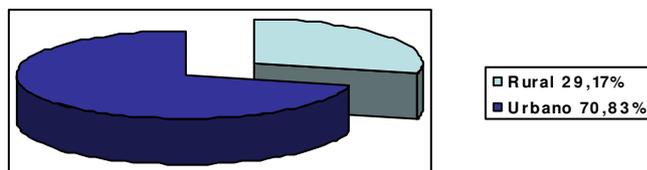


Figura 1: gráfico da população rural e urbana no município de Santo Antônio da Patrulha, RS. Fonte: IBGE, 2010.

O território municipal é dividido administrativamente em seis distritos: 1º distrito, correspondente a sua sede municipal, com sua área urbana e arredores; 2º distrito com sede em Miraguaia; 3º distrito com sede em Catanduva Grande; 4º distrito com sede em Pinheirinhos; 5º distrito com sede em Evaristo e; 6º distrito com sede em Chicolomã.

O município limita-se ao norte com os municípios de Rolante e Riozinho, a leste com os Municípios de Caraá e Osório, ao Sul com Capivari do Sul e Viamão e a Oeste com Taquara, Glorinha e Gravataí.

Sua localização geográfica compreende a transição entre a planície e o planalto sendo o marco Sul da Encosta da Serra do Mar.

A cultura predominante da área analisada deriva dos costumes e tradições açorianas e fortemente representada pela gastronomia, seguida pelas manifestações religiosas e de representações artísticas, com destaques para a dança e a música.

As manifestações religiosas se dividem em festas comunitárias compostas por missas, procissões e bailes, além das novenas e romarias. E nas representações artísticas, é mais comum a manifestação musical de cunho religioso, principalmente, com a apresentação da cantiga de reis. Ainda acontecem, manifestações musicais de cultivo às tradições açorianas, assim como, as manifestações artísticas representadas por peças de teatro e danças típicas. E, também, as tradições gaúchas representadas pela dança, música e provas campeiras são frequentemente praticadas na região.

Aspecto econômico: em Santo Antônio da Patrulha existem 1.283 empresas registradas com CNPJ no município, sendo que destas 193 empresas estão inscritas como indústria de transformação, com 2.988 empregados registrados, enquanto que 595 registros de comércio atacadista ou varejista empregam 908 pessoas.

O setor agropecuário registra 2.939 estabelecimentos, ocupando 8.507 pessoas em uma área de 79.726 ha. A orizicultura é cultivada nas várzeas em escala extensiva e com alta tecnologia, sendo responsável por uma significativa parcela na geração de ICMS. Na região serrana, distribuída em minifúndios, desenvolvem-se outras culturas tais como feijão, milho, fumo, cana-de-açúcar e mandioca.

Na pecuária, a criação de bovinos, devido as condições climáticas favoráveis, destaca-se como uma atividade econômica importante. Existe também o incentivo à criação de ovelhas e galinhas, ainda que esta produção não tenha alcançado patamares significativos no município.

A indústria metal mecânica alicerçou-se no município através da IMAP - Indústria Metalúrgica Agrícola Patrulhense e MASAL - Máquinas Agrícolas Santo Antônio Ltda, que provocaram a criação de uma série de outras pequenas indústrias que geram, empregam e asseguram uma expressiva fatia da arrecadação de ICMS – Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços do município.

Outro setor que possui forte representação no município é o alimentício, com produção de produtos naturais derivados da cana-de-açúcar, como a rapadura, melado, açúcar mascavo, entre outras iguarias, que impulsionaram a criação de

inúmeras empresas que exportam seus produtos, sendo consumidos em todo o estado do Rio Grande do Sul, várias unidades da Federação e países do Mercosul.

Também a produção de cachaça alcançou índices positivos, com a qualificação de culturas, métodos e trabalhadores, gerando um produto de alta qualidade e que é apreciado em vários mercados nacionais e internacionais.

4.2A cultura canavieira no município de Santo Antônio da Patrulha, RS

Os primeiros cultivos de cana-de-açúcar no município de Santo Antônio da Patrulha surgiram com a colonização portuguesa, e posteriormente, com os açorianos, que intensificaram o seu cultivo e deram impulso a produção de seus derivados como a cachaça, o melado e a rapadura.

Segundo Ramos et al. (1999) citando Barroso (1979):

As terras antes devolutas de Santo Antônio da Patrulha, agora gradativamente ocupadas, passam a ser cultivadas. Os açorianos já se haviam encarregado de fomentar o cultivo da terra. A ocupação passava agora, a concentrar-se na agricultura, com o predomínio do plantio da cana e do trigo (RAMOS et al. 2000, p.793 apud BARROSO, 1979, p.112).

Durante este período a agricultura ocupou a maioria das pequenas propriedades, o que provocou o esgotamento dos solos.

Dos produtos agrícolas cultivados, o trigo era o único comercializado no mercado externo e dependia do incentivo governamental, o que não ocorreu.

Segundo Ramos et al. (1999):

No final do século XVIII, a agricultura açoriana começa a decair (...). Somando-se a isso, falta apoio governamental (...). A decadência da agricultura nas encostas e no litoral só não é total porque o cultivo da mandioca e da cana-de-açúcar se mantém. A mandioca porque alimenta a pecuária (...) e a cana-de-açúcar, porque é matéria-prima que sustenta os primeiros engenhos, que abastecem os mercados da capital e campos de Cima da Serra (RAMOS et al. 1999, p.797).

Segundo Barroso (1979), no século XIX a cachaça, um dos derivados da cana é a principal fonte de arrecadação de impostos do município. (BARROSO, 1979, p.90).

A produção do açúcar e do melado também tem papel importante nas pequenas propriedades, por ser fonte de alimento e até de renda.

Segundo Costa (1999).

Alberto Ferreira da Costa, o Nenê Padre, nascido em 1886, (...) casou-se com Julieta Luiza Martha, a Morena. (...) O casal passou a residir na localidade de Cancela Preta, trabalhando com a ajuda dos filhos, em um engenho de cana-de-açúcar, fazendo melado e rapadura (COSTA, 1999, p.783).

Com o passar dos anos o cultivo da cana-de-açúcar foi se tornando a principal fonte de renda das famílias rurais do município, os produtos oriundos desta atividade eram comercializados em diversas regiões do Estado.

Todo o processo de beneficiamento da cana-de-açúcar geralmente era feito pelos próprios agricultores. Quem possuía um engenho de moagem, normalmente produzia os derivados, apropriando-se de todo o processo: cultivo, processamento e a comercialização.

Neste contexto, o município de Santo Antônio da Patrulha, no ano de 1938, era considerado o “principal produtor de cana-de-açúcar do Estado com uma produção média de 240 mil toneladas, correspondendo a 46% da produção total do estado do Rio Grande do Sul” (BARROSO, 2006, p.127).

Atualmente, o município possui inúmeras fábricas de doces derivados de cana-de-açúcar. A grande maioria desses estabelecimentos industriais não fabrica o melado e sim, compram-no de produtores.

Em contrapartida, e, com raríssimas exceções, alguns desses produtores transformam o melado em derivados. É importante destacar que as maiores e mais destacadas fábricas de doces do município, são oriundas de agricultores familiares que produziam o melado e seus derivados de forma rústica e artesanal.

Os sistemas produtivos relacionados à cadeia produtiva do melado, no que tange aos agricultores, poucas inovações foram adotadas, exceto a utilização de insumos químicos na lavoura, e a substituição do sistema de moagem da cana, que passou da tração animal para o elétrico.

O preparo do solo, manutenção e colheita, continuam do mesmo modo que os antepassados, nos produtores pesquisados.



Figura 2: vista parcial de uma Unidade de Produção Agrícola no município de Santo Antônio da Patrulha. Fonte: Ronaldo Borba, 2010.

Com relação aos demais atores da cadeia produtiva como a indústria, houve mudanças significativas, principalmente com a adoção de inovações tecnológicas. As agroindústrias procuraram assimilar inovações, estas já adotadas anteriormente por grandes corporações nas áreas de alimento, visando conquistar novos mercados.

A praticidade exigida pelos consumidores, aliada a produtos com qualidade superior, fez com que certas agroindústrias de doces derivados do melado se adequassem a essas exigências, e decidissem pela incorporação de determinados métodos e práticas que resultassem em produtividade e qualidade.

Houve durante essa transformação, a substituição do sistema de produção totalmente artesanal para o sistema produtivo semi-industrial. Foram essas empresas que “apostaram” em mudanças, se estruturaram e conseguiram alcançar novos mercados.

Se por um lado elas conseguiram evoluir e proporcionar seu crescimento, por outro, não conseguiram os produtores de melado, evoluir na mesma proporção. Isto implicou para os produtores uma baixa produtividade, comercializar a produção somente no mercado local, obter uma melhor remuneração pelo produto, e conseqüentemente a diminuição da renda.

4.3A produção de melado de cana-de-açúcar no município de Santo Antônio da Patrulha, RS

O território da cadeia produtiva do melado concentra-se nas terras mais altas e nas suas encostas, abrangendo áreas do primeiro e do segundo distrito. Não foram definidos limites rígidos, devido à impossibilidade de se fazer uma especificação exata dos elementos, portanto, alguns aspectos a serem abordados não se limitam apenas ao território em questão, mas de todo o município.

A figura 3 abaixo indica a distribuição das fábricas de rapadura e dos produtores de melado em Santo Antônio da Patrulha. A partir deste é feita a localização do território e em seguida, a sua descrição:

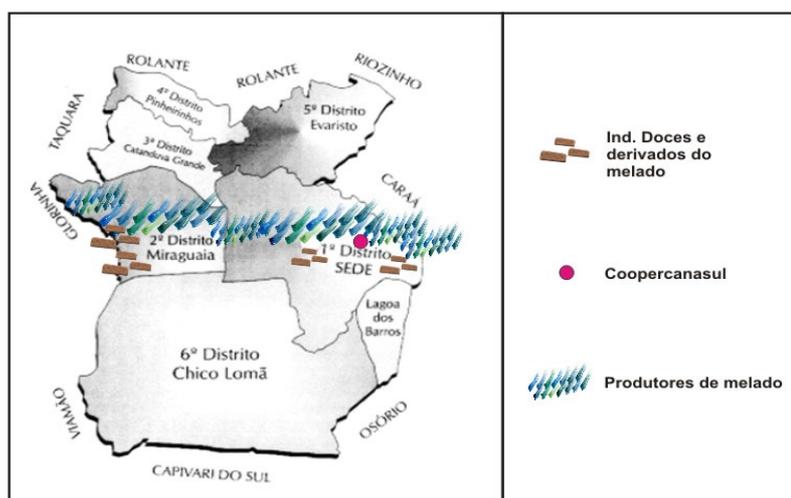


Figura 3: Mapa onde se concentra a cadeia produtiva do melado de cana-de-açúcar no município de Santo Antônio da Patrulha, RS. Fonte: Prefeitura Municipal de Santo Antônio da Patrulha. Legenda: Antônio C. Rocha, Ronaldo Borba, Sandra Ramos.

O 1º distrito é constituído pelas seguintes localidades: Sede, Palmeira do Sertão, Ribeirão, Montenegro, Lagoa, Casqueiro, Boa Vista, Portão I, Portão II e; o 2º distrito por: Imbirucú, Passo das Moças, Catanduvinha, Costa da Miraguaia, Vila Palmeira, Venturosa e Morro Agudo.

Uma das contribuições mais recentes para escoar a produção está na integração produtor/cooperativa. A COOPERCANASUL - Cooperativa dos Produtores de Cana-de-açúcar e Derivados do Estado do Rio Grande do Sul, localizada no mapa, é uma organização que em 2005 surgiu com o objetivo de fortalecer a produção.

Sua estrutura está em condições adequadas para diversificar a produção - melado comum, melado batido, melado em sachê, entre outros. Contribui também com a redução de custos, agregação de valor, incremento no volume de comercialização e acesso a outros mercados. Dessa forma reduz e evita a atuação dos intermediários, que agenciam a negociação produtor/indústria.

O Programa Municipal de Qualificação Produtiva do Melado e Açúcar Mascavo, denominado “Puro Engenho”, criado pelo Decreto Lei nº 423 de 19 de julho de 2007, também veio fortalecer a cadeia produtiva.

Anteriormente ao programa, a maioria dos produtores rurais trabalhava na informalidade e com muitas carências no que diz respeito à qualidade, a padronização, a higiene, a organização – ver figura 4 - e ao escoamento da produção de seus produtos.



Figura 4: foto de engenho para produção de melado fora das normas sanitárias instalado no município de Santo Antônio da Patrulha, RS. Fonte: Lindomar Arceno Cardoso, 2010.

Após a implantação do programa, alguns produtores dos estabelecimentos rurais participantes, fizeram melhorias em suas estruturas físicas a fim de receber o alvará sanitário, o que é positivo - ver figura 5. Além destas melhorias, estes produtores também participaram de cursos de boas práticas de fabricação.

O resultado destas ações possibilitou a produção de produtos com mais garantias às fábricas e aos consumidores, no que diz respeito à qualidade, a padronização, às quantidades e aos prazos de entrega.



Figura 5: foto de engenho para produção de melado dentro das normas sanitárias instalado no município de Santo Antônio da Patrulha, RS. Fonte: Lindomar Arceno Cardoso, 2010.

5. OS PRODUTORES DE MELADO E AS FÁBRICAS DE RAPADURAS NO MUNICÍPIO DE SANTO ANTÔNIO DA PATRULHA, RS

Este capítulo mostrará o perfil dos produtores de melado, e das três maiores fábricas de rapaduras estabelecidas no município de Santo Antônio da Patrulha.

5.1 Dos produtores

Segundo a EMATER/RS – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural local, atualmente cerca de cinquenta produtores rurais formais e informais fabricam melado de cana-de-açúcar no município. Esta produção lhes dá um valor agregado, pois há uma transformação da cana-de-açúcar em melado dentro da propriedade. São pequenos produtores da agricultura familiar que produzem juntos aproximadamente 50 ton/mês.

Pode-se dizer ainda, que na condição de agricultores familiares passaram a adotar determinadas tecnologias, a partir do uso dos insumos químicos em suas lavouras. A fertilização do solo a partir do sistema de pousio foi substituída pelo uso de fertilizantes industrializados e parte do processo desenvolvido na atividade rural passou a ser “agilizado” a partir da modernização da agricultura.

Da mesma forma, houve mudanças com relação à mão de obra e mercados, em decorrência do avanço tecnológico. Na década de 1960 ocorreu um grande volume de ofertas de trabalho com o surgimento da AGASA – Açúcar Gaúcho S/A, empresa estatal produtora de açúcar, implantada pelo então Governador de Estado Leonel Brizola (1959/1962).

Anteriormente ao fechamento da AGASA, a cana-de-açúcar que era produzida pelos agricultores era utilizada como matéria-prima na fabricação do açúcar. Após o fechamento da Usina estes produtores não tiveram como escoar sua produção.

Com o fechamento da AGASA na década de 1980, houve uma drástica redução da oferta de trabalho, isso acabou “agilizando” o processo migratório da zona rural para a zona urbana, principalmente da população mais jovem em busca de novas oportunidades de trabalho. Altera-se também o sistema de produção de

centenas de agricultores, configurando-se naquele momento um novo sistema agrário.

Para MAZOYER e ROUDART (2009):

O desenvolvimento de um sistema agrário resulta da dinâmica de suas unidades de produção. Costumamos dizer que há desenvolvimento geral quando todos os tipos de propriedades progredem, adquirindo novos meios de produção, desenvolvendo suas atividades, aumentando suas dimensões econômicas e seus resultados. O desenvolvimento é inegável quando certas unidades progredem muito mais depressa que outras. No entanto, ele é contraditório quando certas unidades progredem enquanto outras estão em crise e regredem. A crise de um sistema agrário é considerada geral, quando todos os tipos de unidades de produção regredem e tendem a desaparecer (MAZOYER e ROUDART, 2009, p.29).

Percebeu-se após esta nova realidade a busca dos agricultores por uma nova forma de produção, qual seja: a transformação da cana-de-açúcar em melado, cachaça, açúcar mascavo, rapadura e outros derivados, na própria unidade de produção agrícola.

Outra vertente de escoamento desta produção foi às fábricas de rapaduras. E é neste canal de negócios que se salienta possibilidade para desenvolver este trabalho, investigando as negociações estabelecidas entre produtores de melado e fabricantes de rapadura, especificamente no que diz respeito às formas de contratos que selam as negociações.

5.2 Das fábricas

5.2.1 Da Colônia⁶ Alimentos Naturais

A Família Melo e Freitas, após três gerações, mantém a característica peculiar de tirar da terra o produto e prepará-lo para a mesa de seus clientes, experiência adquirida no Arquipélago dos Açores.

A empresa fundada na década de 1960 tem na união familiar o segredo para o sucesso, pois é nela que encontram forças para vencer as dificuldades diárias, na busca incansável pelo desenvolvimento e crescimento da marca Da Colônia.

⁶ A grafia da expressão Da Colônia mantém o formato do registro da marca.

A Empresa gera mais de 300 empregos diretos e indiretos, proporciona a seus colaboradores um ambiente familiar, contando com uma equipe qualificada e atuante, na busca de uma política voltada para o desenvolvimento pessoal e profissional.

A fábrica DaColônia localizada na Costa da Miraguaia - 2º Distrito de Santo Antônio da Patrulha, cidade conhecida em todo país pelos tradicionais sonhos, cachaça e rapadura, vem através do tempo evoluindo e aprimorando seus conhecimentos e produtos, sem, contudo, perder o sabor e a qualidade da produção artesanal.

De acordo com informações contidas no *site* da empresa DaColônia, os produtos são elaborados com tecnologia moderna e com rigoroso controle de qualidade, proporcionando aos consumidores produtos saudáveis e nutritivos, mantendo as características do alimento natural.

Seguindo o mesmo site, a empresa afirma que “sua missão é fazer com que o cliente prove e sinta o sabor e a qualidade de cada um de seus produtos, pois é esta satisfação, somada ao carinho e respeito ao consumidor, que há anos norteiam a marca DaColônia”.



Figura 6: vista parcial da fábrica DaColônia na localidade de Costa da Miraguaia em Santo Antônio da Patrulha, RS. Fonte: Lindomar Arceno Cardoso, 2010.

5.2.2 Rapaduras Guimarães

Rapadura Guimarães é uma empresa de Santo Antônio da Patrulha, Rio Grande do Sul. Seus produtos são principalmente doces tradicionais da culinária brasileira.

Foi fundada em 1984. Seu Slogan “Uma doce tradição”. A família Guimarães dedica-se, há mais de um século, à produção e comercialização deste produto típico da gastronomia patruhense.

No início, a produção era artesanal. A cana-de-açúcar era plantada e moída em uma moenda de madeira para a produção do melado, onde era colocado num tacho sobre uma fôrnalha e, após ferver, ficava em ponto de rapadura. Ao esfriar, embrulhava-se em palha de milho, neste processo, trabalhavam todos os membros da família.

Mais tarde, foi adquirido um engenho de ferro para facilitar o trabalho, aumentando assim a produção. A partir daí, iniciou-se a comercialização da rapadura em Porto Alegre e Taquara, em viagens feitas com carreta de boi, demorando mais de cinco dias para chegar ao destino.

A atual empresa Rapadura Guimarães, na quinta geração da família, está formada há 20 anos, sendo que, há quatro anos, adquiriu a "Rapadura Deliciosa", empresa do mesmo setor. O negócio cresceu muito nos últimos anos e atende hoje, entre seus clientes, a rede das Lojas Americanas em todo o Brasil.



Figura 7: vista parcial da fábrica de Doces Guimarães na localidade de Costa da Miraguaia em Santo Antônio da Patrulha, RS. Fonte: Ronaldo Borba, 2011

5.2.3 Doces Santo Antônio

É uma empresa familiar, que atualmente produz mais de cinquenta tipos de doces à base de melado, açúcar mascavo, amendoim, banana e coco. Produz aproximadamente 160 ton/mês. Empenhada em atingir a qualidade total, investe em equipamentos, treinamentos e equipe técnica qualificada. O setor comercial é formado por representantes e distribuidores que atuam em diversas regiões do Brasil. Tem uma área industrial de 2.500 m².

A distribuição dos produtos é feita com frota própria, agilizando e qualificando as entregas. Participa de feiras como a EXPOAGAS – Exposição da Associação Gaúcha de Supermercados, ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados e festas regionais.

Para lembrar a origem dos Doces Santo Antonio temos que voltar aos anos de 1930, no interior da cidade de Santo Antônio da Patrulha.

O casal Souza cultivava a cana e produzia o melado, principal matéria-prima na produção da rapadura, doce tradicional da região. Em pouco tempo começaram a produzir este doce em maior quantidade e transportar com carretas de bois até a capital para comercialização.

Décadas depois, em 1983 o neto Sérgio Souza de Jesus, mantém a tradição familiar, porém, inicia uma produção em escala industrial criando novos produtos e sabores, usando a marca Santo Antônio.

Expandiu suas vendas e atingiu diversas regiões do país, tornando a Indústria de Doces Santo Antônio uma líder no mercado de doces artesanais.



Figura 8: vista parcial da fábrica de Doces Santo Antônio na localidade de Passo das Moças em Santo Antônio da Patrulha, RS. Fonte: Ronaldo Borba, 2011.

6. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA O SETOR

De iniciativa pública o programa Puro Engenho consolidou um instrumento da iniciativa privada no momento em que é firmado em cartório um contrato de cooperação, ou seja, a compra por parte das indústrias produtoras de doces a produção do melado produzido pelos produtores integrantes do projeto.

Nele há garantias aos produtores como preço mínimo, pagamento após 30 dias da entrega do produto, recolhimento da produção, inclusive com relação ao fornecimento das embalagens para transporte.

As garantias asseguradas às indústrias se referem ao fornecimento da cota assumida pelo produtor, a padronização e a qualidade do melado, que devem estar dentro das normas sanitárias.

Este contrato prevê ainda a revisão anual dos valores do preço mínimo acertado e sendo feito por uma comissão permanente de negociação que é formada por representantes do STR - Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Santo Antônio da Patrulha, das indústrias produtoras de doces e do grupo de produtores.

O programa Puro Engenho foi uma iniciativa do poder público municipal, junto com outras instituições e parceiros como o Banco do Brasil, SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, EMATER, SENAR/RS – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural, FARSUL – Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul, STR, produtores rurais e indústrias produtoras de doces e derivados de cana-de-açúcar.

Com recursos do PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar foi possível fazer a melhoria das instalações das unidades produtoras, e se enquadrar dentro das normas sanitárias vigentes, atendendo as necessidades de outros setores da cadeia produtiva.

Outras ações também são desenvolvidas para fomentar o desenvolvimento do setor. A FENACAN - Festa Nacional da Cana-de-açúcar é outro meio de promoção da produção dos derivados da cana, apoiado pelo poder público municipal. O melado e outros derivados da cana-de-açúcar são demonstrados e vendidos aos visitantes no interior do parque municipal, onde anualmente acontece a festa. Além disso, são divulgados e mostrados outros atrativos ligados à cadeia produtiva.

As feiras são espaços importantes para produtores comercializarem seus produtos, que vende de forma direta ao consumidor e com maior valor agregado.

Outra medida de importância promovida pelo poder público, foi divulgada recentemente e trata-se de uma reunião entre o prefeito de Santo Antônio da Patrulha e os produtores de rapadura do município, no dia 12 de novembro de 2010, a fim de tratar da implementação da qualidade do produto e da criação de um selo para a rapadura de Santo Antônio da Patrulha.

Na opinião do prefeito, divulgado pela assessoria de imprensa da prefeitura, através de seu site, a rapadura é importante para o município, pois em diversos aspectos, seja como marca do município, na economia e na geração de empregos.

O prefeito acrescenta que:

Hoje por onde passo, as pessoas associam a nossa cidade a saborosa rapadura. Precisamos urgentemente agregar valor ao nosso produto, qualificando ainda mais a produção e criando um selo da rapadura de Santo Antônio” (FOLHA PATRULHENSE, 2010 p. 08).

Na ocasião, o prefeito também referiu-se a algumas entidades como a CIENTEC – Fundação de Ciência e Tecnologia, a FURG – Universidade Federal do Rio Grande, formadoras de cursos na área de processamento de alimentos que, poderão contribuir para a implementação de tais propostas.

Recentemente, no final do mês de dezembro de 2010, em reunião realizada com agricultores, políticos, entidades comerciais e empresários ligados à cadeia produtiva da cana-de-açúcar foi aprovada redução das alíquotas na comercialização dos produtos derivados da cana-de-açúcar beneficiando o setor.

Embora este crédito fiscal aplique-se, exclusivamente, às aquisições de produtor rural que possua alvará sanitário, convém destacar que o decreto nº 47.748, publicado no Diário Oficial do Estado - RS, garante aos estabelecimentos fabricantes de rapadura simples e mistas “a redução do ICMS de 17% para 12%, nas aquisições internas de melado e de açúcar mascavo, de produtor rural” (DIÁRIO OFICIAL DO RS, 2010, p.18).

7. OS RESULTADOS DA INVESTIGAÇÃO DOS CONTRATOS ESTABELECIDOS ENTRE AS FÁBRICAS E PRODUTORES DE MELADO

As entrevistas ocorreram no mês de março e abril de 2011. Como citado anteriormente, foram entrevistados dois produtores rurais e três fábricas de rapaduras no município de Santo Antônio da Patrulha.

Por opção dos entrevistados, não será divulgada a identidade dos mesmos. Neste sentido a identificação ocorrerá da seguinte forma: no caso dos produtores de melado, um será tratado de “Produtor Informal” e o outro de “Produtor Formal”. Já as fábricas de rapaduras, uma será tratada de “Fábrica A”, a outra de “Fábrica B”, e a última, de “Fábrica C”.

A denominação de Produtor Formal se dá por haver um contrato formalizado de fornecimento de melado a uma das fábricas de rapaduras, neste caso à Fábrica A.

O Produtor Formal reside na localidade de Ribeirão, em Santo Antônio da Patrulha. Iniciou as atividades de produção de melado na propriedade no ano de 2006. Segundo ele, a fabricação de melado se tornou uma opção mais viável do que a produção de açúcar mascavo, pois o melado, apesar de não ser tão valorizado quanto o açúcar, ocupa a mão de obra disponível na propriedade.

A contratação de mão de obra, necessária na produção do açúcar, mesmo que temporária, geraria na opinião do produtor, um custo adicional.

Segundo o produtor, toda a sua produção é destinada a duas fábricas de rapaduras do município. Com a fábrica A o produtor tem um contrato formal e vende o maior volume da produção, o excedente é vendido a uma fábrica de menor porte.

Para o entrevistado, o contrato formal passou a ser utilizado para dar “...*garantia ao comércio...*”, o que trouxe benefícios a ele. Quando perguntado, qual era a forma de contrato mais vantajosa - a formal ou a informal, respondeu que a formal é mais vantajosa, pois ela dá a “...*garantia da comercialização da produção*”.

Segundo ele, só foi possível o uso desta ferramenta – contrato formal, pela interferência do poder público, através do programa Puro Engenho. Esta forma de negociação vem fortalecendo e ampliando as relações comerciais, atendendo assim suas expectativas.

A denominação de Produtor Informal se dá pelo fato deste produtor rural fornecer sua produção de melado de modo informal, ou seja, sem um contrato assinado entre ele e a fábrica de rapaduras.

O Produtor Informal pesquisado reside na localidade de Catanduva Grande, em Santo Antônio da Patrulha, produz melado desde o ano de 1980. Iniciou a fabricação de melado para agregar valor e aumentar a renda.

Segundo ele, desde o início, o destino dado a sua produção sempre foi às fábricas de rapaduras do município. Atualmente fornece sua produção a duas empresas locais, uma das empresas faz parte deste estudo. Neste caso a fábrica B.

O produtor disse que nunca existiu, e também que não houve uma proposta de fornecimento com contrato formal por parte da empresa.

Quando perguntado qual a forma de contrato é mais vantajosa, a formal ou a informal, respondeu que *“...acho que o formal, porque as vezes o produtor fabrica o melado e fica com o produto estocado muito tempo, chegando as vezes a estragar. O pagamento também atrasa, já fiquei quatro meses sem receber...”*.

Questionado sobre o mesmo assunto, foi perguntado se o modelo de contrato atual usado pela empresa vem atendendo às expectativas de comprometimento nas negociações, respondeu *“...já vi que de maneira informal não tem muito comprometimento, como falei antes, já perdi melado por conta desta demora. Acho que o contrato formal poderia resolver isto. Estou até pensando em parar de fornecer para esta empresa”*.

A Fábrica A iniciou suas atividades em meados da década de 1960, nesta época as negociações para a compra de melado se dava de modo informal. Também neste período não havia uma seleção dos fornecedores, a empresa comprava o melado dos produtores que iam até a fábrica oferecer o produto. Segundo o proprietário *“...não existia exclusividade”* com qualquer produtor.

Somente após um longo período, as formas de negociação começam a ser alteradas. Com o aumento da demanda, era necessário um maior comprometimento do fornecedor. Passou-se então a selecionar os fornecedores, mesmo que ainda sem um contrato.

A partir do ano de 2005 em parceria com o SEBRAE, os contratos passaram a ser utilizados como instrumentos de negociação. Segundo o proprietário, o contrato formal passou a ser utilizado *“...para uma maior garantia, quanto ao comprometimento de entrega e a qualidade do produto”*. Atualmente todos os

fornecedores de melado e açúcar mascavo possuem contrato formal com a empresa.

Perguntado se o contrato formal trouxe benefícios para a empresa, o proprietário respondeu: *“...sim, agora temos um documento assinado trazendo tranquilidade para ambas as partes, pois na verdade o contrato formal traz muitas vantagens, entre elas a garantia de entrega e o preço já definido”*.

Segundo ele a interferência do poder público através da Prefeitura Municipal, EMATER e SEBRAE, foram decisivas para que as negociações ocorressem a partir do uso de documento formal. Em sua opinião, este modelo vem atendendo as expectativas da empresa, que está cumprindo rigorosamente os contratos.

A Fábrica B iniciou suas atividades em abril do ano de 1982, segundo o proprietário a negociação para compra de melado, desde o início da abertura da empresa, se dá de modo informal. No início os produtores vinham até a fábrica oferecer o produto, assim se dando a negociação. Hoje a fábrica vai até os produtores e compra o melado.

A escolha dos fornecedores é feita principalmente pela qualidade do melado e também pelo preço.

Quando perguntado se houve alguma alteração nas formas de negociação, o proprietário respondeu *“...apesar de existir hoje no município o controle através de um selo de qualidade, nós não adotamos ainda, nenhum contrato com os produtores”*. O proprietário disse ainda, que a implantação do selo foi iniciativa do poder público para melhorar a qualidade da rapadura e produtos derivados da cana-de-açúcar. Em sua opinião, o modelo de contrato informal vem atendendo às expectativas da empresa.

A Fábrica C iniciou as atividades no ano de 1983, nas negociações com os produtores de melado na época da abertura da empresa, as compras eram feitas de modo individual e sem compromisso com o produtor. Não havia uma seleção dos fornecedores.

Segundo o entrevistado *“...houve alterações nas formas de negociação, pois hoje fazemos uma programação de produção com nossos produtores, desta forma facilita o controle e a qualidade do produto...”*.

O contrato formal passou a ser utilizado pela empresa a partir do ano de 2007 por ser a maneira de ter um melhor padrão e controlar a qualidade do melado.

Atualmente são quatro produtores entregando sua produção com contrato formal com a empresa.

O entrevistado diz ainda, que não existem outras formas de contrato com a empresa, pois a forma de contrato mais vantajosa é a formal, pois “...*assim existe um comprometimento entre ambas as partes, produtor e empresa...*”.

Quando perguntado se houve interferência do poder público para que estas negociações ocorressem a partir do uso de documento formal, foi taxativo “...*sim, tivemos um apoio muito grande da EMATER e da Prefeitura...*”.

Finalizando a entrevista, ele diz que o modelo de contrato utilizado vem atendendo as expectativas da empresa.

7.1 Análise dos resultados a partir do uso dos contratos formais e informais

A investigação possibilitou a identificação de alguns aspectos das relações entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras, que se dão no âmbito formal, ou informal.

Durante esta investigação pode-se observar que das três fábricas de rapaduras entrevistadas, uma ainda permanece comprando de modo informal de seus fornecedores e as outras duas de modo formal.

Diferentemente das negociações ocorridas no passado onde a compra e venda na sua totalidade se dava de modo informal e individualmente, atualmente há uma negociação conjunta através do programa Puro Engenho.

Nestas negociações procura-se garantir um produto de boa qualidade, preço mínimo, prazos de pagamentos e de entrega.

Segundo relato do produtor informal pesquisado, os riscos são eminentes na hora da comercialização da produção, o que às vezes lhe causa prejuízos. Por outro lado, as declarações do produtor que tem na formalização a garantia de entrega da sua produção, enaltece os acertos do programa.

Com as fábricas que utilizam o contrato formal não é diferente, para elas este instrumento dá garantias da compra e traz tranqüilidade, o que permite um melhor planejamento, podendo programar a produção de doces e ter assegurado o fornecimento da matéria prima. O contrato formal veio selar compromisso entre as partes.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Santo Antônio da Patrulha tem sua história ligada à produção de cana-de-açúcar e derivados. Os engenhos de melado e a produção de aguardente já deram a Santo Antônio a condição de município mais industrializado do Estado do Rio Grande do Sul.

A produção e a comercialização do melado vêm mudando com a finalidade de atender a demanda do mercado.

Após analisar as relações de negócios entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras, pode-se fazer algumas considerações referentes ao tema estudado.

Dentre os inúmeros produtos agrícolas produzidos em Santo Antônio da Patrulha, o melado de cana-de-açúcar e toda sua cadeia produtiva vêm se reorganizando nesta última década, com o objetivo de buscar alternativas para enfrentar um mercado cada vez mais exigente e competitivo.

Esta constatação é baseada nas mudanças provocadas por iniciativas como o Programa Puro Engenho, que visa à melhoria das estruturas produtivas, a qualificação dos produtos com a aplicação das Boas Práticas de Fabricação e a garantia de mercado.

Esta garantia de mercado dá estabilidade tanto para produtores, que podem manter ou até ampliar a área plantada de cana-de-açúcar, como para as fábricas, que podem programar a produção de doces e ter assegurado o fornecimento da matéria-prima, sem grandes oscilações de preços.

Nas relações de negócios entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras, foi possível durante o estudo, identificar a existência de contratos formais e informais.

Neste sentido, percebe-se que os contratos formais são importantes instrumentos de comercialização que selam compromissos, e proporcionam a cooperação entre as partes.

Por outro lado, a informalidade tende a fragilizar as negociações estabelecidas entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras.

Os contratos informais, se comparados aos contratos formais, podem descomprometer em maior grau, os acordos estabelecidos. A informalidade facilita o

rompimento dos acordos à medida que uma das partes se julga beneficiada de alguma forma.

O relato dado pelo produtor informal pesquisado evidencia esta instabilidade. Segundo ele, inúmeras vezes ficou esperando o comprador para levar sua produção, e em alguns momentos chegou a perder o produto pela demora no recolhimento.

Por parte das fábricas, o contrato informal é usado por apenas uma empresa. Para ela este tipo de contrato traz vantagem no preço pago pelo melado, mas ao mesmo tempo, correm riscos de desabastecimento de matéria prima, por falta de compromisso do fornecedor.

As fábricas que adotaram o contrato formal, afirmam que este instrumento traz garantias do fornecimento de matéria prima, padronização do produto, e garantia de preço. O que os contratos informais não asseguram.

Outro ponto a ser considerado é o apoio de entidades públicas como EMATER e Prefeitura Municipal, e privadas como SEBRAE, Sindicato dos Trabalhadores Rurais e Coopercanasul na reorganização e fortalecimento da cadeia produtiva do melado.

Essas entidades promoveram ações conjuntas ou individuais, nas quais duas se destacaram: uma delas é com relação à adequação às normas sanitárias e Boas Práticas de Fabricação e a outra está relacionada à formalização dos contratos.

Esta caminhada rumo à adequação às normas e aos contratos formais faz com que algumas barreiras restritivas a expansão do mercado, possam ser superadas, possibilitando a comercialização do melado e outros derivados não só em nível local e regional, mas em nível nacional, em estados como São Paulo e Rio de Janeiro e, em nível internacional, em países como Uruguai e Argentina.

Estas formalizações dão garantias de preços, qualidade, quantidade, transporte, prazos e pagamentos tanto para os produtores como para as fábricas.

Outra consideração a ser feita, é que somente à adequação às normas não garante esta expansão, sendo os contratos formais, instrumentos importantes nestas relações comerciais. Pressupõe-se então, que estas formalizações são fundamentais à permanência no mercado.

As cadeias produtivas mais organizadas e melhor estruturadas tendem a atingir mercados com maior abrangência geográfica. Se usarmos como exemplo alguns produtos agrícolas que fazem parte da pauta de exportação do país como a

soja, o arroz, e o açúcar, vimos a existência de diversos tipos de contratos, inclusive o contrato a termo, que foi utilizado neste trabalho como referência teórica, pela similaridade com o contrato de cooperação, mecanismo de comercialização usado entre os produtores de melado e as fábricas de rapaduras.

A informalidade tende a desaparecer, haja vista a exigência destes mercados com relação à segurança dos negócios, aos aspectos sanitários, à segurança alimentar, entre outros.

Os produtores informais têm de ver na formalização a oportunidade de serem inseridos neste novo mercado, de outra forma abdicarão de uma produção agregada onde todo o processo de produção do melado é praticado dentro da propriedade, vindo a ser apenas um produtor de cana-de-açúcar.

No passado a AGASA foi determinante ao desenvolvimento da agricultura familiar e ao desenvolvimento da economia do município de Santo Antônio da Patrulha, o programa Puro Engenho poderá ser também um marco nesta nova dinâmica da cadeia produtiva da cana-de-açúcar.

O que reforça esta intenção são os indicadores apontados por organismos como a FAO – Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação, que aponta para um crescimento da demanda mundial por alimentos.

Pela crescente demanda, e por serem considerados alimentos saudáveis, alguns derivados da cana-de-açúcar, como o melado e o açúcar mascavo, já são realidade na merenda dos alunos da rede pública de ensino, intensificada pela Lei Federal Nº 11.947/2009, que dispõe sobre a aquisição de produtos para a alimentação escolar. Cresce também a procura, por parte do grande público, por este tipo de alimento.

Portanto, a cadeia produtiva da cana-de-açúcar em Santo Antônio da Patrulha acompanhada de políticas públicas, poderá constituir-se num elemento relevante ao desenvolvimento rural local.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Paulo Furquim de; FAULIN, Evandro Jacóia. *Comercialização na Agricultura Familiar*. In: BATALHA, Mário Otávio; FILHO, Hildo Meireles de Souza (Org.). *Gestão Integrada da Agricultura Familiar*. São Carlos: Editora UFSCAR, 2005. cap. 8, p. 232.

BARROSO, Véra Lúcia Maciel et al. Santo Antônio da Patrulha: re-conhecendo sua história (Org.) - Porto Alegre: Ed. EST, 1ª edição, 1104 p, 2000 – *A trajetória da família Costa na lavoura orizícola*, Maria Eloísa da Costa p. 783.

BARROSO, Véra Lúcia Maciel. *Moendas Caladas: Açúcar Gaúcho S.A. – AGASA: um projeto popular silenciado*: Santo Antônio da Patrulha e Litoral Norte do Rio Grande do Sul (1957-1990) Tese (Doutorado em História) – Programa de Pós-Graduação em História da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

BM&F – Bolsa de Mercadorias e Futuros. *Mercado futuro: conceitos e definições*. São Paulo: Instituto Educacional BM&F, 2007^a.

BORBA, Ronaldo; RAMOS, Sandra Rosane da Silva; ROCHA, Antônio Cesar da *Diagnóstico sobre gestão territorial da cadeia produtiva do melado de cana-de-açúcar*. Curso de Graduação em Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural, UFRGS, 2010.

CHAVES, José Benício Paes; FERNANDES, Aline Regina; SILVA, Carlos Arthur Barbosa da. Produção de Açúcar Mascavo, Melado e Rapadura. In: FERNANDES, Aline Regina; SILVA, Carlos Arthur Barbosa da. *Projetos de Empreendimentos Agroindustriais: produtos de origem vegetal*. Viçosa: Editora UFV, Volume 2, 2005, p. 119 a 169.

DACOLÔNIA Alimentos Naturais. Disponível em: <http://www.dacolonias.com.br/index.php?secao=empresa>. Acesso em 22 de janeiro de 2011.

DE LUCA, Márcia Martins Mendes. *Demonstração do valor adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB*. São Paulo: Atlas, 1998.

Dinâmica e diferenciação dos sistemas agrários/ Lovois de Andrade Miguel; coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

DIREITO BRASIL – Publicações. Disponível em: <http://www.direitobrasil.adv.br/artigos/cont.pdf>. Acesso em 18 de abril de 2011.

DOCES SANTO ANTÔNIO. Disponível em: <http://www.docesantoantonio.com.br/?area=empresa>. Acesso em 22 de janeiro de 2011.

ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Diário Oficial. Decreto nº 47.748 p. 18 de 31 de dezembro de 2010. Companhia Riograndense de Artes Gráficas. Porto Alegre.

ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Jornal Folha Patrulhense, p. 08 de 6 de janeiro de 2011. Gráfica Editora Patrulhense. Santo Antônio da Patrulha.

FERNANDES, Aline Regina; SILVA, Carlos Arthur Barbosa da. *Projetos de Empreendimentos Agroindustriais: Produtos de Origem Vegetal*. Viçosa: Editora UFV, Volume 2, 2005.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *O Dicionário da Língua Portuguesa*. Curitiba: Editora Positivo, 2008.

HALL, Robert Ernest; LIEBERMAN, Max. *Microeconomia: princípios e aplicações*. São Paulo: Pioneira Thomsom Learning, 2003.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1>. Acesso em 22 de janeiro de 2011.

IRGA – Instituto Rio Grandense do Arroz. Disponível em: http://www.irga.rs.gov.br/uploads/anexos/1299787796Area_producao_e_Produtivida_de.pdf. Acesso em 08 de março de 2001.

MAZOYER, Marcel e ROUDART, Laurence. A teoria dos sistemas agrários. In: MIGUEL, Lovois de Andrade. (Org.) *Dinâmica e diferenciação de sistemas agrários*. Porto Alegre: Editora UFRGS, 2009 p. 25 a 31 (Série Educação a Distância).

Mercados e comercialização de produtos agrícolas/ Paulo Dabdab Waquil, Marcelo Miele [e] Glauco Schultz; coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010.

Métodos de pesquisa/ [organizado por] Tatiana Engel Gerhardt e Denise Tolfo Silveira; coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

MIRANDA, Maria Bernadete. *Teoria Geral dos Contratos*. São Paulo: Editora Publicações Direito Brasil, Volume 2, 2008.

NOVO CÓDIGO CIVIL e LEGISLAÇÃO CORRELATA, Lei nº 10.406, de 10/01/2002), Livro I, Dos Contratos em Geral, Art. 421, Capítulo I. Disponível em <http://www.dominiopublico.gov.br>, Brasília 2003. Acesso em 08 de abril de 2011.

RAMOS, Sônia Dalmar Braga; SOUZA, Carmen Zeli Vargas Gil; WERMANN, Alfeu. *S.A.P: um perfil econômico e suas limitações* – TCC (Sociologia Política) - Trabalho de Conclusão do Curso de Pós Graduação da Unisinos, 1992.

SANDRONI, Paulo (Org.). *Dicionário de Economia do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2006.

SILVA NETO, Lauro de Araújo. *Derivativos: definições, emprego e risco*. São Paulo. Atlas, 4. Ed, 2002.

WIKIPÉDIA – A enciclopédia livre. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/Rapadura_Guimar%C3%A3es. Acesso em 22 de janeiro de 2011.

APÊNDICES**Apêndice A****ROTEIRO DE ENTREVISTA - FÁBRICAS**

Data da entrevista: ____/____/____

Dados gerais do empreendimento

Nome do entrevistado: _____

Nome do empreendimento: _____

Localidade: _____

Contato (telefone e e-mail): _____

Informações sobre a constituição e os benefícios da formalidade das negociações empresa x produtores

- 1) Quando iniciaram as atividades da Empresa?

- 2) Como eram as negociações com os produtores de melado na época da abertura da empresa?

- 3) Como ocorria a seleção dos fornecedores de melado na época da implantação da empresa?

- 4) Alterações nas formas de negociação? Quais?

- 5) Quando o contrato formal passou a ser utilizado?

- 6) Por que o contrato formal passou a ser utilizado?

- 7) Como ocorreu a formalização dos contratos entre produtores de melado e fabricas de rapadura? Existe registro em cartório?

8) Qual é o percentual de fornecedores com contratos formais com esta empresa?

9) Existem outras formas de contrato entre a empresa e os fornecedores de melado? Quais?

<p>Informações sobre os entraves/dificuldades nas negociações empresa x produtores</p>

10) O contrato formal trouxe benefícios para a empresa?

11) Qual a forma de contrato é mais vantajosa para a empresa? A formal ou a informal? Por quê?

12) Houve interferência do poder público (Prefeitura, Emater) para que as negociações ocorressem a partir do uso de documento formal?

13) Em sua opinião, o modelo de contrato usado pela empresa vem atendendo as expectativas de comprometimento nas negociações?

Apêndice B**ROTEIRO DE ENTREVISTA - PRODUTORES**

Data da entrevista: ____/____/____

Dados gerais do produtor

Nome do entrevistado: _____

Nome da Unidade de Produção: _____

Localidade: _____

Contato: _____

Informações sobre a atividade e os benefícios das negociações com as empresas

1) Quando iniciaram as atividades de produção de melado na propriedade?

2) Por que iniciou a produção de melado na propriedade?

3) Qual o destino que era dado ao melado produzido?

4) O melado é comercializado com empresas locais? Quais?

5) Existe contrato de fornecimento com as empresas? Formal ou informal?

6) Por que o contrato formal passou a ser utilizado?

Informações sobre os entraves/dificuldades nas negociações empresa x produtores

7) O contrato formal trouxe benefícios para o produtor?

8) Qual a forma de contrato é mais vantajosa para o produtor? A formal ou a informal? Por quê?

9) Houve interferência do poder público (Prefeitura, Emater) para que as negociações ocorressem a partir do uso de documento formal?

10) Em sua opinião, o modelo de contrato usado pela empresa vem atendendo as expectativas de comprometimento nas negociações?

ANEXOS

Anexo 1

TERMO DE CONSENTIMENTO INFORMADO, LIVRE E ESCLARECIDO

Trabalho de Conclusão de Curso
INSTITUIÇÃO RESPONSÁVEL – UFRGS

NOME: _____

RG/CPF: _____

Este **Consentimento Informado** explica o Trabalho de Conclusão de Curso “**As relações de negócios entre produtores de melado e as fábricas de rapaduras de Santo Antônio da Patrulha**” para o qual você está sendo convidado a participar. Por favor, leia atentamente o texto abaixo e esclareça todas as suas dúvidas antes de assinar.

Aceito participar do **Trabalho de Conclusão de Curso** “As relações de negócios entre produtores de melado e as fábricas de rapaduras de Santo Antônio da Patrulha” – **do Curso de Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural – PLAGEDER**, que tem como objetivo *Identificar a eficiência dos contratos nas relações de parceria entre produtores de melado e as três maiores fábricas de rapaduras de Santo Antônio da Patrulha.*

A minha participação consiste na recepção do aluno Ronaldo Borba para a realização de entrevista.

Fui orientado de que as informações obtidas neste Trabalho de Conclusão serão arquivadas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul/UFRGS e que este projeto/pesquisa resultará em um **Trabalho de Conclusão de Curso** escrito pelo aluno. Para isso, () **AUTORIZO** / () **NÃO AUTORIZO** a minha identificação () Da Colônia Alimentos Naturais () Rapaduras Guimarães () Doces Santo Antônio

Declaro ter lido as informações acima e estou ciente dos procedimentos para a realização do Trabalho de Conclusão de Curso, estando de acordo.

Assinatura _____

Santo Antônio da Patrulha, ____/____/2011

Anexo 2

CONTRATO DE COOPERAÇÃO

Pelo presente instrumento particular de cooperação, de um lado Sr. RONALDO BORBA, brasileiro, casado, agricultor, inscrito no RG sob o nº. 8048282076 e no CPF sob o nº. 455650150-49, residente e domiciliado na Rua Ângelo Tedesco, nº 910 – Bairro Várzea, em Santo Antônio da Patrulha/RS, doravante denominada de CONTRATADO, e de outro lado EMPRESA SERGIO S. DE JESUS – nome fantasia RAPADURAS SANTO ANTÔNIO, Inscrito no CNPJ nº 90.396.094/0001-52, representada através do Diretor Proprietário SÉRGIO SOUZA DE JESUS, brasileiro, casado, residente e domiciliado na Costa do Miraguaia – Passo das Moças, 2º Distrito de Santo Antônio da Patrulha, doravante denominado de CONTRATANTE, tem entre si como justo e contratado o que segue:

CLÁUSULA PRIMEIRA - O objeto do presente contrato versa a respeito da compra, pelo contratante e venda de 8.400 Kg de melado, pelo contratado, por mês. O início do fornecimento dar-se-á a partir do momento que o produtor contratado concluir as adequações nas instalações e equipamentos de produção;

CLÁUSULA SEGUNDA – O preço mínimo do Kg do melado será de R\$ 0,91 (noventa e um centavos de real) e do kg do açúcar mascavo será de R\$ 1,50 (um real e cinquenta centavos).

CLÁUSULA TERCEIRA – O prazo de vigência do presente contrato será de dois anos consecutivos, podendo ser renovado se houver interesse entre as partes;

CLÁUSULA QUARTA – O pagamento ao contratado será efetuado em até trinta dias a contar da realização de cada entrega da mercadoria.

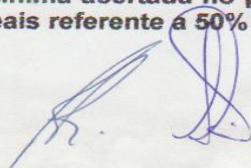
CLÁUSULA QUINTA – O contratado se compromete a fornecer a cota assumida na Cláusula Primeira deste contrato e o contratante em comprar a cota mínima aqui estabelecida, sendo de livre negociação o volume restante da sua produção.

CLÁUSULA SEXTA – A revisão anual dos valores do preço mínimo acertado, será efetivada através da Comissão Permanente de Negociação, que será formada por representante do Sindicato dos Trabalhadores Rurais, Fabricantes de Rapaduras, da Coopercanasul e do coordenador do grupo dos produtores contratados;

Além disso, a CPN terá a função de, sempre que necessário, negociar novos preços de mercado a serem pagos aos produtores contratados;
A CPN também tratará sobre a padronização da qualidade da matéria-prima a ser fornecida;

CLÁUSULA SÉTIMA – O contratado só não será penalizado pelo fato da não entrega da matéria-prima, no caso de sofrer problemas de saúde, atestado por médico, nos casos de imprevistos climáticos e de danos aos equipamentos, devendo ser atestado através de laudo da Emater local. Caso contrário, será aplicada ao contratado, multa no percentual de dez por cento sobre o valor da cota mínima aqui estabelecida.

CLÁUSULA OITAVA – O contratante, não realizando a compra devida da cota mínima acertada no presente contrato, sofrerá a aplicação de multa no valor em reais referente a 50% do valor da cota assumida pelo produtor contratado.



Anexo 3

CLÁUSULA NONA – O contratante dará prioridade de compra para os produtores de açúcar mascavo e melado, participantes do projeto, sendo que o processo produtivo e os produtos deverão, obrigatoriamente, respeitarem a legislação sanitária estadual.

CLÁUSULA DÉCIMA – O grau brix do melado será no mínimo de 70 graus brix;

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – No caso de uma das partes interromper seu processo produtivo, a Comissão Permanente de Negociação analisará a situação, podendo dar por encerrado o instrumento do contrato, mediante aviso-prévio de 30 dias;

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – O recolhimento da produção será de responsabilidade da contratante, inclusive com relação ao fornecimento das embalagens plásticas adequadas;

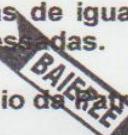
CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - As análises físico-química e bacteriológica do açúcar mascavo e do melado serão realizadas no mínimo uma vez a cada seis meses, cujas amostras serão coletadas na propriedade do fornecedor, sendo que os resultados deverão estar dentro dos padrões permitidos pela legislação sanitária específica; Se os produtos do contratado não estiverem cumprindo a legislação sanitária, o mesmo terá um prazo de 30 dias para promover as adequações e novamente submeter-se às análises requeridas;

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – Os produtores que farão os investimentos de adequação das instalações a partir de recursos captados via PRONAF, através do Banco do Brasil S/A, terão um prazo de 60 dias para a finalização da obra civil, a contar da data da liberação dos recursos;

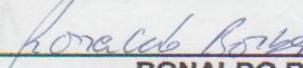
CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA - As partes elegem o foro da comarca de Santo Antônio da Patrulha/RS, para solucionar qualquer questão judicial decorrente deste contrato.

E por estarem as partes contratantes em pleno acordo com tudo quanto se encontra disposto neste instrumento particular, assinam na presença de duas testemunhas, em duas vias de igual teor e forma, destinando-se uma via para cada uma das partes interessadas.

Santo Antônio da Patrulha/RS, 14 de março de 2007.

SÉRGIO SOUZA DE JESUS




RONALDO BORBA

Testemunhas:
