



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Departamento de Administração

Curso de Graduação em Administração a distância

MARCOS DO NASCIMENTO COSTA

**Habilidades necessárias para que o pequeno produtor de banana do Distrito de Vera-Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, se torne exportador**

Brasília – DF

2011

MARCOS DO NASCIMENTO COSTA

**Habilidades necessárias para que o pequeno produtor de banana do Distrito de Vera-Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, se torne exportador.**

Monografia apresentada à Universidade de Brasília (UnB) como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Professor Orientador: Esp. Vanauey Ferreira Vieira

Professor Supervisor: MSc. Pedro Henrique Albuquerque

Professor Coordenador: MSc. Domingos Sávio Spezia

Brasília – DF

2011

Costa, Marcos Nascimento

Habilidades necessárias para que o pequeno produtor de banana do Distrito de Vera-Cruz, no Município de Miguel Pereira, no Estado do Rio de Janeiro, se torne exportador / Marcos do Nascimento Costa – Brasília - 2011  
97 f – il.

Monografia (bacharelado) – Universidade de Brasília, Departamento de Administração - EaD, 2011.

Orientador: Prof. Vanauey Ferreira Vieira, Departamento de Administração.

Administração. 2. Comércio. 3. Comércio Exterior. 4. Habilidades do pequeno produtor de banana. I. Título.

## MARCOS DO NASCIMENTO COSTA

**Habilidades necessárias para que o pequeno produtor de banana do Distrito de Vera-Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, se torne exportador.**

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília do aluno

**Marcos do Nascimento Costa**

Esp. Vanauey Ferreira Vieira  
Professor-Orientador

Professor-Examinador

Professor-Examinador

Brasília, 9 de abril de 2011

Aos habitantes do melhor lugar do mundo para se viver, que é Vera Cruz.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço à natureza, que simplesmente é, e ao acaso, que permitiu com que eu tivesse existência na forma e no tempo em que eu sou;  
Agradeço também aos meus familiares e amigos, presentes e ausentes, cujas lutas e ações permitiram com que aquilo que a natureza e o acaso lhes entregaram chegasse até aqui sendo o que é.

*“Não existem métodos fáceis para resolver problemas difíceis.”Renée Descartes.*

## RESUMO

Exportar é bom para o país e também para aquele que exporta. A banana, por sua vez, é a fruta mais consumida *in natura* no mundo. Todavia, o pequeno produtor de banana do Distrito de Vera Cruz, no Município de Miguel Pereira, no Estado do Rio de Janeiro, a despeito da melhor remuneração pelo seu trabalho, não demonstra interesse pela exportação. Neste trabalho foram pesquisadas as alternativas para que o pequeno produtor possa ter acesso ao mercado exportador, bem como foram ouvidos os produtores de banana daquela localidade. Foi, também, efetuado um levantamento histórico para melhor entender os hábitos de cultivo dos habitantes daquele lugar. As informações reunidas pretendem explicar o por quê do atual estado de ânimo do produtor de bananas daquele Distrito bem como embasar idéias que podem ser alternativas para que aqueles produtores possam ingressar no mercado exportador.

Palavras-chave:

Banana.

Vera Cruz.

Exportação.

## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO .....	3
1.1	Formulação do problema .....	4
1.2	Objetivo Geral.....	4
1.3	Objetivos Específicos .....	4
1.4	Justificativa .....	5
2	REFERENCIAL TEÓRICO .....	7
2.1	Produção e mercado.....	7
2.1.1	A produção da banana.....	7
2.1.2	Dificuldades para a exportação .....	9
2.1.3	O pequeno produtor e o mercado .....	11
2.2	Conjuntura e exportação .....	11
2.2.1	Fatores macroeconômicos favoráveis às exportações.....	12
2.2.2	Motivos para exportar .....	12
2.2.3	Dificuldades para o exportador .....	15
2.3	Os empreendedores .....	15
2.4	Organização para transformar a ideia em atitude empreendedora .....	17
2.4.1	Alternativas.....	17
3	MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA .....	20
3.1	Tipo e descrição geral da pesquisa .....	20
3.2	Caracterização da área do objeto de estudo .....	20
4	PESQUISA DE CAMPO – REGISTRO E DISCUSSÃO DOS DADOS E RESULTADOS DA PESQUISA .....	22
4.1.	Registro .....	22

4.1.1	Dados que podem ser exprimíveis em forma quantitativa .....	23
4.1.2	Dados que podem ser exprimíveis de forma qualitativa.....	24
4.1.3	Dados adicionais .....	27
4.1.4	Levantamento histórico das atividades econômicas da região .....	28
4.2	Discussão dos dados e resultados da pesquisa.....	31
4.2.1	Constatações e inferências obtidas a partir dos dados quantitativos .....	31
4.2.2	Constatações e inferências obtidas a partir dos dados qualitativos .....	33
4.3	Dúvidas surgidas em consequência da pesquisa de campo .....	34
4.3.1	Banana Janaúba .....	34
4.3.2	Demanda alta e preço baixo .....	36
4.4	Síntese.....	38
4.4.1	Fatores de ordem macroeconômica.....	38
4.4.2	Fatores de ordem microeconômica .....	39
4.4.3	Fatores de ordem pessoal .....	40
5	CONCLUSÃO .....	41
5.1	Recomendações.....	42
	REFERÊNCIAS .....	43
	Apêndice – Degrações das entrevistas .....	46

# 1 INTRODUÇÃO

Não é novidade que as nações sempre buscaram desenvolvimento. Uma das formas de conseguir desenvolvimento é a aquisição de divisas, que podem, literalmente, comprar estruturas, possibilitando esse desenvolvimento.

Atualmente, há uma tendência para que as nações se organizem comercialmente através de blocos, os chamados “blocos comerciais”. Aqueles que o fizeram apresentaram bons resultados, o que fez deles bons exemplos. Mas a integração em um bloco comercial visa exclusivamente alavancar o comércio exterior, diminuindo as restrições e promovendo a facilitação do intercâmbio comercial.

A facilitação do comércio exterior, por sua vez, propicia, por um lado, a aquisição de bens não produzidos no país por conta de diversos fatores, como atraso tecnológico ou simplesmente falta de indústria em função de vantagem comparativa. Por outro lado, a venda de produtos propicia um aumento nos fatores positivos da balança comercial do país, diminuindo ou mesmo eliminando a necessidade de recorrer a divisas cambiais, incorrendo no risco de inflação, e em hipóteses mais severas a empréstimos internacionais, o que faz o país incorrer no risco de hiperinflação.

Atualmente, em função daquilo que proporciona a tecnologia, a notícia daquilo que acontece do outro lado do mundo chega a qualquer parte do globo numa rapidez nunca antes imaginada. Transitam tanto narrações quanto imagens e essas narrações e imagens, muitas vezes, não se restringem ao trabalho, e, portanto, à interpretação, de uma só pessoa, mas de diversas pessoas, com relatos diversos e imagens de diversos ângulos, permitindo ao receptor formular seu próprio juízo a respeito dos acontecimentos. Dependendo do acontecimento, da sua forma de repercussão e da interpretação do receptor, pode-se ter o vislumbre de uma oportunidade, em tempo real. É neste cenário, de mudanças rápidas e muitas vezes turbulentas, que “Habilidades necessárias para que o pequeno produtor de banana do Distrito de Vera-Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, se torne exportador” vai ser desenvolvido.

## **1.1 Formulação do problema**

Quais são as habilidades necessárias para que o pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, veja-se na condição de exportador e tome, efetivamente, a decisão de ser um ente atuante no mercado internacional?

## **1.2 Objetivo Geral**

Identificar os fatores que podem levar um pequeno produtor de banana do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, a considerar a idéia de atuação no mercado internacional.

## **1.3 Objetivos Específicos**

- Identificar fatores macroeconômicos que podem ser entraves para a decisão de um pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, de atuar no mercado internacional;
- Identificar fatores macroeconômicos que podem favorecer a decisão de um pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, de atuar no mercado internacional;
- Identificar fatores microeconômicos que podem ser entraves para a decisão de um pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, de atuar no mercado internacional;

- Identificar fatores microeconômicos que podem favorecer a decisão de um pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, de atuar no mercado internacional;
- Identificar fatores de ordem pessoal que podem ser entraves para a decisão de um pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, para que esse chegue à decisão estratégica de atuar no mercado internacional.
- Identificar fatores de ordem pessoal que podem facilitar a decisão de um pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, para que esse chegue à decisão estratégica de atuar no mercado internacional.

#### **1.4 Justificativa**

O desenvolvimento econômico do país está aquém das expectativas da sociedade brasileira. Todavia, uma elevação no nível de desenvolvimento passa, necessariamente, pelo financiamento de uma série de itens. Por sua vez, para que haja recursos disponíveis nos cofres públicos, são necessários diversos fatores concorrentes, sendo que o saldo positivo na balança comercial é um deles, talvez o principal.

Estudos que visem à compreensão dos mecanismos econômicos e sociais envolvidos na decisão de pequenos produtores de optar ou não pelo comércio exterior são necessários para que se saiba o que fazer e também o que não fazer para que pessoas envolvidas nesse tipo de produção possam optar pelo comércio internacional.

Dessa forma, políticas públicas poderiam ser melhor orientadas no sentido de introduzir mecanismos específicos para esse segmento que fossem capazes de fazer com que mais entes se envolvessem no comércio internacional, fazendo com que o país pudesse obter mais divisas do exterior e melhor aproveitar a nossa vocação agrícola. Isso contribuiria para aumentar a participação nas

importações de outros países, o que contribuiria para um superávit na balança comercial.

Trabalhos têm sido desenvolvidos no sentido de explicar alguns aspectos envolvidos na decisão de um pequeno produtor de banana do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, de atuar no mercado internacional e este trabalho pretende confirmar alguns aspectos já levantados e sugerir outros, que auxiliem a ampliar o número de pequenos produtores de banana que se interessam pela exportação.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Produção e mercado:

#### 2.1.1 A produção da banana:

A banana permeia a vida dos brasileiros desde a mais tenra idade. É fruta consumida in natura, em forma de doces, de bolos, de sorvete, frita com açúcar e canela, etc. Segundo a Embrapa:

<sup>1</sup>A bananeira é uma planta tipicamente tropical, portanto, necessita de calor constante, precipitação bem definida, luminosidade e elevada umidade relativa. Sim, o Brasil apresenta condições para a exploração comercial da bananeira em quase toda a sua área territorial, destacando-se as regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste, grande parte do Sudeste e alguns microclimas na região Sul.

No que tange especificamente à produção da banana, não há consenso entre as diversas publicações sobre a exata posição brasileira em relação à produção mundial. Por exemplo, para Júlio Cesar Medina *et al.* (1985), “O Brasil é o terceiro produtor mundial de banana”; para Clóvis Oliveira de Almeida e José da Silva Souza (2000), “O Brasil é o terceiro produtor mundial de banana, sendo superado pela Índia e Equador”; para Aldo Vilar Trindade *et al.*(2004), “...para um país que é o segundo produtor mundial e pretende ter uma participação expressiva ...”; para Marcelo Bezerra Lima *et al* (2003), o maior produtor mundial de banana é “A Índia. O Brasil reveza a segunda posição com o Equador”.

Em função da diferença das datas das publicações citadas, percebe-se um aumento na produção relativa do Brasil, que passou de terceiro para segundo produtor mundial ao longo dos últimos vinte e cinco anos, com sua produção acompanhada de perto pelo Equador.

Os autores são unânimes em dizer que a laranja é principal fruta produzida no país, mas, segundo, por exemplo, Marcelo Bezerra Lima *et.al.* (2003), “A banana é a fruta fresca mais consumida no mundo”.

---

<sup>1</sup>[http://www.cnpmf.embrapa.br/inde2.php?p=perguntas\\_e\\_respostas-banana.php](http://www.cnpmf.embrapa.br/inde2.php?p=perguntas_e_respostas-banana.php) acessado em 15.09.2010

Quanto à produção, para, por exemplo, Aldo Vilar Trindade *et al.* (2004):

<sup>2</sup>A cultura da banana tem grande importância econômica para o Brasil, destacando-se como a segunda fruta mais importante em área colhida, quantidade produzida, valor da produção e consumo. É cultivada por grandes, médios e pequenos produtores, sendo 60% da produção proveniente da agricultura familiar.

Uma fruta tão bem aceita é alvo das mais diversas pesquisas, que visam melhorar a produção, desenvolvendo variedades mais produtivas ou menos sujeitas às pragas. Para a Embrapa:

<sup>3</sup>A escolha de uma variedade ou cultivar deve levar em consideração alguns aspectos importantes como:

- 1- preferência do mercado consumidor;
- 2- maior produtividade;
- 3- tolerância as principais pragas e/ou doenças;
- 4- tolerância à seca;
- 5- tolerância ao frio;
- 6- porte; e
- 7- disponibilidade de material propagativo.

No Brasil, até mesmo em função dos itens elencados acima, a principal variedade cultivada é a do tipo Prata, preferido pelo mercado consumidor. Outros tipos também são cultivados, como, por exemplo, o maçã e o d'água. Todavia, a variedade preferida pelo mercado internacional é o cavendish, cujos tipos são o nanica e o nanicão.

A produção nacional é quase que exclusiva para o atendimento do mercado interno. O percentual da produção destinado à exportação é matéria controversa entre os diversos autores. Por exemplo, para Marcelo Bezerra Lima *et al.* (2003), “Apesar da posição de destaque como grande produtor, apenas 1% dessa produção é destinado à exportação”; concordando, em parte, com essa posição, Clóvis Oliveira de Almeida e José da Silva Souza (2000), dizem que “Nos últimos anos, o país tem exportado menos de 1% do que consegue produzir”; todavia, para Aldo Vilar Trindade *et al.* (2004), “O mercado interno é o principal consumidor de banana, representando as exportações apenas 3,4% da produção”.

---

<sup>2</sup> BORGES, Ana L; SOUZA Luciano S. O cultivo da bananeira. Embrapa. Cruz das Almas – BA - 2004

<sup>3</sup>[http://www.cnpmf.embrapa.br/inde2.php?p=perguntas\\_e\\_respostas-banana.php](http://www.cnpmf.embrapa.br/inde2.php?p=perguntas_e_respostas-banana.php), acessado em 16.09.2010

## 2.1.2 Dificuldades para a exportação:

Independentemente da exatidão dos números, todos concordam que o volume da fruta exportado em relação ao total produzido é muito pouco. Há algumas explicações para esse fato e a mais óbvia é que isso ocorre porque a atenção dos produtores está focada no mercado interno, cuja demanda é grande e o padrão de exigência é bem abaixo do padrão exigido pelo mercado externo o que torna possível a comercialização de toda produção, independentemente de fatores como forma, coloração e sabor da fruta. Segundo Júlio Cesar Medina *et al.* (1985):

<sup>4</sup>Com raras exceções, encontram-se agricultores que procuram manter padrão de qualidade do seu produto, visando a satisfazer o comprador, zelar pelo bom nome da companhia, ou procurando conquistar outros mercados. Porém, muitas vezes, esses agricultores perdem o estímulo e, conseqüentemente, o interesse em conservar os padrões de qualidade de seu produto, por não haver um incentivo em relação ao preço ou, como ocorre com freqüência, a inexistência de uma diferenciação de preço em relação às bananas de inferior qualidade.

Esta é uma realidade que tem mudado, principalmente em relação aos produtos ditos “orgânicos”, mas essa mudança ainda é incipiente. Também a perda de parcela significativa da produção explica, em parte, a relativa baixa atenção do produtor com relação ao mercado externo: a demanda do mercado interno não é atendida plenamente em função dessa perda. Sobre a perda da fruta que é produzida no país, segundo Marcelo Bezerra Lima *et al.* (2003), isto ocorre em “Aproximadamente 40%, somente na fase pós-colheita”. Para ele, isto é devido a:

<sup>5</sup>Por falta de cuidados na comercialização: as condições de transporte são péssimas, incluindo desde a falta de embalagens até a má conservação das estradas, além de sérios problemas na cadeia de frio (conservação do fruto em condições refrigeradas, desde o transporte ao armazenamento.

Os motivos pelos quais ocorre a perda da banana são crônicos. Para Clóvis Oliveira de Almeida e José da Silva Souza (2000):

<sup>6</sup>A bananicultura nacional, embora expressiva em volume, ainda precisa superar uma fase de baixa eficiência na produção e comercialização. Na fase de comercialização. Os principais problemas são:

- Elevadas perdas na etapa de póscolheita.
- Condições desfavoráveis de transporte.
- Grande número de intermediários.

<sup>4</sup> MEDINA, Julio C. Banana: cultura, matéria-prima, processamento e aspectos econômicos. Instituto de Tecnologia de Alimentos da Coordenadoria da Pesquisa Agropecuária da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Governo do Estado de São Paulo. São Paulo. 1985

<sup>5</sup> LIMA, Marcelo B *et al.* O produtor pergunta, a Embrapa responde. Embrapa Informação tecnológica. Brasília – DF. 2003

<sup>6</sup>[http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo\\_645.pdf](http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo_645.pdf), acessado em 16.09.2010

- Baixa qualidade da fruta.
- Acesso restrito às informações de mercado por parte dos pequenos produtores.

Para o aumento das exportações, as barreiras vão além do elevado consumo interno, do elevado índice de perda da produção e da maior exigência de qualidade do mercado externo. Há também os problemas das barreiras alfandegárias impostas pelos principais mercados consumidores do mundo e da concorrência já estabelecida. Segundo Clóvis Oliveira de Almeida e José da Silva Souza (2000):

<sup>7</sup>No regime de importação de banana da União Européia em vigor até 1998, os países da América Latina tiveram suas cotas de exportação reduzidas. Como efeito desta política, parte da oferta equatoriana e costarriquenha de banana, que antes era dirigida aos mercados europeus, passou a ser destinada para a Argentina e o Uruguai (Souza *et al.*, 1995). As cotas de exportação são estabelecidas com base no desempenho exportador do país, sendo reservadas apenas para os países que têm tradição no mercado. O Brasil não é contemplado porque não é um exportador tradicional de banana. Em 1998, o Brasil reivindicou uma cota de 200 mil toneladas.

Após forte pressão dos Estados Unidos e dos principais países exportadores de banana da América Latina, a União Européia revisou o regime de importação de banana em outubro de 1998. No novo regime, que passou a vigorar a partir de janeiro de 1999, os países latino-americanos tiveram suas cotas aumentadas e o Brasil, finalmente, foi contemplado com 9,43% da cota de exportação cedida aos países da América Latina. Alia-se às eventuais restrições impostas pelo tipo de banana mais comercializada internacionalmente, o fato de as transações no mercado mundial da fruta serem dominadas por grandes tradings company, destacando-se entre elas as norteamericanas Chiquita e Dole, a equatoriana Noboa, e a Del Monte, que representam fortes concorrentes, já estabelecidas nos principais mercados importadores e exportadores de banana.

E, segundo a Federação do Comércio do Estado de Minas Gerais, há ainda dificuldades inerentes aos pequenos empreendimentos:

<sup>8</sup>Afora isso, e em razão das peculiaridades que lhes são próprias, os pequenos empreendimentos, apresentam outras dificuldades comparativamente com as grandes organizações, como por exemplo, a “fabricação de produtos com um nível de qualidade aceitável nos mercados externos, falta de tempo para gerenciar as atividades internacionais, falta de informação adequada para se desenvolver no mercado externo, barreiras burocráticas, dificuldade em encontrar intermediários no exterior (agentes de exportação, representantes, empresa comercial) etc.”. Agregue-se a tudo isto, o fato de que o modelo exportador nacional foi baseado na concentração de grandes conglomerados empresariais, concentrando a atividade nas multinacionais e grandes empresas, que ainda representam aproximadamente 85% da pautaexportadora.

<sup>7</sup>[http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo\\_645.pdf](http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo_645.pdf), acessado em 16.09.2010

<sup>88</sup> Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE's voltadas para a exportação, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consortio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consortio_exportacao.pdf)>, acessado em 18.09.2010.

### 2.1.3 O pequeno produtor e o mercado:

As leis de mercado valem para todos. Neste aspecto, o pequeno produtor de banana em nada se diferencia de outro pequeno produtor de outra fruta qualquer ou mesmo de outra coisa qualquer. Para Silvina Ramal (2006), as dificuldades para o empreendedor são muitas e algumas delas são:

<sup>9</sup>Barreiras de entrada e saída: Novas empresas podem ter maior ou menor dificuldade de entrar em um mercado.

É muito difícil, por exemplo, abrir um novo hospital. O investimento é muito alto e as pessoas precisam ter confiança nos empreendedores envolvidos. É muito fácil, no entanto, abrir uma loja de roupas. O investimento não é tão alto, não é preciso ter tanto nome no mercado.

Barreiras de entrada: As dificuldades para ingressar em um mercado são conhecidas como barreiras de entrada. As barreiras de entrada podem ser: Economias de escala – é preciso produzir e vender quantidades muito grandes para ser competitivo. Quem produz grandes quantidades consegue preço unitário mais baixo e, com isso, torna-se difícil a competição.

Diferenciação do produto – O produto existente no mercado é muito bom e muito querido pelos consumidores, o que torna difícil a entrada de um concorrente.

Acesso aos canais de distribuição – Alguns mercados são fechados, os compradores já trabalham com fornecedores tradicionais há muitos anos e têm dificuldade para aceitar um novo fornecedor.

[...] Custos de mudança - Os clientes têm custos altos para mudar: ou já estão familiarizados com o outro produto, mesmo que não seja tão bom, ou têm medo de arriscar a troca.

[...] Em alguns mercados, as diferentes empresas se unem, de maneira a combinar o preço: todos cobram o mesmo preço dos clientes, e com isso não há competição. Essa prática, conhecida como cartel hoje é proibida e considerada desleal.

Especificamente sobre os cartéis, segundo Mendes *et al.*, “...é uma organização (formal ou informal) de produtores dentro de um setor que determina a política de preços para todas as empresas que a ele pertencem”.

## 2.2 Conjuntura e exportação:

---

<sup>9</sup> RAMAL Silvina. Como transformar seu talento em um negócio de sucesso -Gestão de Negócios para Pequenos Empreendimentos. SEBRAE. Elsevier – Negócio Editora. Rio de Janeiro – RJ. 2006.

### 2.2.1 Fatores macroeconômicos favoráveis às exportações:

Apenas os motivos elencados já seriam suficientes para que os empreendedores se sentissem atraídos pelo mercado externo. Diametralmente opostas são as condições de quem opera exclusivamente no mercado interno, onde, segundo o documento entregue pela Confederação Nacional da Indústria aos candidatos à presidência da república nas eleições de 2010,

<sup>10</sup>Um sistema tributário de má qualidade, e que arrecada mais de 1/3 das riquezas geradas no País, tem seus efeitos negativos potencializados. No caso brasileiro, são muitos os prejuízos que o atual sistema tributário causa à atividade econômica:

- Não desonera completamente os bens e serviços exportados;
- Induz a criação de incentivos fiscais a produtos importados;
- Aumenta o custo e desestimula os investimentos produtivos;
- Induz a alocação ineficiente dos recursos produtivos;
- Onera as empresas e o setor público pelo custo elevado de recolhimento e de controle;
- Dificulta a harmonização com os sistemas tributários de outros países;
- Não proporciona segurança jurídica;
- Não favorece a percepção pela população do custo efetivo dos tributos, reduzindo a participação da sociedade nas discussões sobre o uso que o setor público faz de suas receitas.

[...] A receita obtida por meio do ICMS cresceu de 6,1%, em 1993, para 7,6% do PIB, em 2008. (Confederação Nacional da Indústria. A Indústria e o Brasil - Uma agenda para crescer mais e melhor. 2010. p. 71-73).

### 2.2.2 Motivos para exportar:

Os governos em geral e o do Brasil em particular têm interesse em que os empreendedores voltem suas ações para a exportação. Exportar é importante não só para o produtor como também para o governo. E, para explicar os motivos dessa importância, LACOMBE (2004) *apud* MENDES *et al* (2004), esclarecem que:

<sup>11</sup>Balanco de pagamentos: [...] o comércio internacional gera um fluxo de transações econômicas, operações que envolvem movimentação de mercadorias e de serviços, bem como de pagamentos e recebimentos em moedas estrangeiras. O registro dessas transações econômicas, que o país realiza com o resto do mundo, num determinado período de tempo, ficou conhecido como balanço de pagamentos (registro de todas as transações entre as pessoas físicas e jurídicas de um país e o restante do mundo em

<sup>10</sup> Confederação Nacional da Indústria. A Indústria e o Brasil - Uma agenda para crescer mais e melhor. 2010. Disponível em <<http://www.presidenciais.cni.org.br/documento/>>, acessado em 19.06.2010.

<sup>11</sup> LACOMBE, Francisco José M. Dicionário de Administração. São Paulo. Saraiva. 2004. In: MENDES, Carlos Magno *et al*. Introdução à Economia, CAD/CSE/UFSC, 2007, p. 100, 101.

determinado período. (LACOMBE, 2004, *apud* MENDES, 2007, p. 100, 101).

Ainda, segundo Mendes *et al* (2007):

<sup>12</sup>O balanço de pagamentos pode ser entendido, então, como sendo o registro sistemático estatístico-contabilista das transações de um país com as outras nações durante um determinado período de tempo. O resultado desse balanço é obtido através do somatório das contas:

- Conta-corrente: formado por três subcontas:
  - a) Balança comercial: registra a movimentação de mercadorias. Seu saldo é dado pela diferença entre vendas de mercadorias efetuadas pelo país ao exterior e compras de mercadorias efetuadas pelo país no exterior. Se as exportações excedem as importações, temos um superávit, e ocorrendo o contrário, temos déficit na balança comercial;
  - b) Balança de serviços: registra as transações com os serviços. Essas transações são consideradas intangíveis. Exemplos: receita e despesa de transportes; receita e despesa de viagens internacionais; as rendas de capital; royalties\*; receitas e despesas com patentes, entre outros serviços;
  - e
  - c) Transferências unilaterais: resultado das doações, remessa de dinheiro feita ou recebidas pelo país, etc.;
- Movimentos de capitais autônomos: formados pela entrada ou saída de capitais. Sendo representados pelo capital de risco (investimento direto), de empréstimo ou especulativo; e
- Erros e omissões: conta de ajuste devido às dificuldades de mensuração de algumas transações;
- Reservas (capital compensatório ou induzido): quando o balanço de pagamentos apresenta resultado negativo (deficitário), deve-se cobrir essa lacuna com as reservas. Do contrário, se o resultado for positivo, ampliam-se as reservas. (MENDES *et al.* 2007, p. 100, 101).

Assim, a importância das exportações está no fato de aumentarem a variável positiva da balança comercial, o que faz com que o balanço de pagamento, pelo menos nesse quesito, seja positivo, ou seja, superavitário. O governo federal, então, interessado neste superávit, desenvolveu mecanismos de incentivo à exportação. Esses incentivos têm cunho quase que exclusivamente financeiro, mas as vantagens para quem exporta vão além disso. De acordo com o manual “Exportação Passo a Passo” do Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Ministério das Relações Exteriores:

- <sup>13</sup>Dentre as vantagens que a atividade exportadora oferece [...]:
- maior produtividade - exportar implica aumento da escala de produção, que pode ser obtida pela utilização da capacidade ociosa [...];
  - diminuição da carga tributária - a empresa pode compensar o recolhimento dos impostos internos, via exportação:
    - a) os produtos exportados não sofrem a incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);

<sup>12</sup> MENDES, Carlos Magno *et al.* Introdução à Economia, CAD/CSE/UFSC, 2007, p. 100, 101.

<sup>13</sup> Exportação Passo a Passo. Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores, 2005. Disponível em <http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/Manuais/PUBExportPassoPasso2009.pdf>, acessado em 20.06.2010

- b) o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) tampouco incide sobre operações de exportação de produtos industrializados, produtos semi-elaborados, produtos primários ou prestação de serviço;
  - c) na determinação da base de cálculo da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), são excluídas as receitas decorrentes da exportação;
  - d) as receitas decorrentes da exportação são também isentas da contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP); e
  - e) o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) aplicado às operações de câmbio vinculadas à exportação de bens e serviços tem alíquota zero.
- [...] Em resumo, a exportação assume grande relevância para a empresa, pois é o caminho mais eficaz para garantir o seu próprio futuro em um ambiente globalizado cada vez mais competitivo, que exige das empresas brasileiras plena capacitação para enfrentar a concorrência estrangeira, tanto no Brasil como no exterior. (Exportação Passo a Passo. Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores, 2005, p. 9 e 10).

Embora pequenos empreendedores se interessem pelo comércio exterior, isso não se dá numa proporção desejada pelo governo federal, tanto, que foi lançado em 05 de maio de 2010 um “pacote” com medidas econômicas que visam incentivar ainda mais os exportadores e ao mesmo tempo aplacar o descontentamento dos empresários e de suas associações, conforme matéria do jornal “O Estado de São Paulo:

<sup>14</sup>Pressionado pela deterioração das transações do Brasil com o exterior, o governo lançou [...] apoio às exportações, [...]. As medidas, porém, ficaram aquém do desejado pelo setor produtivo.

Classificado como "tudo de bom" pelo ministro da Fazenda, Guido Mantega, o pacote ficou "mais para bom", na avaliação do presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Armando Monteiro Neto, para quem as medidas "não garantem a competitividade futura do setor." Ele não soube estimar o impacto das medidas no comércio exterior.

O ponto mais importante é a promessa de devolver, em até 30 dias, parte dos créditos tributários devidos aos exportadores. Eles têm origem nos tributos que as empresas brasileiras pagam quando adquirem matérias-primas, embalagens e outros. Esses impostos e contribuições podem ser convertidos em créditos em favor da empresa, mas elas têm dificuldade em receber o dinheiro. "A devolução do crédito leva até cinco anos para ser efetivada", admitiu Mantega.

[...] A medida está na direção certa, segundo avaliam as empresas, mas seu alcance é parcial, porque só agiliza a devolução dos créditos novos.

Estoque. Estima-se que haja um estoque de R\$ 10 bilhões de dívidas do governo federal com os exportadores. Mantega disse que não pagará mais rápido os créditos antigos por "falta de recursos". O débito vem sendo quitado aos poucos, e o ministro acredita que ele acabará em três ou quatro anos. Os exportadores têm créditos ainda maiores a receber dos Estados: cerca de R\$ 20 bilhões. (OTTA, Lu A. O Estado de São Paulo).

<sup>14</sup> OTTA, Lu A. Governo lança pacote de apoio às exportações. O Estado de São Paulo, 06 de maio de 2010. Disponível em <[http://www.estadao.com.br/estadaodehoje/20100506/not\\_imp547650,0.php](http://www.estadao.com.br/estadaodehoje/20100506/not_imp547650,0.php)> acessado em 20.06.2010.

### 2.2.3 Dificuldades para o exportador:

Há um flagrante descontentamento dos empresários com a atual conjuntura, já evidenciado pela carta aos presidentes de 2010 da CNI, reforçada pelo teor do artigo intitulado “Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE’s voltadas para a exportação”, assinado pela Federação do Comércio do Estado de Minas Gerais denominado “Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE’s voltadas para a exportação”:

<sup>15</sup>Para as pequenas empresas, o processo de internacionalização é extremamente mais complicado e difícil, notadamente no Brasil, em razão de todas as conhecidas mazelas de um estado estruturalmente despreparado para propiciar às suas empresas tais requisitos de competitividade dos quais a competição, em escala planetária, não prescindir. Nesse lado de baixo do equador, ainda se convive com um sistema tributário tão complexo, quanto irracional e oneroso, com uma excessiva burocracia, falta de crédito, juros altos, carência de financiamento, etc., além de um vasto elenco de outros entraves e gargalos de toda natureza, em especial logísticos, que se convencionou denominar “Custo Brasil”.

Embora haja dificuldades, frente às condições relativamente desfavoráveis do mercado interno em relação ao mercado externo, os empreendedores já deveriam ter motivos suficientes para canalizar suas ações no sentido do comércio exterior, pois o seu retorno é mais recompensador.

## 2.3 Os empreendedores:

Por um lado há o governo federal intervindo para que mais empreendedores se interessem por exportar e do outro lado os empreendedores potencialmente integráveis ao mercado internacional. Alguns jamais passam a integrar esse mercado, embora sejam simpáticos à idéia da exportação, enquanto outros se decidem no rumo do comércio internacional.

---

<sup>15</sup>Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE’s voltadas para a exportação, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consortio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consortio_exportacao.pdf)>, acessado em 18.09.2010.

Os empreendedores são entes humanos, pessoas, que possuem características únicas, cada uma, o que lhes confere aquilo que talvez seja a maior característica psicológica animal, que é a individualidade. O que, então, diferencia os empreendedores no tocante à atitude quanto às exportações pode ser explicado através da análise do seu comportamento em relação à consideração de oportunidades. Maclelland, *apud* Vidal, *apud* Campos, pensa que:

<sup>16</sup>... a motivação de realização e características comportamentais são os fatores essenciais para o crescimento econômico dos indivíduos, e são a explicação para a aparente indiferença de muitos e a sensibilidade de poucos para oportunidades econômicas do ambiente. O autor afirma que são precisamente aqueles com alta necessidade de realização que são sensíveis a mudanças ambientais com relação às oportunidades econômicas, e descreve o empreendedor, fundamentalmente, por sua estrutura motivacional. Segundo seus estudos, corroborados por muitas pesquisas e experimentos, que utilizaram um teste de avaliação motivacional - o T.A.T ( ThematicAperception Test) e testes de resolução de problemas, o indivíduo empreendedor possui uma estrutura motivacional diferenciada pela presença marcante de uma necessidade específica: a necessidade de realização. (Campos, 2007, p. 3).

Para Campos, que continua o esclarecimento:

<sup>17</sup>No Brasil, tem se tornado cada vez mais freqüente a ocorrência de eventos que situam como objeto central para discussão o tema pequenas e médias empresas. Ao mesmo tempo, verifica-se que esta preocupação não se tem restringido somente ao âmbito regional ou nacional, mas tem sido ampliada por todo mundo. Neste contexto, questiona-se o resultado atitudinal do empresário, isto é, proveniente do comportamento empreendedor, influência no nível da competitividade de um negócio? [sic] Este estudo além de aprofundar o conceito de empreendedorismo, considerado a revolução silenciosa do século XXI, amplia o debate sobre a influência do comportamento empreendedor do empresário nos resultados de seu negócio.

Concluindo, a autora nos diz que:

<sup>18</sup>Na perspectiva do autor [MINTZBERG, 2001 - inclusão nossa], a visão do empreendedor influencia nos resultados do negócio e o espírito empreendedor está bastante ligado à criação da visão estratégica, muitas vezes com a obtenção de um novo conceito. As estratégias podem ser caracterizadas como deliberadas, em grande parte, visto que residem nas intenções de um único líder. E por serem em grande parte pessoais, os detalhes dessas estratégias podem emergir à medida que se desenvolvem.

---

<sup>16</sup> MCCLELLAND, David. A sociedade competitiva: realização e progresso social. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972. In: VIDAL, F. A. B.; FILHO, J. L. S. Comportamento Empreendedor Gerente – Proprietário Influenciando na Vantagem competitiva de uma Empresa Varejista de Médio Porte. Anais do XXVII Encontro Nacional da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, Atibaia, 2003. In: CAMPOS, Eliane V. As Características do Comportamento Empreendedor. ULBRA/Guaíba, 2007. Disponível em < <http://guaiba.ulbra.tche.br/pesquisas/2007/artigos/administracao/302.pdf> >, acessado em 21.06.2010.

<sup>17</sup> CAMPOS, Eliane V. As Características do Comportamento Empreendedor. ULBRA/Guaíba, 2007. Disponível em < <http://guaiba.ulbra.tche.br/pesquisas/2007/artigos/administracao/302.pdf> >, acessado em 21.06.2010.

<sup>18</sup>CAMPOS, Eliane V. As Características do Comportamento Empreendedor. ULBRA/Guaíba, 2007. Disponível em < <http://guaiba.ulbra.tche.br/pesquisas/2007/artigos/administracao/302.pdf> >, acessado em 21.06.2010.

Logo, a visão também pode mudar. O líder pode fazer adaptações no meio do caminho e pode aprender, o que novas visões podem surgir ao longo do processo. (Campos, 2007, p. 4-5)

## **2.4 Organização para transformar a idéia em atitude empreendedora:**

Num cenário de estímulo às exportações e um relativo desestímulo à atuação no mercado interno, junto a um pensamento particular somado a um comportamento empreendedor, os empreendedores fazem a sua leitura e se lançam a um ou outro projeto. Eventualmente, se julgarem satisfatório, se lançarão à exportação.

### **2.4.1 Alternativas:**

Para o pequeno produtor de banana que deseja exportar, que se diferencia do micro-empresário apenas em sua condição jurídica, resta lutar contra as adversidades, pois o retorno do mercado internacional é bem mais atraente que o do mercado interno. O caminho natural para quem inicia uma empreitada dessa natureza é a associação com outros pequenos produtores. Segundo a Federação do Comércio do Estado de Minas Gerais:

<sup>19</sup>Sem dúvidas que os consórcios constituem uma importante estratégia para a inserção de micro, pequenas e médias empresas no mercado internacional. As experiências e o sucesso verificado nos outros países, como Itália, [...] contemplam peculiaridades culturais e históricas próprias daquele país, que aproximam aquelas experiências às nossas cooperativas. Daí porque, sem prejuízo de se incorporar inovações que somem à experiência nacional ainda incipiente, há que caminhar para um sistema que albergue soluções próprias, criativas, síntones [sic] com a nossa realidade, sem desconsiderar, evidentemente, os subsídios enriquecedores que o direito comparado possa trazer.

Desnecessário gastar tinta e papel para delinear a enorme importância da formação dos consórcios de exportação para as micro, pequenas e médias empresas, notadamente quando aliados às iniciativas como os Arranjos Produtivos Locais (APLs), joint ventures e outras integrantes de uma rede, onde exista um universo grande de pequenas empresas de caráter

---

<sup>19</sup>Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE's voltadas para a exportação, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consortio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consortio_exportacao.pdf)>, acessado em 18.09.2010.

heterogêneo, algumas já mais preparadas e outras que podem ser trabalhadas para exportar de forma agrupada, apoiadas via consórcio, com apoio do Sebrae, Apex e Entidades de Classe. [o ponto final foi inserção nossa]

O primeiro passo é a organização formal e nesse sentido, a mesma Federação informa que:

<sup>20</sup>As cooperativas de exportação são entidades estabelecidas juridicamente com objetivos assemelhados aos consórcios, porém, com uma forma de constituição e uma operacionalidade diferente. Com efeito, possuem personalidade jurídica e não possuem fins lucrativos. Através delas as empresas produtoras juntam suas forças em uma ação mútua direcionada ao mercado externo, definindo como vão trabalhar em conjunto, com o objetivo de melhorar a oferta exportável e de promover a exportação para obter ganhos de competitividade, uma vez que isoladamente seria extremamente difícil, senão impossível, realizar esse propósito.

Cooperativas são uma saída para o pequeno produtor, mas não é a única. Há um movimento dos empresários e também dos governos estaduais para que seja regulamentada. Ainda de acordo com a mesma FECOMÉRCIO MINAS:

<sup>21</sup>... apesar de não existir a figura dos consórcios (de exportação) [inserção nossa] na legislação brasileira, para que recebam o apoio da Agência de Promoção de Exportações (APEX - Brasil) e de outras entidades torna-se imprescindível que se organizem (os produtores) [inserção nossa] de forma bem estruturada e formal.

No caso específico da agência APEX (BRASIL), é obrigatória a formalização do negócio jurídico, constituído como associação sem fins lucrativos, com regimentos próprios elencados em Estatuto e um Regimento interno. Estes atos constitutivos nortearão todos os aspectos da estrutura orgânica do consórcio de exportação e seu modus operandi, as formas de adesão, o número de participante e as responsabilidades da administração e uma série de outros itens próprios do dia-a-dia desses entes.

[...] Na formatação jurídica dessa figura entre nós, há que se levar em conta não só os aspectos positivos naturais da força imanente a qualquer modelo associativista, mas, também sopesar as distorções existentes, até para evitá-las, de forma a que os CONSÓRCIOS DE EXPORTAÇÃO passem, no Brasil, a assumir as funções que desse modelo se espera em toda sua plenitude. É que atualmente há á empresas consorciadas que exportam muito mais sem a utilização do nome do consórcio, utilizando-se apenas da sua estrutura para facilitar os procedimentos burocráticos, funcionando às vezes, como um mero assessor das de empresas e não dentro do seu real objetivo que é de promover a sinergia do grupo e aumentar a sua competitividade, reduzindo os custos de produção, tempo e os custos.

---

<sup>20</sup> Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE's voltadas para a exportação, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consorcio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consorcio_exportacao.pdf)>, acessado em 18.09.2010.

<sup>21</sup> Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE's voltadas para a exportação, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consorcio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consorcio_exportacao.pdf)>, acessado em 18.09.2010.

A mesma organização nos traz a informação de que os produtores podem se organizar na forma de *Joint Ventures*, que, por sua natureza, não se aplica a pequenos produtores de banana, e também em uma Empresa de Propósito Específico (EPEs) que:

<sup>22</sup>... é, a grosso modo, uma associação de interesses, entre sócios, pela constituição de acordo empresarial. Surge, em certos casos, em que haja necessidade de especialização absoluta de objetivos, e pode ser celebrado entre entes privados ou públicos e privados para atingir objetivos específicos, constituindo-se em sociedade anônima ou limitada.

E, de acordo ainda com a FECOMÉRCIO MINAS, há também a possibilidade de formação de redes interorganizacionais, que:

<sup>23</sup>promovem complexas e recíprocas interdependências, em que os seus membros fornecem inputs e recebem outputs uns dos outros. Essas inter-relações são usualmente coordenadas pelas próprias firmas da rede, e os mecanismos de coordenação são geralmente pouco formais e facilitados pela própria dinâmica de interação dos membros, permitindo que esse segmento empresarial possa alcançar benefícios como: maiores trocas de informações e conhecimentos entre as empresas, participação e vendas de produtos em feiras, lobbying, melhorias nos processos empresariais, participação de palestras e de cursos de formação, barganha de preço junto aos fornecedores, marketing conjunto, acesso a novos representantes, maiores garantias no fornecimento de crédito aos clientes, maior facilidade de comercialização de insumos entre as empresas e ganhos de economias de escala, de escopo e de especialização.

---

<sup>22</sup> Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE's voltadas para a exportação, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consortorio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consortorio_exportacao.pdf)>, acessado em 18.09.2010.

<sup>23</sup> Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE's voltadas para a exportação, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consortorio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consortorio_exportacao.pdf)>, acessado em 18.09.2010.

### **3 MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA**

#### **3.1 Tipo e descrição geral da pesquisa**

Neste trabalho serão utilizados:

No tocante à pesquisa, quanto ao tipo, será exploratória;

Quanto ao seu delineamento, haverá a utilização de dados secundários através de pesquisa bibliográfica, que ocorrerá através de material publicado em livros, artigos, anais de congressos, teses, dissertações, jornais e Internet. O material disponível na Internet será escolhido em função de pesquisa em “buscador”. Para essa tarefa será escolhido o buscador “Google”.

Quanto ao tratamento dos dados coletados, o método será a análise qualitativa de dados, com análise de conteúdo.

Na análise qualitativa dos dados serão observados aspectos como:

Analogia;

Desconstrução;

Fenomenologia;

Teoria embasada;

Historiografia;

Triangulação.

#### **3.2 Caracterização da área do objeto de estudo:**

A banana é uma fruta cultivada em todo o território nacional e a maior parte da produção, cerca de 60%, advém do trabalho de pequenos e médios produtores. O mercado interno é um forte consumidor do produto *in natura*. Ocorre perda significativa do produto no período pós-colheita. As principais variedades cultivadas no Brasil não são as variedades preferidas pelo mercado internacional. A

exportação da fruta se dá numa proporção muito pequena em relação ao total da produção. As exportações têm como alvo principal a Argentina e o Uruguai, com um crescente direcionamento para os países da comunidade europeia.

## **4 PESQUISA DE CAMPO - REGISTRO E DISCUSSÃO DOS DADOS E RESULTADOS DA PESQUISA**

### **4.1 Registro**

A pesquisa de campo envolveu, basicamente, entrevistas das pessoas envolvidas na produção de banana no Distrito de Vera Cruz, no Município de Miguel Pereira, no Estado do Rio de Janeiro. Foram detectados oito bananais ativos na região, dos quais seis tiveram seus proprietários entrevistados. Dois não foram entrevistados em função de suas indisponibilidades. Embora não tenha sido o objetivo inicial, os primeiros contatos revelaram a necessidade de se entrevistar, também, o outro dos dois únicos compradores em larga escala da fruta na região, comumente chamados de “atravessadores”. Um deles já estava incluído no plano, pois é também produtor. Outra pessoa, que atualmente não produz banana em escala comercial, também foi entrevistada por causa de sua larga experiência no ramo. Esta entrevista, em particular, não obedeceu ao roteiro previamente estabelecido porque ocorreu de forma não planejada, numa oportunidade que se apresentou. As demais entrevistas seguiram, inicialmente, o roteiro previamente estabelecido e ao final, considerações finais com o depoimento livre de cada entrevistado, com a exceção do “atravessador” citado, cuja entrevista foi completamente livre. Assim, houve um total de oito entrevistas.

Uma pesquisa histórica foi realizada para uma melhor compreensão da conjuntura presente, embora as entrevistas tenham sido bastante elucidativas quanto às origens bem como às trajetórias dos problemas que este estudo se propôs a abordar. Em função da especificidade da área geográfica do objeto de estudo, a pesquisa bibliográfica histórica foi prejudicada pela falta de um maior número de publicações, que se resumem a três obras, pertencentes a dois autores. São elas: Vassouras – Um município brasileiro do café, 1850 – 1900, de autoria de Stanley J. Stein, traduzido para o português e publicado em 1985, e mais dois livros, ambos da coleção “Serra do Tinguá – 300 anos de conquistas – Do Século XVII ao Século XX”, volumes II e VI, intitulados, respectivamente, de “Em Busca do Ontem

Perdido” e “Ilustres Famílias Pioneiras da Serra do Tinguá”, de Sebastião Deister, ambos publicados em 2003.

Também uma busca por informações atuais nas áreas conjuntural, estrutural, política e econômica local foi tentada, porém por dificuldades de ordem técnica advindas da pouca confiabilidade das fontes disponíveis e à pouca disponibilidade das fontes confiáveis, a coleta de informações não pôde avançar de forma a contribuir de alguma forma para a conclusão do trabalho. Assim, embora planejada inicialmente, essa etapa não foi executada.

Quanto aos dados obtidos, inicialmente, não era objetivo da pesquisa a obtenção de dados quantitativos, mas alguns dados dessa natureza surgiram de forma natural ao longo do trabalho, como, por exemplo, a produtividade de cada bananal, representada pela razão entre a quantidade de bananas colhidas e a área plantada. Os demais dados, qualitativos, contribuíram expressivamente tanto para a compreensão do problema quanto para a conclusão do trabalho.

#### 4.1.1 Dados que podem ser exprimíveis em forma quantitativa

No tocante à produção, dos seis produtores e um ex-produtor, formando um total de sete entrevistados, obteve-se:

Item	Pergunta	Sim	Não
a	Dedica-se apenas à produção de bananas?	0	7
b	A produção de banana é a sua principal atividade econômica?	1	6
c	O senhor teve ou tem alguma espécie de orientação agrícola?	2	5

No tocante à colheita e ao transporte, obteve-se:

Item	Pergunta	Sim	Não
a	O senhor transporta imediatamente sua produção até o local do mercado consumidor?	1	6

No tocante ao comércio:

Item	Pergunta	Sim	Não
a	É fácil vender a sua produção?	7	0

No tocante à consciência e auto-avaliação:

Item	Pergunta	Sim	Não
a	Conhece alguma forma de vender a banana para fora do Brasil?	0	7
b	Faz parte de alguma cooperativa?	0	7
c	Já ouviu falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”?	4	3
d	Entraria num negócio que necessitasse contratar um contador e um advogado?	2	5
e	Entraria num negócio que necessitasse lidar com empregados?	4	3
f	Entraria num negócio que precisasse de investimentos durante dois anos para só então a partir do terceiro ano, ter lucro, mas um bom lucro, capaz de superar os investimentos?	2	5

#### 4.1.2 Dados que podem ser exprimíveis em forma qualitativa

Quanto à produção:

- a) Por que se dedica à produção de banana?
  - Porque é um meio de conseguir um dinheiro a mais para a limpeza do sítio;
  - Porque eu acho que foi importante;
  - Porque é uma coisa que já vem desde a época dos meus pais e eu continuei;
  - Porque tenho a propriedade, plantei algumas bananas e está produzindo;
  - Porque a gente tem no sítio e cultiva;

- Porque é a plantação mais fácil que tem, que se planta e colhe o ano inteiro, não dá muito trabalho, é só roçar e cortar.
- b) Pretende diminuir ou aumentar a área de cultivo da banana? Por quê?
- Eu não tenho como aumentar; tenho que cultivar o que eu tenho, pois é muita pedreira, a terra aqui não é boa para o cultivo de banana;
  - Eu não aumento porque não tenho espaço e nem mão de obra;
  - Não aumento porque eu não tenho uma terra preparada que dê uma banana boa e mesmo a idade também já está avançada e eu não tenho força mais para isso;
  - Pretendo continuar a mesma coisa porque já estou um senhor de idade e não tenho força mais prá trabalhar;
  - Por enquanto vai ficar só no que está mesmo, porque a gente trabalha e não tem como cuidar;
  - Pretendo aumentar e já estou plantando mais, porque o patrão manda ir aumentando e a gente tem que ir plantando.
- c) Qual a extensão da plantação de bananas?
- Talvez um hectare;
  - Deve ter uns dois hectares de banana;
  - Deve ter mais ou menos um alqueire de banana;
  - Deve ser um meio alqueire mais ou menos;
  - Só um meio alqueire de banana;
  - Deve ter uns cinco alqueires mais ou menos de banana.
- d) Quais as variedades cultivadas para comercialização?
- Banana prata e também a banana d'água, mas é pouca;
  - Prata e d'água;
  - Na maioria é prata, alguma d'água, alguma maçã, alguma figo, só;
  - Banana prata, banana d'água, maçã-prata e maçã;
  - Só prata. Banana prata;
  - Tem a banana prata e a d'água e tem a maçã-prata também.

- e) Quais equipamentos, ferramentas, dispositivos ou outras coisas utilizados na plantação e na colheita da banana?
- A principal ferramenta é a foice e para o transporte o cavalo;
  - Facão, foice, enxada, machado, enxadão;
  - Foice, facão e enxada, e os animais também;
  - Foice, enxada e facão;
  - Foice e enxada;
  - Foice para cortar, faca para despencar e lima;
  - Foice, enxada, enxadão e para o transporte o lombo da gente e o do burro e do cavalo.
- f) Para quem teve orientação agrícola, esta se deu por parte de quem ou de que órgão?
- Da EMATER, Prefeitura não;
  - Através da própria associação dos pequenos agricultores, pela Secretaria de Agricultura de Miguel Pereira.

Quanto à colheita e o transporte:

- a) Qual a quantidade de banana colhida e em que intervalo de tempo?
- Mensal, duas a três mil. Tem mês que dá um pouquinho mais;
  - Umas quinze mil por quinzena;
  - Mais ou menos oito mil mensal;
  - De cinco a oito mil, intervalo de mês a mês;
  - De dois em dois meses uma média de três mil bananas;
  - Umas quinze mil por mês no verão;
- b) Para quem não transporta a produção até o local do mercado consumidor, para onde transporta a produção?
- Eu tenho um comprador. Compra aqui na minha casa;
  - Para casa, para ficar no ponto do carro pegar;
  - Da propriedade para a minha residência;
  - A gente vende para outras pessoas venderem em outros lugares;
  - Quem compra vem pegar aqui no sítio mesmo.

Quanto ao comércio:

- a) Vende diretamente a produção ao consumidor ou a um atravessador? Por quê?
- Atravessador porque aqui nós não temos mercado, um lugar que a gente possa vender essa banana;
  - Vendo diretamente ao consumidor;
  - A um atravessador, porque é o jeito mais fácil que eu encontrei para escoar a mercadoria.
  - Atravessador, porque foi a maneira mais fácil que eu encontrei.
  - É vendido para atravessador por ser um meio de vender no mercado, porque a gente trabalha em outros setores e não tem tempo de fazer venda de banana em outros lugares;
  - Eu vendo para o atravessador porque eu não tenho condições de vender. Não tem carro não tem nada para levar. Tem que vender aqui mesmo;
  - Atravessador, porque ele tinha condução e eu não tinha condução prá levar no mercado principal.

#### 4.1.3 Dados adicionais

Adicionalmente, conforme indicado anteriormente, pode-se obter a produtividade de cada propriedade através da razão entre a quantidade colhida e a área cultivada. Dessa forma, tem-se:

Agricultor/propriedade	Quantidade colhida (em milheiro, por mês)	Área cultivada (em hectares - 1 hectare = 10.000m <sup>2</sup> ) *	Produtividade = quantidade colhida / área cultivada
A (Aldíria)	2 a 3	1	2 a 3 mil / ha
B (Aloísio)	15 x 2 = 30	2	15 mil /ha
C (Flávio)	8	1 x 2,42 = 2,42	3,3 mil /ha
D (Ivo F)	5 a 8	0,5 x 2,42 = 1,21	4,1322 a 6,6116 mil /ha
E (Ivo PL)	3 / 2 = 1,5	0,5 x 2,42 = 1,21	1,2397 mil /ha
F (Vanderlei)	15	5 * 2,42 = 12,1	1,2397 mil /ha

\* Para conversão foi arbitrado, em consequência das observações de campo bem como por comparação com fotos de satélite, disponíveis no Google Earth, o alqueire paulista, que equivale a 2,42 hectares.

#### 4.1.4 Levantamento histórico das atividades econômicas da região

O levantamento histórico apontou que duas famílias foram as grandes latifundiárias do Distrito nos idos de 1700: os Teixeira Leite e os Werneck.

Segundo DEISTER (2003, página 115), os Teixeira Leite, cuja propriedade se encontra para os lados da região de Marco da Costa, exploram ainda hoje a fazenda Igapira, na qual produzem com sucesso o palmito do tipo “Jussara”, através de técnica de manejo sustentável e com autorização do IBAMA. A atual fazenda Igapira é apenas uma fração daquilo que fora no século XVIII, pois as sucessões e vendas após tantas gerações fizeram com que isso acontecesse.

Os Werneck, que não têm mais propriedades na região, eram proprietários da Fazenda Piedade, localizada para os lados da região da Piedade, cujo nome não é coincidência. Segundo DEISTER (pág. 195 - 198), a primeira sede da fazenda, também chamada de Primeira Moradia, foi construída em 1770 por Manoel de Azevedo Matos, viúvo de Antônia da Ribeira (do Pilar) Werneck, seus filhos e sua segunda esposa, Ana Jesus.

Manoel era um sesmeiro português nascido na Freguesia de Nossa Senhora da Piedade, origem do nome de sua fazenda, na Ilha do Pico, que veio para o Brasil atraído pela mineração. Estabeleceu-se na Freguesia de Nossa Senhora da Borda do Campo, atual cidade de Barbacena, em Minas Gerais. Acumulou fortuna e casou-se. A família de sua esposa já gozava de prestígio quando do casamento, daí a predominância do nome da família da esposa pelas gerações futuras. No decurso de suas atividades, Manoel cruzava o chamado “Caminho novo de Minas”, que fazia a ligação entre as Minas Gerais e o Rio de Janeiro, acompanhando viajantes e tropeiros que cruzavam a Serra do Couto. Com o declínio da mineração e a vontade de sua nora de morar num local mais próximo do Rio de Janeiro, Manoel usou sua influência na corte para receber uma vasta sesmária no território da então chamada Roça do Alferes, ao lado da sesmária do

capitão Marcos da Costa, às margens do rio Santana, que era ladeado, na sesmaria do Capitão Marcos da Costa, pelo Caminho Novo de Minas, tantas vezes utilizado pelo português. Iniciou a construção da Primeira Moradia num dos flancos mais acessíveis do chamado Morro da Viúva, num platô próximo às margens do Rio Santana, irrigado pelas nascentes do pequeno riacho que chamaram de ribeirão Vera Cruz, que deu nome ao Distrito.



Figura 1 - Ribeirão Vera Cruz, chamado pelos habitantes locais de rio Vera Cruz, em trecho localizado próximo ao “Açude dos Bastos”, numa região da serra retomada pela mata e integrada à REBIO (Reserva Biológica do Tinguá). Paisagem típica, provavelmente encontrada por Manoel de Azevedo Matos e sua família. Fotografia de 2009, de autoria própria.

Manoel cultivava cana-de-açúcar, mamona e, principalmente, café. No auge do ciclo do café, o vale do Paraíba era a região com maior produtividade do mundo e a fazenda Piedade uma das principais produtoras.

O modelo de distribuição de terras daquela época, baseado nas sesmarias, fazia com que o braço escravo fosse o motor das fazendas, pois exigia-se do pretense sesmeiro que este comprovasse sua capacidade exploratória, sendo a posse de um dado número de escravos um dos pré-requisitos para obtenção de terras.

O levantamento histórico apontou também que o manejo do solo na região obedece a um modelo de exploração utilizado desde os tempos dos Teixeira Leite e dos Werneck, que remonta ao século XVIII, com a limpeza do local à base do corte a machado das árvores, com aproveitamento da madeira e limpeza fina à base de fogo, com plantação de culturas perenes. Do século XVIII para cá, apenas a

motosserra substituiu o machado, isto em algumas poucas propriedades, pois a fiscalização é intensa por parte do IBAMA.

No tempo dos escravos, a fertilidade do solo era mantida a baixo custo através daquele tipo de mão-de-obra. Com a abolição da escravatura e a falta de mão-de-obra qualificada disponível a preços sustentáveis, os grandes latifúndios não tiveram como se manter e os outrora ricos proprietários tiveram que se desfazer de suas propriedades. A fazenda Piedade não foi exceção. Foi desmembrada e aos poucos vendida. Seus desmembramentos foram novamente desmembrados e revendidos, sucessivamente, num processo dinâmico que está em andamento até os dias de hoje. O mesmo aconteceu com a fazenda Igapira.

O modelo exploratório adotado à época exauria rapidamente a capacidade produtiva do solo, que era mantida artificialmente pelos escravos. Sem o trabalho dos escravos, o solo não conseguia manter a produtividade e por isso a cultura do café, que também perdera preço no mercado internacional, não foi mantida. É nessas terras que hoje estão estabelecidas as plantações de banana.

O mesmo levantamento apontou dificuldades dos produtores para escoar sua produção em função das estradas, que têm seu lugar numa região de serras e que são, em alguns de seus trechos, muito inclinadas, com declives/aclives acentuados. Além disso, essas estradas, em trechos significativos, não são asfaltadas, o que gera alguma trepidação nos veículos, obrigando proprietários a reverem a suspensão dos veículos numa frequência maior do que a frequência normalmente utilizada por quem trafega em estradas pavimentadas, além de afetar a carga transportada em algum grau.



Figura 2 - Estrada típica da região – trecho entre Marco da Costa e a Usina  
– Fotografia de 2010, de autoria própria

## 4.2 Discussão dos dados e resultados da pesquisa

### 4.2.1 Constatações e inferências obtidas a partir dos dados quantitativos

A banana não é o único produto agrícola de Vera Cruz em todas as propriedades que produzem a fruta. Isso fica claro pela totalidade dos produtores que responderam negativamente ao item “a”, no tocante à produção, quando perguntados se eles se dedicavam apenas ao cultivo da banana.

A produção de bananas não é a prioridade daqueles que produzem a fruta na região. As seis respostas negativas dadas ao item “b” no tocante à produção, quando perguntados se a produção de bananas era a sua principal atividade econômica, contra somente uma resposta positiva, indica isso.

Com relação à orientação agrícola para o correto manejo da produção, o produtor de bananas de Vera Cruz, na sua maioria, não é devidamente orientado. Isso é evidenciado pelo fato de, ao responderem ao item “c” no tocante à produção, dos sete entrevistados, cinco declararem não ter tido qualquer espécie de orientação agrícola. Dos dois que declararam ter tido alguma orientação agrícola, um é o proprietário do bananal que apresenta a maior produtividade, com mais de trezentos por cento em relação à segunda maior produtividade. O bananal com a segunda maior produtividade, por sua vez, cujo proprietário declarou também ter tido alguma espécie de orientação agrícola, apresentou números mais de vinte por cento maiores que a produtividade do bananal que apresentou a terceira maior produtividade, cujo proprietário declarou não ter tido qualquer espécie de orientação agrícola. Os demais proprietários declararam não ter tido qualquer espécie de orientação agrícola e seus bananais apresentam produtividades próximas.

O produtor de bananas de Vera Cruz, na sua maioria, não vende sua produção diretamente ao mercado consumidor. Dos sete entrevistados, quando em resposta ao item “a” no tocante à colheita e ao transporte, seis declararam não

transportar sua mercadoria imediatamente até o local do mercado consumidor. A única resposta positiva veio de um produtor que é também um dos dois únicos atravessadores da região.

A produção de bananas de Vera Cruz tem comércio certo. Todos os entrevistados responderam positivamente, em relação ao item “a” no tocante ao comércio, quando perguntados se era fácil vender sua produção, o que confirma a afirmativa.

O produtor de bananas de Vera Cruz é pouco informado quanto às questões envolvidas no comércio exterior de sua produção. Nenhum declarou, em relação ao item “a” no tocante à consciência e auto-avaliação, conhecer alguma forma de vender a banana para fora do Brasil, o que confirma a afirmativa.

O produtor de bananas de Vera Cruz é pouco afeito à cooperação. Há questões culturais e pessoais envolvidas nesse aspecto de seu comportamento, que não fazem parte do escopo deste trabalho, mas a totalidade das declarações nesse sentido, dadas em atenção ao item “b” no tocante à consciência e auto-avaliação, permite a afirmação.

O produtor de bananas de Vera Cruz não está interessado em vender sua produção para o exterior. Em relação ao item “c” no tocante à consciência e auto-avaliação, dos sete produtores, quatro responderam já ter ouvido falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”, contra três que declararam não ter ouvido falar. Esses números, aliados aos números obtidos a partir da pergunta relativa ao item “a”, permitem a afirmação.

O Produtor de bananas de Vera Cruz não está disposto a aumentar ou expandir sua produção e nem acredita que isso irá acontecer naturalmente, como consequência do aumento da demanda por seu produto. Indicativos disso é o conjunto das respostas obtidas, no tocante à consciência e auto-avaliação, em relação ao item “d”, que apresentou cinco respostas negativas contra somente duas positivas, em relação ao item “e”, que apresentou quatro respostas positivas contra três negativas, e em relação ao item “f”, que apresentou cinco respostas negativas contra duas positivas.

#### 4.2.2 Constatações e inferências obtidas a partir dos dados qualitativos

O produtor de bananas de Vera Cruz não acha que sua produção é importante para o seu sustento e crescimento econômico, com exceção de apenas um, que, não por acaso, é o que proprietário do bananal com maior produtividade e é também o produtor e atravessador do grupo. As diversas respostas ao item “a”, quanto à produção, permitem essa afirmativa.

O produtor de bananas de Vera Cruz não pretende aumentar sua área de cultivo da banana, com exceção de apenas um, que, não por acaso, é o que se paga com o cultivo da banana. Cabe ressaltar que nem todos possuem uma área maior em sua propriedade e que, no caso do produtor que também é atravessador, esse aumento não se dá por falta de área, pois toda a sua propriedade é cultivada ou utilizada. As diversas respostas ao item “b”, quanto à produção, permitem essa afirmativa.

O produtor de bananas de Vera Cruz produz, basicamente, banana prata, que é a banana preferida no mercado brasileiro. A principal variedade comercializada internacionalmente, a cavendish, no Brasil chamada de banana d’água, nanica ou nanicão, embora citada por cinco dos seis produtores entrevistados em resposta ao item “d” em relação à produção, é pouco explorada no Distrito. As íntegras das entrevistas comprovam o fato.

O produtor de bananas de Vera Cruz utiliza as mesmas ferramentas que eram utilizadas no século XVIII, conforme respostas obtidas ao item “e” em relação à produção.

Os dois produtores de bananas de Vera Cruz que tiveram orientação agrícola, obtiveram essa orientação de dois órgãos governamentais distintos, conforme respostas ao item “f” em relação à produção. Os produtores afirmaram, em conversas não registradas nas entrevistas, que obtiveram essa orientação em suas propriedades, ou seja, os técnicos responsáveis pela orientação se deslocaram até as suas propriedades, o que comprova o interesse governamental na região.

O produtor de bananas de Vera Cruz se contenta em ganhar menos com sua produção, entregando-a a quem venha em sua porta para pegá-la, com exceção de apenas um, que é o produtor e atravessador do grupo. Assim, colhe sua

produção e a transporta para a sua casa, que é próxima do bananal ou tem seu transporte facilitado em função da declividade do terreno, pois todos os bananais estão localizados em níveis acima dos das residências dos proprietários.

O produtor de bananas de Vera Cruz procura tornar possível a comercialização de sua produção, mesmo que para isso perca em lucratividade, com exceção do produtor e atravessador do grupo, único entre eles que possui veículo automotivo de carga. Dessa forma, vende sua produção para um atravessador, porque, basicamente, é o meio mais fácil de escoar a produção.

### 4.3 Dúvidas surgidas em consequência da pesquisa de campo

Respostas foram buscadas nas entrevistas e conseguidas. Porém, outras dúvidas surgiram:

#### 4.3.1 Banana Janaúba

O que é a banana Janaúba? Na Internet, através do buscador Google, nada foi encontrado. Todavia, em um dos endereços eletrônicos da EMBRAPA, mais especificamente no Incaper/EMBRAPA - Mandioca e Fruticultura Tropical, disponível em <http://hotsites.sct.EMBRAPA.br/prosarural/programacao/2007/novas-variedades-de-banana-prata-resistentes-a-doencas>, acessado em 06.03.2011, há o seguinte esclarecimento:

<sup>24</sup> A banana é uma das frutas mais consumidas no mundo. O Brasil é o segundo maior produtor desta fruta e o maior consumidor. No Espírito Santo a produção de banana tem uma grande importância social e econômica, tendo uma área cultivada de 21 mil hectares, espalhados por 17 mil propriedades rurais.

No ano de 2003, em alguns congressos internacionais sobre bananas, chegou-se a divulgar a possibilidade de extinção da banana em 10 anos, sobretudo devido à sigatoka-negra, uma das doenças que mais ataca os bananais. No Brasil, a sigatoka-negra e o mal-do-panamá já contaminaram lavouras das regiões Norte e Centro-Oeste e do estado de São Paulo.

---

<sup>24</sup> Novas variedades de banana prata resistentes a doenças, disponível em <<http://hotsites.sct.EMBRAPA.br/prosarural/programacao/2007/novas-variedades-de-banana-prata-resistentes-a-doencas>>, acessado em 06.03.2011.

Sendo estudadas desde 1988, as variedades laçadas este ano pelo Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (Incaper-ES) juntamente com a EMBRAPA são bananas do tipo prata resistentes às doenças sigatoka-negra, amarela e ao mal-do-panamá.

Segundo o pesquisador da Incaper, José Aires Ventura, as novas variedades apresentam muitas vantagens para os produtores. “O peso do cacho destas duas variedades é o dobro do peso da banana prata, ou seja, a produtividade que alcançam por área é o duas vezes maior”, afirma. “As novas variedades foram desenvolvidas a partir de técnicas de melhoramento genético e não são produtos transgênicos. Outra vantagem é que, por elas serem resistentes às doenças, não há necessidade do uso de defensivos agrícolas, portanto elas são adaptadas ao modo agroecológico de produção”, esclarece ainda o pesquisador.

As bananas Japira e Vitória apresentam uma vida de prateleira maior após a colheita o que é valorizado pelos produtores, comerciantes e consumidores. Nestes últimos dez anos essas variedades foram avaliadas em diferentes cidades, no Espírito Santo, na Bahia e no Amazonas. As variedades apresentaram ótimo desenvolvimento e crescimento, dando frutos de excelente qualidade. Data/Hora: 2007/04/09

Além dos cultivares Japira e Vitória, há outras variedades desenvolvidas pela EMBRAPA, como a Preciosa, a Maravilha e a Zulu, cada uma com características próprias. Então, presume-se que a banana Janaúba, citada por seis dos oito entrevistados, é na verdade um dos cultivares variantes do tipo prata desenvolvidos pela EMBRAPA.

Janaúba, por sua vez, é uma cidade de Minas Gerais, mas também é uma região no norte daquele Estado, forte produtora de banana, cuja produção é mantida à base de irrigação. Lá é produzido algum cultivar de banana prata, dentre outros tipos, e por isso o correto é que esta banana seja chamada de “banana de Janaúba” e não de “banana Janaúba”.

Foi citado pelo Senhor Flávio Ribeiro, em conversa gravada com o Senhor Gildo, que a banana preferida pelo mercado no CEASA do Rio de Janeiro um dia foi a banana Itaguaí, de forma semelhante ao que acontece hoje com a banana de Janaúba:

<sup>25</sup>Gildo: Primeira coisa a nossa banana, ela é uma banana que é o restolho aí de fora. A de fora é uma banana... a madame não quer banana prá comer...

Flávio Ribeiro: Quer prá enfeite.

Gildo: Madame quer enfeitar a fruteira. Então, a nossa banana hoje, se nós levar ela prá onde tá a de Janaúba... eu to lá na feira em Petrópolis, por exemplo, é uma concorrência que tem...

Marcos: Janaúba?

Gildo: É, a banana Janaúba.

Marcos: Isso é uma região ou um tipo de banana?

Gildo: É... é uma região. É um lugar, né?

<sup>25</sup>Entrevista concedida a Marcos N Costa, em 2011, em Miguel Pereira - RJ.

Flávio Ribeiro: Acho que sim.  
 Gildo: É um lugar.  
 Flávio Ribeiro: Que é... banana de Itaguaí...  
 Gildo: Banana que vem de Jana.... Janaúba. Janaúba, né? Eu nem sei por certo prá onde que fica esse lugar. Eu sei que dá...  
 Gildo Filho: Capaz de ser entre São Paulo... acho que é São Paulo e... ou Minas, os dois.  
 Gildo: É prá lá. Não. Não. Ihhh, muito prá lá, porque é mil e cem quilômetros que eles fala...  
 Gildo Filho: Misericórdia!  
 Marcos: Deve ser São Paulo...  
 Flávio Ribeiro: Deve ser até aqui a... a... até pouco tempo era banana Itaguaí, Itaguaí era a banana falada.  
 Gildo: É.  
 Flávio Ribeiro: Banana Itaguaí... que também era tipo essa Janaúba: aquela bananona bonita mas também não tinha doce também.

Assim, pelas informações da EMBRAPA e as características citadas na conversa gravada entre o Senhor Gildo e o Senhor Flávio Ribeiro, infere-se que na verdade a banana Itaguaí é um cultivar assemelhado ao da banana de Janaúba, supostamente produzido na cidade fluminense que tem esse nome, com frutos mais apresentáveis que os frutos da banana de Vera Cruz.

Dessa forma, pelos mesmos motivos pelos quais a banana oriunda de Janaúba deveria ser chamada de “banana **de** Janaúba” e não de “banana Janaúba”, a banana oriunda de Itaguaí deveria ser chamada de “banana **de** Itaguaí” e não de “banana Itaguaí”. Isso se dá porque Janaúba e Itaguaí são cidades/regiões produtoras de algum cultivar do tipo prata desenvolvido pela EMBRAPA e não os nomes de cultivares desenvolvidos por esta Empresa.

#### 4.3.2 Demanda alta e preço baixo

Se a banana de Vera Cruz é de fácil vendagem, porque os atravessadores pagam tão pouco (em fevereiro de 2011, o preço era de R\$ 30,00 por milheiro da banana selecionada, despencada e na porta do produtor)?



Figura 3 - Produtor de bananas despencando o produto colhido para entrega ao comprador – Fotografia de 2011, de autoria própria.

Segundo os dois únicos atravessadores que atuam no mercado da banana em Vera Cruz, a banana ali produzida perdeu mercado para a banana que vem de fora do estado do Rio de Janeiro, porque esta banana é mais apresentável, embora seu sabor seja inferior ao da banana de Vera Cruz. Assim, formou-se uma cadeia produtor/consumidor estagnada, em que a quantidade de banana vendida é cada vez menor, pois se trata de produção para uma freguesia específica e em franco declínio, conforme palavras de um dos atravessadores, Sr. Gildo, em conversa gravada com um dos produtores, Sr. Flávio Ribeiro:

<sup>26</sup>Gildo: cê sabe por que que eu vendo banana na feira? Eu vendo banana na feira porque tem muito freguês, aqueles velhinho, mais antigo, que são inteligente nessa área, eles pega, já conhece e compra minha banana que eu levo. Agora, se fosse partir prá juventude hoje só, não vendia banana nenhuma da nossa aqui. Sabia? Nenhuma. Por que? Nossa banana, a bananinha que é. Ele mesmo lá colhe uma bananinha. Gordinha, mas ó. Aí tu vai lá fora a banana é desse tamanho e dessa grossura. Não é verdade, Flávio? Então, o que que acontece? Não funciona. E aqui também, outra coisa: a quantidade. (...) A quantidade de banana. Cê já imaginou? Vim uma... uma... uma... uma carreta aqui prá apanhar... dez mil bananas?

Flávio Ribeiro: É. Não compensa. É um bocadinho de banana dentro da carreta.

Gildo: Não compensa. Até on... isso é a minha visão, né? E se fosse transportar a banana ele, como ele poderia transportar a banana?

O reduzido número de atravessadores (somente dois), facilita a sua organização para a formação de preço, embora não se tenha notícia de que essa prática aconteça. Os dois afirmam que o negócio de banana não é bom como o foi em tempos idos, mas nenhum deles pára com o negócio. Ambos possuem mais e melhores bens que seus fornecedores, com exceção de um, mas ambos

<sup>26</sup>Entrevista concedida a Marcos N Costa, em 2011, em Miguel Pereira - RJ.

argumentam que já pagam o máximo que podem pela mercadoria. Os produtores, por sua vez, vivem sob um dilema: se venderem para compradores *free-lancers* que ocasionalmente aparecem e oferecem preços maiores, podem ficar sem seu fiel comprador, o que os obrigaria a buscar por outro comprador ou a transportar e vender diretamente sua produção.

## 4.4 Síntese

### 4.4.1 Fatores de ordem macroeconômica

Os fatores macroeconômicos que podem ser entraves para a decisão de um pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, no Município de Miguel Pereira, no Estado do Rio de Janeiro, de atuar no mercado internacional são:

- a) Dificuldade no processo de internacionalização;
- b) Mercado internacional dominado por *tradings companies* americanas;

Os fatores macroeconômicos que podem favorecer a sua decisão de atuar no mercado internacional são:

- a) A não incidência sobre a mercadoria exportada do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), que também não incide sobre operações de exportação de produtos industrializados, produtos semi-elaborados, produtos primários ou prestação de serviço;
- b) A não incidência da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social – COFINS, sobre as receitas obtidas através da exportação;
- c) A não incidência do Programa de Integração Social – PIS, sobre as receitas obtidas através da exportação;
- d) A não incidência do Imposto sobre Operações Financeiras – IOF, sobre as operações de câmbio vinculadas à exportação de bens e serviços.

Embora não se aplique ao pequeno produtor, também são fatores macroeconômicos favoráveis à sua decisão de integrar ao mercado internacional a não incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI sobre as exportações e a possível diminuição da carga tributária através da compensação

dos recolhimentos dos impostos internos por meio da exportação. Esses dois fatores não afetam o pequeno produtor, porém, num possível cenário futuro favorável, esses fatores podem ser importantes.

#### 4.4.2 Fatores de ordem microeconômica

Os fatores microeconômicos que podem ser entraves para a sua decisão são:

- a) Vias de escoamento da produção deficientes;
- b) Variedades de cultivares de banana ultrapassados e inadequados;
- c) Falta de mão-de-obra qualificada e a preços aceitáveis pelo produtor;
- d) Terreno íngreme e com muitas rochas, dificultando, senão impedindo a mecanização da lavoura;
- e) Utilização de tecnologia e instrumentos ultrapassados;
- f) Falta de tecnologia capaz de propiciar a total mecanização das terras montanhosas do Distrito;
- g) A banana não é o único produto agrícola de Vera Cruz em todas as propriedades que produzem a fruta;
- h) A produção de bananas não é a prioridade daqueles que produzem a fruta na região;
- i) Utilização de atravessadores como forma de escoar a produção;

Os fatores microeconômicos que podem favorecer a sua decisão de atuar no mercado internacional são:

- a) Sabor superior do produto;
- b) Produto orgânico;
- c) Solo fértil, boa irrigação natural e clima propício;
- d) Apoio técnico governamental local à produção;
- e) Relativa proximidade com o porto do Rio de Janeiro;
- f) Existência da Associação dos Pequenos Produtores Rurais de Vera Cruz.
- g) Produto de fácil vendagem;

#### 4.4.3 Fatores de ordem pessoal

Os fatores de ordem pessoal que podem ser entres para a sua decisão de atuar no mercado internacional são:

- a) Falta de espírito cooperativo;
- b) Falta de conhecimento a respeito da produção por falta de orientação devida;
- c) Falta de conhecimento a respeito do comércio exterior;
- d) Desinteresse pela exportação de sua produção;
- e) Falta de perspectivas quanto à expansão dos seus negócios envolvendo a banana;
- f) Descrédito na produção de bananas como forma de alcance do seu sustento e crescimento econômico;
- g) Desinteresse pela expansão da área de cultivo da banana;
- h) Concordância com um preço menor que o potencialmente alcançável por sua produção em função de uma maior comodidade na venda.

Os fatores de ordem pessoal que podem favorecer a sua decisão de atuar no mercado internacional são inexistentes.

## 5 CONCLUSÃO

Em virtude dos resultados aos quais este trabalho chegou no tocante aos objetivos específicos, em relação ao Problema de Pesquisa, conclui-se que o pequeno produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz, do Município de Miguel Pereira, do Estado do Rio de Janeiro, não conta com uma preparação adequada para ingressar no mercado internacional da fruta.

Os resultados demonstram que há fatores macroeconômicos favoráveis e desfavoráveis (não havendo maior incidência de um em relação ao outro) e fatores microeconômicos também favoráveis e desfavoráveis (podendo os primeiros serem aprimorados e os desfavoráveis serem contornados, uma vez que todos parecem demonstrar possibilidade de transformação, havendo, neste caso, necessidade de uma pesquisa voltada para estes fatores). Somente os fatores de ordem pessoal é que apresentam apenas entraves, não tendo sido identificado qualquer fator favorável à decisão do produtor de bananas do Distrito de atuar no mercado internacional.

Logo, Os resultados demonstram também que, em virtude das conjunturas macroeconômicas e microeconômicas, bem como das suas deficiências pessoais, o produtor de bananas do Distrito não conta com fatores que possam levá-lo a considerar a idéia de atuar no mercado internacional na atual conjuntura.

A pesquisa de campo confirmou, dentre outras coisas, as declarações da Federação do Comércio do Estado de Minas Gerais, constante da página 9, que cita como dificuldade para o pequeno produtor, dentre outras, a “falta de informação adequada para se desenvolver no mercado externo” e também a constante da página 13 que cita “...um vasto elenco de outros entraves e gargalos de toda natureza, em especial logísticos, que se convencionou denominar *Custo Brasil*”. Confirmou também algumas das declarações de Silvina Ramal, constantes da página 9, que cita algumas barreiras para a entrada nos mercados.

A região, na fase áurea do ciclo do café, foi não somente exportadora, porém uma das grandes exportadoras do mundo daquela *commodity*. A região já provou ter potencial e, portanto, pode voltar a produzir de forma competitiva, voltada

para o mercado internacional, mas para isso é necessário que empreendedores se interessem por produzir na região, o que daria à população local uma alternativa de emprego por sua mão-de-obra. Neste caso, também a Administração Pública, em todas as suas esferas, seria beneficiada, pois haveria a criação de novos empregos.

## **5.1 Recomendações**

Este trabalho contribuiu para que se conhecesse melhor o produtor de bananas do Distrito de Vera Cruz e algumas nuances envolvidas em sua labuta. É limitado ao alcance dos instrumentos utilizados e também, segundo MATIAS-PEREIRA (p. 111) porque esta é a natureza comum a qualquer trabalho científico, pois “Nunca se pode ter absoluta certeza sobre um conhecimento científico, pois os acontecimentos são sempre provisórios”.

Neste caso, o trabalho é limitado à produção de bananas daquele Distrito e somente a alguns dos aspectos envolvidos naquela produção, especificamente os abordados no estudo. O resultado, portanto, só pode ser aplicado àqueles produtores e mesmo assim somente a alguns aspectos da sua atividade, embora possa servir de base para pesquisas posteriores que se proponham a um maior aprofundamento no tema.

A exportação é pretendida pelo Estado, a região é boa produtora e o produto é bom. Todavia, a despeito disso, o produtor não enxerga no mercado internacional uma alternativa real para o baixo preço alcançado por sua produção. Este fato, dentre outros fatos envolvidos na produção e comercialização da banana de Vera Cruz, merece um estudo mais aprofundado.

## REFERÊNCIAS:

ALMEIDA, Clóvis O; SOUZA, José S. **Frutas do Brasil - Banana Produção, 1 – COMERCIALIZAÇÃO**, disponível em <[http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo\\_645.pdf](http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo_645.pdf)>, acesso em 16.09.2010

BORGES, Ana L; SOUZA Luciano S. **O cultivo da bananeira**. Embrapa. Cruz das Almas – BA – 2004.

CAMPOS, Eliane V. **As Características do Comportamento Empreendedor**. ULBRA/Guaíba, 2007. Disponível em <<http://guaiba.ulbra.tche.br/pesquisas/2007/artigos/administracao/302.pdf>>, acesso em 21.06.2010.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **A Indústria e o Brasil - Uma agenda para crescer mais e melhor**. 2010. Disponível em <<http://www.presidenciaveis.cni.org.br/documento/>>, acesso em 19.06.2010.

DANTAS, Jorge L. L; FILHO, Walter, S. S; **Banana Produção, Frutas do Brasil Classificação Botânica, Origem e Evolução**, disponível em <[http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo\\_2317.pdf](http://www.ceinfo.cnpat.embrapa.br/arquivos/artigo_2317.pdf)> , acessado em 05.03.2011.

DEISTER, Sebastião. **Serra do Tinguá – 300 anos de Conquistas – do Século XVII ao Século XX, Volume VI - Ilustres Famílias Pioneiras da Serra do Tinguá**, Dedalus Informática - Rio de Janeiro - 1ª Edição, 2003.

DEISTER, Sebastião. **Serra do Tinguá – 300 anos de Conquistas – do Século XVII ao Século XX, Volume II – Em busca do Ontem Perdido**, Dedalus Informática, Rio de Janeiro - 1ª Edição, 2003.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. In: CAMPOS, Eliane V. **As Características do Comportamento Empreendedor**. ULBRA/Guaíba, 2007. Disponível em <<http://guaiba.ulbra.tche.br/pesquisas/2007/artigos/administracao/302.pdf>>, acesso em 21.06.2010.

EMATER - **Informativo conjuntural Banana**, disponível em <<http://www.abanorte.com.br/noticias/noticias-principal/informativo-conjuntural-banana-emater/>>, acessado em 05.03.2011.

EMBRAPA - Mandioca e Fruticultura Tropical – **Catálogo de produtos e serviços, Preciosa**, disponível em <[http://www.catalogosnt.cnptia.embrapa.br/catalogo20/catalogo\\_de\\_produtos\\_e\\_ser](http://www.catalogosnt.cnptia.embrapa.br/catalogo20/catalogo_de_produtos_e_ser)>

[vicos/arvore/CONT000f5cgv1yp02wx5af000lwo7wu9pc1f.html](http://vicos.arvore/CONT000f5cgv1yp02wx5af000lwo7wu9pc1f.html)>, acessado em 06.03.2011.

EMBRAPA - **Perguntas e Respostas: Banana**, disponível em <[http://www.cnpmf.embrapa.br/index.php?p=perguntas\\_e\\_respostas-banana.php](http://www.cnpmf.embrapa.br/index.php?p=perguntas_e_respostas-banana.php)>, acesso em 16.09.2010.

FANCELLI, Marilene. **Aspectos gerais da broca-do-rizoma ou moleque da bananeira**, disponível em <<http://www.abanorte.com.br/noticias/noticias-principal/aspectos-gerais-da-broca-do-rizoma-ou-moleque-da-bananeira/>> Acessado em 08.03.2011.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS. **Criação de marco legal para os consórcios de exportação e adequação de outras figuras jurídicas ao associativismo de MPE's voltadas para a exportação**, disponível em <[http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex\\_consortio\\_exportacao.pdf](http://www.fecomerciomg.org.br/pdfs/comex_consortio_exportacao.pdf)>, acesso em 18.09.2010.

FILION, Louis Jacques. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. Revista de Administração, São Paulo v.34, n.2, p.05-28, abril/junho GEM. Empreendedorismo no Brasil – Relatório Global 2002. Global Entrepreneurship Monitor, 2002. Disponível em: <<http://ibqppr.org.br/produktividade/download/brasil2002.pdf>>. In: CAMPOS, Eliane V. **As Características do Comportamento Empreendedor**. ULBRA/Guaíba, 2007. Disponível em <<http://guaiba.ulbra.tche.br/pesquisas/2007/artigos/administracao/302.pdf>>, acesso em 21.06.2010.

JÚNIOR, Leonardo. **Novas variedades de banana prata resistentes a doenças é tema do programa de rádio da Embrapa**, EMBRAPA, disponível em <<http://hotsites.sct.embrapa.br/prosarural/programacao/2007/novas-variedades-de-banana-prata-resistentes-a-doencas>>, acessado em 06.03.2011.

LACOMBE, Francisco José M. **Dicionário de Administração**. São Paulo. Saraiva. 2004. In: MENDES, Carlos Magno *et al.* **Introdução à Economia**, CAD/CSE/UFSC, 2007, p. 100, 101.

LIMA, Marcelo B *et al.* **O produtor pergunta, a Embrapa responde**. Embrapa Informação tecnológica. Brasília – DF. 2003.

MATIAS-PEREIRA, José. **Metodologia Científica – Manual de Pesquisa Científica**. UnB.

MCCLELLAND, David. **A sociedade competitiva: realização e progresso social**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972. In: VIDAL, F. A. B.; FILHO, J. L. S. **Comportamento Empreendedor Gerente – Proprietário Influenciando na Vantagem competitiva de uma Empresa Varejista de Médio Porte**. Anais do XXVII Encontro Nacional da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, Atibaia, 2003. In: CAMPOS, Eliane V. **As Características do Comportamento Empreendedor**. ULBra/Guaíba, 2007. Disponível em

<<http://guaiba.ulbra.tche.br/pesquisas/2007/artigos/administracao/302.pdf>>, acesso em 21.06.2010.

MEDINA, Julio C. **Banana: cultura, matéria-prima, processamento e aspectos econômicos**. Instituto de Tecnologia de Alimentos da Coordenadoria da Pesquisa Agropecuária da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Governo do Estado de São Paulo. São Paulo. 1985.

MENDES, Carlos Magno *et al.* **Introdução à Economia**, CAD/CSE/UFSC, 2007, p. 100, 101.

Ministério das Relações Exteriores. **Exportação Passo a Passo**. Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores, 2005. Disponível em <<http://www.braziltradenet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/Manuais/PUBExportPassoPasso2009.pdf>>, acesso em 20.06.2010

OTTA, Lu A. Governo lança pacote de apoio às exportações. **O Estado de São Paulo**, 06 de maio de 2010. Disponível em <[http://www.estadao.com.br/estadaodehoje/20100506/not\\_imp547650,0.php](http://www.estadao.com.br/estadaodehoje/20100506/not_imp547650,0.php)>acesso em 20.06.2010.

PEREIRA, Soraya. **Maravilha e Preciosa: as novas bananas da Embrapa**, disponível em <<http://www.embrapa.br/imprensa/noticias/2003/novembro/bn.2004-11-25.9290699755/>>, acessado em 07.03.2011.

RAMAL, Silvina. **Como transformar seu talento em um negócio de sucesso - Gestão de Negócios para Pequenos Empreendimentos**. SEBRAE. Elsevier – Negócio Editora. Rio de Janeiro – RJ. 2006.

STEIN, Stanley J. **Vassouras: a Brazilian coffee county**, 1920; trad. port. **Vassouras - Um município brasileiro do café, 1850 – 1900**, - Editora Nova Fronteira S/A, Rio de Janeiro, 1985.

TUPINAMBÁ, Maria J. **Banana Prata Zulu: nova opção contra a Sigatoka negra**, EMBRAPA, disponível em <<http://www.embrapa.br/imprensa/noticias/2000/maio/bn.2004-11-25.8125191058/>> acessado em 06.03.2011.

VERGARA, Sylvia C. **Métodos de Pesquisa em Administração**. Editora Atlas S/A. São Paulo – SP. 4ª Edição. 2010.

## APÊNDICES

### DEGRAVAÇÕES DAS ENTREVISTAS

#### Entrevista com Sr<sup>a</sup>. ALDÍRIA LUCHEZI:

Marcos: Senhora Aldíria Luchezi: meu nome é Marcos Costa, sou aluno graduando do curso de Administração a Distância da Universidade de Brasília, estou colhendo material para embasar o meu Trabalho de Conclusão de Curso e desejo entrevistá-la para conseguir alguns dados. A senhora permite a gravação desta entrevista?

Aldíria Luchezi: Sim.

Marcos: Senhora Aldíria Luchezi, a senhora é produtora de banana?

Aldíria Luchezi: Sim.

Marcos: Me conta a história que você contou.

Aldíria Luchezi: Na realidade, agora é que eu estou começando com a produção de banana, sendo que as nossas terras aqui... temos uma dificuldade muito grande que... não são boas pra produção de banana, mas dá pra gente... colher alguma coisa.

Marcos: A terra é ruim ou a geografia é ruim?

Aldíria Luchezi: A geografia, né?

Marcos: A senhora se dedica apenas à produção de banana?

Aldíria Luchezi: Eu não vivo só da produção de banana. Até o ano passado eu trabalhava com escola, então, eu não tenho assim... muita prática, experiência de agricultura, mas estou começando devagar.

Marcos: Foi a senhora que plantou o seu bananal?

Aldíria Luchezi: Não.

Marcos: Foi quem?

Aldíria Luchezi: Foi meu esposo, o Dimas.

Marcos: O Dimas, ele já não está mais conosco. Então a senhora teve que assumir as atividades dele.

Aldíria Luchezi: Exatamente.

Marcos: Certo. A senhora está começando agora nessa...

Aldíria Luchezi: É.

Marcos: Então, a senhora não se dedica então apenas à produção de banana, certo?

Aldíria Luchezi: Não.

Marcos: Por que a senhora se dedica à produção de banana?

Aldíria Luchezi: Porque é um meio de conseguir um dinheiro a mais para a limpeza do sítio, que aqui é muito grande... o espaço é grande... a limpeza do bananal... então, eu não tenho mais força de trabalhar, porque a minha idade já não permite mais isso e a gente tem que pagar uma pessoa prá... prá limpar o bananal, senão no meio do mato ela não produz nada.

Marcos: A produção de banana é a sua principal atividade econômica?

Aldíria Luchezi: Não.

Marcos: Qual a extensão de sua plantação de bananas? Aproximadamente? Qual a área do bananal?

Aldíria Luchezi: Aproximadamente mil metros. Eu não saberia...

Marcos: Talvez um hectare?

Aldíria Luchezi: É, talvez.

Marcos: A senhora pretende diminuir ou aumentar a área de cultivo da banana?

Aldíria Luchezi: Não. Eu não tenho como aumentar. Eu tenho que cultivar o que eu tenho.

Marcos: Porque a senhora não tem mais extensão de terra? É isso?

Aldíria Luchezi: É muita pedreira aqui. Não tem... a terra aqui não é boa assim... pro cultivo de banana.

Marcos: Quais as variedades que a senhora cultiva para comercialização?

Aldíria Luchezi: Banana prata.

Marcos: Somente?

Aldíria Luchezi: Temos também a banana d'água, mas é pouca.

Marcos: Quais equipamentos, ferramentas, dispositivos ou outras coisas a senhora utiliza na plantação e na colheita da banana?

Aldíria Luchezi: Foice, né? Prá limpar o bananal, prá cortar as bananeiras... é a principal ferramenta é a foice.

Marcos: E o transporte também? O transporte...

Aldíria Luchezi: É... cavalo.

Marcos: A senhora teve ou tem alguma espécie de orientação agrícola?

Aldíria Luchezi: Não, não. Minha experiência vem dos meus pais, né? Dos meus antepassados.

Marcos: Qual a quantidade de banana que a senhora colhe e em que intervalo de tempo?

Aldíria Luchezi: Eu tiro mais ou menos... assim... mensal, umas três mil bananas, por aí. Duas a três mil. Tem mês que dá um pouquinho mais...

Marcos: A senhora transporta imediatamente sua produção até o local do mercado consumidor?

Aldíria Luchezi: Não. Não.

Marcos: Para onde a senhora transporta de imediato a sua produção?

Aldíria Luchezi: Eu tenho um comprador. Compra aqui na minha casa.

Marcos: É fácil vender a sua produção?

Aldíria Luchezi: Sim.

Marcos: A senhora vende diretamente sua produção ao consumidor ou ela é vendida para um atravessador?

Aldíria Luchezi: Atravessador.

Marcos: Por que?

Aldíria Luchezi: Porque aqui nós não temos mercado... um lugar que a gente possa... como é que se diz... é... vender essa banana.

Marcos: A senhora conhece alguma forma de vender a banana para fora do Brasil?

Aldíria Luchezi: Não.

Marcos: A senhora faz parte de alguma cooperativa?

Aldíria Luchezi: Não

Marcos: A senhora já ouviu falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”?

Aldíria Luchezi: Já ouvi, mas não entendo disso.

Marcos: A senhora entraria num negócio que necessitasse que a senhora tivesse que contratar um contador e um advogado?

Aldíria Luchezi: É... por enquanto está dando prá levar...

Marcos: A senhora entraria num negócio que necessitasse que a senhora tivesse que lidar com empregados?

Aldíria Luchezi: Ah não. De jeito nenhum. Minha produção não dá prá isso não, meu filho (risos).

Marcos: A senhora entraria num negócio que precisasse de investimentos durante dois anos para só então a partir do terceiro ano, ter lucro, mas um bom lucro, capaz de superar os investimentos?

Aldíria Luchezi: Seria um negócio a pensar.

## **Entrevista com Sr. ALOÍSIO:**

Marcos: Senhor Aloísio: meu nome é MARCOS COSTA, sou aluno graduando do curso de Administração a Distância da Universidade de Brasília, estou colhendo material para embasar o meu Trabalho de Conclusão de Curso e desejo entrevistá-lo para conseguir alguns dados.

O senhor permite a gravação desta entrevista?

Aloísio: Sim.

Marcos: O senhor se dedica apenas à produção de banana?

Aloísio: Não

Marcos: Por que o senhor se dedica à produção de banana?

Aloísio: Porque eu acho que foi importante para mim até ontem, né? (risos). Hoje eu já não sei, né, Flávio? (risos).

Flávio Ribeiro: Até aí ta repetindo mais ou menos.

Marcos: A produção de banana é a sua principal atividade econômica?

Aloísio: Não.

Marcos: Qual a... qual e a extensão de sua plantação de bananas?

Aloísio: Ah, devo ter... sei lá rapaz...

Flávio Ribeiro: Dois hectares.

Aloísio: Deve ter uns dois hectares de banana por aí a fora. Tem muita banana nesses matos aí.

Marcos: O senhor pretende diminuir ou aumentar a área de cultivo da banana?

Aloísio: Eu não aumento porque não tenho espaço... e nem mão de obra.

Marcos: Certo. Quais as variedades que o senhor cultiva para comercialização?

Aloísio: Prata e d'água.

Marcos: Ok. Quais equipamentos, ferramentas, dispositivos ou outras coisas o senhor utiliza pa... na plantação e na colheita da banana?

Aloísio: Facão, foice, enxada, machado, enxadão. Tem mais uma não é Flávio?

Flávio Ribeiro: Esqueceu do facão.

Aloísio: Não. Eu falei. Botei mais uma, né?

Flávio Ribeiro: Vai cortar bananeira de machado...

Aloísio: Não. Machado é... machado é prá derrubar a mata. (...)

Marcos: O senhor teve ou tem alguma espécie de orientação agrícola?

Aloísio: Tive.

Marcos: Por parte de quem ou de que órgão?

Aloísio: Da EMATER. Prefeitura não.

Marcos: EMATER? Prefeitura? Qual a quantidade de banana que o senhor colhe e em que intervalo de tempo?

Aloísio: Umas quinze mil por quinzena.

Marcos O senhor transporta imediatamente sua produção até o local do mercado consumidor?

Aloísio: Eu vendo direto ao consumidor. (...)

Marcos: Ok. É fácil vender a sua produção? (...)

Aloísio: A minha é porque ela é bem conhecida, né?

Marcos: Ok. Bom, tá aqui. O senhor já respondeu, né? O senhor vende diretamente sua produção ao consumidor ou ela é vendida para um atravessador?

Aloísio: Não. Eu vendo diretamente ao consumidor.

Marcos: Ok. Por quê?

Aloísio: Porque é importante. A nossa banana não dá mercado... que ela não tem qualidade. É muito boa, mas é uma banana... sem padrão. Então ela dificulta prá botar no mercado, entendeu?

Marcos: Tá. Tá.

Aloísio: Isso é uma coisa que nós já... debatemos, não é Flávio?

Flávio Ribeiro: Uhum.

Aloísio: Nós debatemos sem saber de nada disso... é várias vezes, né? Se a nossa banana tivesse um comércio prá exterior, prá fora, tivesse uma qualidade... qualidade ela tem, que ela é a melhor banana do mundo. Só não tem é padrão... por falta de... trato, né?

Flávio Ribeiro: Não. Acho que não é nem falta de trato não, Aloísio.

Aloísio: Acho que é qualidade, né?

Flávio Ribeiro: Não sei se é a qualidade... não sei.

Aloísio: Ah, Flávio, essas banana irrigada aí de fora, maluco, tem que...

Flávio Ribeiro: Não... pode ser... um... porque tem... é que Gildotava falando aqui. Que a banana Janaúba tem lugar que eles até ensaca com saco plástico os cacho de banana.

Aloísio: A nossa não dá...

Flávio Ribeiro: Caminhão entra no meio do bananal assim, só pegou o cacho, bota dentro do contêiner...

Aloísio: Essa hora assim lá pras três, quatro horas exata aqueles... canhão... aquilo joga água lá no meio do quinto dos inferno. Molha tudo. A nossa aí. Logo Evaldo vai trazer... um vento aí. Amanhã de manha é vento que ...

Flávio Ribeiro: O valor da banana é o quê?

Aloísio: É o calor, mas a água faz falta.

Flávio Ribeiro: Não. O valor da banana é o quê?

Aloísio: A casca.

Flávio Ribeiro: Ah bom.

Aloísio: Ninguém come a casca, mas é o que vende.

Flávio Ribeiro: Se a banana for banana toda arranhada, toda coisa, não... não vende.

Aloísio: (se dirigindo a Flávio Ribeiro) Ih, vou te mostrar aquela tua que tu me vendeu ali. Daqui a pouco tu vai ver. Eu vou... depois tu pode falar... prá tu olhar. Escuta...

Flávio Ribeiro: Que se cê pegar, arrastar a banana (...)

Aloísio: Não, o quê que tu fez com a a casca dela. Eu encaixei ela tudo direitinho. (...) Fui encaixando lá. Eu vou te mostrar daqui a pouco que é prá tu saber quem é o “Seu” Flávio.

Flávio Ribeiro: Eu não quero ver não.

Aloísio: Que tu é um puxa-saco... eu vou te mostrar depois.

(...)

Marcos: Eu achei interessante isso do... do... o que vale na banana, o valor da banana tá na casca (...).

Flávio Ribeiro: É, ninguém come a casca, mas...

Aloísio: A casca da banana é o valor da banana, porque se é uma banana toda danificada, toda ralada, não tem valor. Ninguém, ninguém quer. Ninguém quer. Agora, pega uma banana sadia e gordinha, pode ser pequena, mas bonitinha, lisinha, todo mundo quer. Toda amarelinha. Tem freguês aí que pega uma banana toda ralada e (...): - Ah moço, é bonita mas eu não vou levar não que meu filho não come. Então, fazer o que?

Flávio Ribeiro: Não dá prá fazer nada, né?

Aloísio: Então. (...) O freguês não come a casca, mas ele quer ver o troço bonito.

Marcos: Prá poder jogar fora bonito?

Aloísio: Ele não tem... ele acha aquela... troço ta passando prá dentro, ó. Não tem nada a ver, ele acha que aquele arranhado ta na banana, está prejudicando a fruta, e não é.

Marcos: Tá. Vamo lá: O senhor conhece alguma forma de vender a banana para fora do Brasil?

Aloísio: Não.

Marcos: O senhor faz parte de alguma cooperativa?

Aloísio: Não.

Marcos: O senhor já ouviu falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”?

Aloísio: Já.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que contratar um contador e um advogado?

Aloísio: Não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que lidar com empregados?

Aloísio: Não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que precisasse de investimentos durante dois anos para só então a partir do terceiro ano, ter lucro, mas um bom lucro, capaz de superar os investimentos?

Aloísio: Eu acho que não por causa da minha idade. Eu não queria fazer mais programa nenhum.

Marcos: Ótimo.

Aloísio: Porque já estou velho, né, Flávio? A minha idade não permite trabalhar mais. Agora eu tenho que descansar. Não viu o que que eu tava fazendo ali? (...).

Aloísio: Eu não consigo dormir de dia, mas de jeito nenhum. Eu deito na cama e fico fazendo meus planos, meus projetos. (...) De manhã eu acordo cedinho, tenho que prender (...) eu já terminei com as vacas. Aí o que que eu tenho que fazer? Levantar cedo, (...) tô lá na frente, ventou muito. Vou catar aquelas mangas boas que estão no chão e vou botar numa sombra lá, encaixada porque na sexta-feira eu vou lá apanhar outra (...).

## **Entrevista com Sr. FLÁVIO RIBEIRO:**

Marcos: Senhor Flávio Ribeiro: meu nome é Marcos Costa, sou aluno graduando do curso de Administração a Distância da Universidade de Brasília, estou colhendo material para embasar o meu Trabalho de Conclusão de Curso e desejo entrevistá-lo para conseguir alguns dados.

O senhor permite a gravação desta entrevista?

Flávio Ribeiro: Sim.

Marcos: O senhor se dedica apenas à produção de banana?

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: Por que o senhor se dedica à produção de banana?

Flávio Ribeiro: Porque é uma coisa que... já vem desde a época dos meus pais e... eu continuei. Continuo... tratando e cultivando.

Marcos: A produção de banana é a sua principal atividade econômica?

Flávio Ribeiro: Não. Não porque eu sou empregado e... e... a banana é apenas um quebra-galho.

Marcos: Bom, seria como uma... um complemento a sua...

Flávio Ribeiro: É. Exatamente.

Marcos: Um complemento a sua... a sua... ao seu orçamento. Não é isso?

Flávio Ribeiro: Isso.

Marcos: Tá. Qual é a extensão de sua plantação de bananas?

Flávio Ribeiro: Deve ter mais ou menos um alqueire de banana.

Marcos: O senhor pretende diminuir ou aumentar a área de cultivo da banana?

Flávio Ribeiro: No momento não porque eu não tenho uma terra preparada prá... que dê... dê uma banana legal, boa. Aí não... e mesmo a idade também já está avançada e eu não... tenho força mais prá isso.

Marcos: O senhor já respondeu por que. Quais as variedades que o senhor cultiva para comercialização?

Flávio Ribeiro: Ah, na maioria é prata, alguma d'água, alguma maçã, alguma figo, só.

Marcos: Quais os equipamentos, ferramentas, dispositivos ou outras coisas o senhor utiliza na plantação e na colheita da banana?

Flávio Ribeiro: Geralmente é foice, facão e enxada.

Marcos: Só?

Flávio Ribeiro: Só.

Marcos: E os animais?

Flávio Ribeiro: É, e tem os animais também que... prá... puxar da... da roça até... até o ponto de entrega da mercadoria.

Marcos: Tá. O senhor teve ou tem alguma espécie de orientação agrícola? Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: Nunca teve?

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: Qual a quantidade de banana que o senhor colhe e em que intervalo de tempo?

Flávio Ribeiro: Hum... oito mil mensal.

Marcos: O senhor transporta imediatamente sua produção até o local do mercado consumidor?

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: Para onde o senhor transporta de imediato a sua produção?

Flávio Ribeiro: Pró casa, prá ficar no ponto do... do carro pegar.

Marcos: É fácil vender a sua produção?

Flávio Ribeiro: É fácil porque já tem um freguês certo que vem buscar no... no ponto certo.

Marcos: O senhor vende diretamente sua produção ao consumidor ou ela é vendida para um atravessador?

Flávio Ribeiro: Pró um atravessador. Eu vendo diretamente prá um atravessador.

Marcos: e por que que o senhor faz isso?

Flávio Ribeiro: Porque é o jeito mais fácil que eu encontrei prá... prá... prá escoar a mercadoria.

Marcos: O senhor conhece alguma forma de vender a banana para fora do Brasil?

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: O senhor faz parte de alguma cooperativa?

Flávio Ribeiro: Também não.

Marcos: O senhor já ouviu falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”?

Flávio Ribeiro: Já vi falar mas não me interessei a... a tomar, tomar mais conhecimento não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que contratar um contador e um advogado?

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que lidar com empregados?

Flávio Ribeiro: Também não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que precisasse de investimentos durante dois anos para só então a partir do terceiro ano, ter lucro, mas um bom lucro...

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: Capaz de su... Não?

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: Dois anos, o senhor ta fora?

Flávio Ribeiro: Tô fora, Marcos, porque... é o seguinte: a vida da roça é uma vida difícil. Eu não porque eu sou empregado, mas tem muito... muitas pessoas que... que... trabalha hoje prá comer, no caso, ontem. Já... já... quando ele... ele... faz um... um... uma coisa, ele tá... já tá pendurado com aque... com aque... já tem aquele compromisso de chegar e... com o dinheiro prá ele pagar. Então, por isso que eu não faço. Não tem como fazer isso.

Marcos: Certo. Vamos lá. Alguma consideração a mais?

Flávio Ribeiro: Não. Acho que não.

Marcos: Não quer falar mais nada?

Flávio Ribeiro: Uhm, acho que não, porque... só isso mesmo.

Marcos: Tá ok. Muito obrigado, senhor Flávio.

Flávio Ribeiro: De nada, ué.

Marcos: Ótimo. Sua entrevista deu seis minutos...

Outras considerações:

Marcos: É... continuação das considerações finais do senhor Flávio Ribeiro. Bom, senhor Flávio, a gente estava conversando da... da questão de... da plantação se dar em ruas. Então... o senhor estava falando que? Por que não faz isso?

Flávio Ribeiro: Porque não tem como você fazer em linha reta porque você tem que aproveitar o... o espaço que... que tem, que às vezes você vai fazer numa linha reta e dá num... num... dá numa pedreira ou num... numa barranqueira. Você não tem como... fazer uma linha reta. Você tem que aproveitar o espaço do terreno.

Marcos: Tá, mas... o... o terreno que o senhor tem é pouco? É isso?

Flávio Ribeiro: Não... é... mais ou menos... que dá prá fazer... mais ou menos... o... a área que tem já é... já é plantada. Não tem como... ampliar mais não.

Marcos: Uhm. E... mas se essa coisa fosse feita dessa forma, o transporte poderia ser... facilitado. O senhor não acha?

Flávio Ribeiro: É. Poderia, mas também poderia não... não... não ter como... como fazer esse... esse tipo de transporte.

Marcos: Por que?

Flávio Ribeiro: Exatamente por causa do... do terreno que é... é muito... acidentado. Muito... altos e baixos.

Marcos: Uhm, mas poderia ser facilitado com um veículo... feito especialmente prá... para esse tipo de terreno, não?

Flávio Ribeiro: É, Marcos, mas aí, torna-se mais caro do que... que vai compensar.

Marcos: Então o senhor acha que o custo disso não compensa. É isso?

Flávio Ribeiro: Não compensa.

Daiane: Pai, você gostou da minha bolinha?

Flávio Ribeiro: Depois.

Marcos: Linda a sua bolinha (risos). Gugu. É... mas o senhor já fez um orçamento ou coisa parecida prá ver... se o custo compensa ou não?

Flávio Ribeiro: Não. Fazer o orçamento eu nunca fiz não. Mas... mais ou menos a gente tem um... mais ou menos um... uma experiência própria que não... não compensa. Por que que eu nunca tentei vender direto ao... ao... ao mercado consumidor? Porque, uma é: eu não tenho como transportar essa mercadoria diretamente ao... ao mercado consumidor.

Marcos: Certo.

Flávio Ribeiro: Então eu acho mais fácil, mais viável um cara vim... comprar e pegar aqui porque já tem... carro próprio, já tem... já tem... tá tudo de acordo e... fica mais fácil prá mim.

Marcos: Certo. Mas assim... a rigor, o senhor nunca tentou?

Flávio Ribeiro: Não.

Marcos: Tá. Nunca viu o orçamento ou fez um orçamento de um... de um veículo que pudesse talvez fazer esse tipo de transporte?

Flávio Ribeiro: Não, eu já tentei uma vez. Já tentei uma vez vender direto ao mercado CEASA, lá embaixo. Mas...

Marcos: Lá embaixo é no Irajá?

Flávio Ribeiro: É, lá no Irajá. Mas foi uma... a época que não tinha padrão. Você levava a mercadoria e chegava lá ninguém queria. Prá... prá... prá vender mercadoria você tinha que botar na pedra prá vender. Aí tu tomava seu tempo todo lá que cê... sair daqui, essa distância, pra ir lá, levar a mercadoria e chegar lá no mercado vender lá sem ter grande conhecimento, achei melhor parar. Que não tinha como...

Marcos: O senhor tentou fazer isso quantas vezes?

Flávio Ribeiro: Olha, eu fui lá embaixo bem umas... umas cinco ou seis vezes, que eu fui lá. Que eu levei mercadoria.

Marcos: Uma meia dúzia, a gente pode dizer?

Flávio Ribeiro: E sempre a mesma coisa. Que eu chegava lá com a mercadoria... o pessoal não... ficava: "ah, porque não tem padrão, não dá prá... prá ficar, e..." naquele negócio. Você via chegar carreta de cacho de banana, tudo banana coisa, mas era cacho, não era banana não. Eles fia... fazia montão de... de... de... pedacinho de coisa de banana. Montava assim debaixo da... da... da plataforma do... do... do... mercado, do... do...

Marcos: CEASA.

Flávio Ribeiro: CEASA. Aí eu falei assim: ah, não tem como não. E... tive que parar.

Marcos: O... essa banana que chegava, ela era vendida?

Flávio Ribeiro: Toda ela era vendida. Já chegava em cacho, eh... tinha o pessoal que despencava, aí despencava e dali ela já ia diretamente prá estufa e dali prá... já saia dali preparada prá... prá...pro... pro...

Marcos: Então ela não era despencada...

Flávio Ribeiro: Na roça. Era despencada lá mesmo na... na... no CEASA. Ia tudo em cacho. Chegava carreta de cacho de banana, tudo... mas é banana boa, banana... especial. Não é... essa banana nossa aqui não. Que essa banana aqui não tem padrão. Às vezes você corta um cacho de banana que você pensa: é bonito. Você corta três, quatro que... é... restolho.

Marcos: E essa é a tal da banana Janaúba, essa que... o senhor viu lá?

Flávio Ribeiro: Ô Marcos, prá te dizer a verdade, nem sei se é... é Janaúba ou se é de Itaguaí... da onde é não sei. Só sei que vinha aquelas carreta de... de banana...

Marcos: Mas é essa banana que está concorrendo com vocês?

Flávio Ribeiro: É. Que ta concorrendo...

Marcos: Isso foi quando? Qual... qual época disso, qual o ano que isso aconteceu, que o senhor foi tentar vender direto no CEASA?

Flávio Ribeiro: Ah, Marcos, isso foi mais ou menos... em noventa e... três, noventa e quatro, por aí.

Marcos: Já tinha essa concorrência, então?

Flávio Ribeiro: Não. Até aí tinha muita banana de Itaguaí. Vinha banana de Itaguaí e todo mundo falava “banana Itaguaí, banana Itaguaí”. Era a... a... a boa. Depois começou a entrar essas banana de... de acho... tal de Janaúba, vem de... do Espírito Santo, de todo lado vem pro CEASA do Rio, aí acabou nossa... nossa... aí que no... essa banana não saia mais de jeito nenhum.

Marcos: Então, a banana ficou encalhada, vamos assim dizer, por causa da concorrência da outra banana.

Flávio Ribeiro: É. Exatamente.

(...)

Marcos: Como é que é? Aqui não tem um lavrador que só se dedica à lavoura?

Flávio Ribeiro: É. Porque geralmente todo mundo... é lavrador mas... mas é empregado, tem um sítio prá... prá... prá complemento de... de coisa. Não é... não vive somente daquilo. Não é... igual a muitos lugares que só vive daquilo. Planta aquilo prá, prá sobreviver prá... prá... É a fonte de renda dele.

Marcos: Uhm.

Flávio Ribeiro: E aqui não, porque, ó, Aloísio num... num... Aloísio é porque eh... tipo... ele tem bananal mas ele... ele vende e compra. É tipo... lavrador e... e atravessador. Gildo é atravessador. Ele não tem bananal. Ele só compra e... e revende. Ivo, agora que ele tá aí, mas ele... ele tinha a firma dele lá embaixo. Isso aí era um... um complemento, porque era sítio e tinha. Meu pai que só vivia disso, só vivia de... de... de lavoura, que ele não... nunca foi empregado de ninguém. Ele sim, criou... criou os dez filhos dele mas na... na lavoura. Só plantava prá consumo próprio. Isso era... a fonte de renda dele.

Marcos: Mas ele não vendia não?

Flávio Ribeiro: Vendia alguma coisa pro atravessador, igual... igual... tem muita gente que... que compra aí. Naquela época ele plantava feijão, vendia um saco de feijão, dois sacos de feijão prá... pros armazém aí... pro atravessador.

Marcos: Mas naquela época a banana daqui tinha qualidade competitiva?

Flávio Ribeiro: Não. Nunca teve.

Marcos: Nunca teve? Nem na época do seu pai?

Flávio Ribeiro: Ô Marcos, aí eu não sei que eu não me lembro. Mas eu acho que nunca teve não.

Marcos: Mas já naquele tempo tinha a concorrência da banana de fora?

Flávio Ribeiro: Não. Não tinha porque... porque...

Marcos: Que... que tempo foi isso? Que... que... que ano?

Flávio Ribeiro: Tinha atravessadores aí que trabalhavam... trabalhavam na feira, igual a falecido Tio Flavinho mesmo, trabalhava na feira. Chico Bonito que... que... trabalhava na feira. Alguma banana que tinha, vendia prá ele, ele levava e vendia na feira. Então nunca... nunca se preocupou de... de... de ver o mercado e... e... estudar um... um meio de... de ganhar um dinheiro melhor na... na mercadoria.

Marcos: É... certo.

## Entrevista com Sr. GILDO:

Marcos: Bom, eh... Sr. Gildo, o Sr. estava falando... termina aí o seu... que o senhor tava falando aí... sobre a nossa banana.

Gildo: Primeira coisa a nossa banana, ela é uma banana que é o restolho aí de fora. A de fora é uma banana... a madame não quer banana prá comer...

Flávio Ribeiro: Quer prá enfeite.

Gildo: Madame quer enfeitar a fruteira. Então, a nossa banana hoje, se nós levar ela prá onde ta a de Janaúba... eu to lá na feira em Petrópolis, por exemplo, é uma concorrência que tem...

Marcos: Janaúba?

Gildo: É, a banana Janaúba.

Marcos: Isso é uma região ou um tipo de banana?

Gildo: É... é uma região. É um lugar, né?

Flávio Ribeiro: Acho que sim.

Gildo: É um lugar.

Flávio Ribeiro: Que é... banana de Itaguaí...

Gildo: Banana que vem de Jana... Janaúba. Janaúba, né? Eu nem sei por certo prá onde que fica esse lugar. Eu sei que dá...

Gildo Filho: Capaz de ser entre São Paulo... acho que é São Paulo e... ou Minas, os dois.

Gildo: É prá lá. Não. Não. Ihhh, muito prá lá, porque é mil e cem quilômetros que eles fala...

Gildo Filho: Misericórdia!

Marcos: Deve ser São Paulo...

Flávio Ribeiro: Deve ser até aqui a... a... até pouco tempo era banana Itaguaí. Itaguaí era a banana falada.

Gildo: É.

Flávio Ribeiro: Banana Itaguaí... que também era tipo essa Janaúba: aquela bananona bonita mas também não tinha doce também.

Gildo: Não. E não tem. Continua não tendo. Mas é o que eu to falando: A madame não quer a banana práfrü... prá... prá comer. É aquela banana bonitona. Aquela pessoa, rapaz, que já está acostum... cê sabe por que que eu vendo banana na feira? Eu vendo banana na feira porque tem muito freguês, aqueles velhozinho, mais antigo, que são inteligente nessa área, eles pega, já conhece e compra minha banana que eu levo. Agora, se fosse partir prá juventude hoje só, não vendia banana nenhuma da nossa aqui. Sabia? Nenhuma. Por que? Nossa banana, a bananinha que é. Ele mesmo lá colhe uma bananinha. Gordinha, mas ó. Aí tu vai lá fora a banana é desse tamanho e dessa grossura. Não é verdade, Flávio? Então, o que que acontece? Não funciona. E aqui também, outra coisa: a quantidade. (...) A

quantidade de banana. Cê já imaginou? Vim uma... uma... uma... uma carreta aqui prá apanhar... dez mil bananas?

Flávio Ribeiro: É. Não compensa. É um bocadinho de banana dentro da carreta.

Gildo: Não compensa. Até on... isso é a minha visão, né? E se fosse transportar a banana ele, como ele poderia transportar a banana?

Marcos: Ele, o senhor diz...

Gildo: O Flávio.

Marcos: O Senhor Flávio? É... complicado.

Gildo: Não é complicado? Se fosse o Ivo, por exemplo, transportar a banana hoje, por exemplo, deu... esse mês agora passado agora eu apanhei lá... não sei se foi três mil... duas... acho que três mil e não sei quantas bananas, não to lembrando quantas. Agora... quer dizer, não funciona.

Flávio Ribeiro: Isso é mensal?

Gildo: É. Agora tu vê: sobe lá naquele morro do Miguel, um despenhado daquele, o cara prá subir lá, cavalo com burro...

Flávio Ribeiro: Já é... já é ruim...

Gildo: Ele tem que ser peitudo num dia de chuva prá arrastar banana prá baixo. Vai lá, vai... coloca dois homens lá. Os homens de hoje, é aquele negócio: é que nem eu es... ta querendo sombra e água fresca. Então, o que que acontece? Vai lá com dois cavalo, três, prá buscar lá cinco mil banana naqueles altos, seis mil, dois homem, depois quer trinta conto o dia de um homem. Aí tu bota mais o cavalo, tu bota mais os arreio, mais a ferradura, mais a comida do cavalo...

Flávio Ribeiro: Sacaria.

Gildo: Sacaria.

Flávio Ribeiro: Que nada é... de graça.

Gildo: Rapaz, a turma, por exemplo, aqui diz: Ah, o Gildo... eles... quer ver? Ah, Gildo tem um caminhãozinho, rapaz. Ganhan... tá ganhando dinheiro em banana. Sabe quantos anos eu mexo com banana? Tem uns trinta e... trinta e cinco... eu devo estar mexendo com banana devo estar interagindo os trinta e três ano. Tem um ditado dos antigo... um dia, eu... eu brincando com a... com a... com a... mulher do falecido Alfredo, a ex-mulher dele, né, que na época era mulher dele, e eu fi... e ficava tirando leite e fazendo queijo e pá, pá, pá, pá, pá... aí eu peguei e falei com ela assim... po... aí ela tava reclamando e falei: Maria, vocês ta com dinheiro, Maria, vocês faz disso, faz a... ela falou: Gildo, só vê as cachaça que eu bebo mas não vejo os tombo que eu levo. (risos)

Flávio Ribeiro: É. (risos).

Gildo: E é uma realidade. Então, onde eu vejo o nosso lugar aqui... cê vê: todos que entra aqui comprando banana de fora vem uns dia só.

Flávio Ribeiro: Depois some.

Gildo: Entedeu? Vem uns dia só. Eu eh... esses tempo ó, lá na Fazenda das Pedra, o Ivo, lá no Candinho, tudo pararam de vender banana prá mim, porque entrou um aí, não vou falar nome de ninguém que não... não é o nosso forte, comprando

banana e... chegou lá, cobriu... cobriu o... o meu preço. Cobriu o meu preço. Aí o Ivo, até uns dia eu tava indo prá... Petrópolis. Lá, tava chegando na avenida. E ligou pro meu celular: Ah, Gildo, se você não pagar tanto eu não... eu tenho quem paga. Eu falei assim ó... e você pensa e tu me dá a resposta daqui a pouco. Eu falei assim: oh, não tem resposta, a resposta é agora: pode vender. Depois tornou... me procurar prá vender banana. Ele sabe disso. Ele, então, ele tem tanta experiência que nem eu. Então, todos que pega aqui é aquela influência assim. Ó, pega uma época agora que nem banana agora... banana agora só ó, é a produção pouca e raquítica.

Flávio Ribeiro: É. Você corta um cacho de banana e... o... sete ou oito penca, às vezes tem uma duas boa o resto tudo chocha.

Gildo: Tudo chocha. Entendeu? Então, as pessoa... você ta fazendo o teu trabalho tudo e eu concordo e... poxa, é até um prazer você vim cá bater um papo comigo, né? E... Então, as pessoa vem assim e diz: não, fulano ta ganhando dinheiro. Aloísio ta ganhando dinheiro. Eu já ganhei banana... dinheiro em feira.

Flávio Ribeiro: Não, a banana em si já foi o tempo que dava prá pessoa ganhar dinheiro...

Gildo: Já ganhei. Hoje...

Flávio Ribeiro: Hoje em dia tudo quanto é mercado vende tudo quanto é fruta e... especial, fruta... fruta bonita, não se compara com a... da gente aqui. Certo?

Gildo: Você vê na feira, rapaz, essa banana Janaúba, quando ela fica... a vez que eu lá em cima..., lá o camarada lá, tem um tal de Benini, por exemplo, que... transporta é... trucado de banana com quinhentas, seiscentas caixa. Vem lá de Janaúba. Quando a banana tamadu... com excesso de madura, que emadura muita mesmo e tudo, que ta... caindo da penca, eles bota lá... aqueles monte de banana, daquela banana grande assim, um real. Que... quem... eu... eu posso concorrer com eles. Aí tu vai aqui... e outra coisa ainda heim: e ta vendendo pouca. Que a conco... a banana de fora... ó, de primeiro eu vendia um caminhãozinho de banana daquele ali, ó, atacado. Hoje eu não... hoje eu vendo... meia dúzia de caixa prá um... prá um... prá um tal de repouso do... do... dos velho lá, dos velho que tem dinheiro. Só meia dúzia. Cin... não tem tabela certa. Cinco, tem semana, outra é seis caixa, outra é sete, daí prá baixo. É o que se vende hoje. A banana de fora tomou conta da pra... da área. Que nem coisa, rapaz. O... isso aqui é uma alegoria. Parece... o cara vê: Ah, mas o Gildo tem uma picape também! Tem, mas ta vendo os anos que eu toco feira. Eu não toco feira só. Eu compro boi, eu vendo boi, eu berganho boi, eu... compro um porco, eu faço... entendeu? Eu mexo com uma porção de coisinha, entendeu? Então, e nesse... nessa porção de coisinha e... agora, eh... sabe o que que ta acontecendo agora? É...comer, beber e dar glória a deus (risos). Comer, beber e dar glória a deus. De primeiro... não... não precisa fazer plano assim: ah, vou comprar uma... vou pegar aquele carro ali e vou trocar num zero. Não tenho essa expectativa. Eu não tenho isso. Ah, Gildo, mas desanimou da vida? Eu não, não tenho isso. Eu... eu...não... eu meço a minha altura... a minha altura... to vendo a entrada, entendeu? To vendo a entrada que entra, não dá. (...) Entendeu? Então, eu vejo a minha altura. Você não sabe pela... a medida que... só no cara falar em te vender uma coisa tu logo lembra do teu salário... e dos pinduricalho que tu ganha. Não dá prá mim, Entendeu? Mas foi tempo já. Já ganhei dinheiro, já me roubaram caminhão novo ali na garagem ali, ó, e tudo. Em noventa e tr... cinco me roubaram um caminhão aí que tava com... mal tinha amaciado o motor. E os prejuízo entre polícia e uma coisa e outra e tal e tal foi... ficou... ontem ainda tava conversando

sobre o Gustavo... quarenta e um mil e oitocentos de prejuízo. Na época que dava prá gente comprar uma minifazendinha. Até aquela época eu ganhei dinheiro. Comprei caminhão novo, fui pro...

Flávio Ribeiro: É, mas naquela época não tinha... não tinha esses grandes... supermercado...

Gildo: Não tinha... não.

Flávio Ribeiro: Não tinha nada de... de coisa.

Gildo: E não... a banana de fora não vinha prá Petrópolis. Quem ia comprar uma cai... uma meia dúzia de caixa de banana no Rio, chegava lá e pagava o olho da cara.

Flávio Ribeiro: Hoje, qualquer coisa que você quer... vai no mercado. Comprar uma banana, comprar... vai no mercado tu assume... tudo que... que... que possa imaginar tem no mercado. Aí nego não... não vai nem na feira.

Gildo: E as banana de fora, rapaz, é umas banana tratada. Não sei se você vê pela televisão e tudo. Na... eles coloca assim até bolsas de plástico, se não me engano, não vi não, me falaram, no... no... cacho de banana assim, ele na po... própria bananeira prá não... danificar ele, heim.

Flávio Ribeiro: É, igual goiaba.

Gildo: Então. Mesma coisa. O cara entra lá dentro da lavoura com o caminhão, pega o cacho de banana lá, bota com todo o carinho. A nossas banana aqui, rapaz, nego é buf lá no chão e quando tu põe... sabe o qual é o mais valor da banana é a casca.

Flávio Ribeiro: É

Marcos: Apresentação, de uma forma geral. É isso que faz a apresentação da fruta.

Gildo: É, justamente. Se a banana tiver aquela banana toda ralada, rapaz, quando ela amadurece ela vai preteando, cara, ficando preta. Esses dia eu panhei uma ba...

Flávio Ribeiro: Fica ralada, fica tudo preta.

Gildo: É, eu panhei uma banana do falecido Augustino Ensina, na hora a banana tava fresca e tava até bonita e tudo. Ó, depois que a... madurou ela mostrou... o que ela tava. Rapaz, mas...

Flávio Ribeiro: Quanto ela sofreu (risos).

Gildo: Rapaz, não é brincadeira não. Eu fiz montão de banana assim ó, a um real e não consegui vender tudo. An... uma... uma semana antes, uma semana ou quinze dias antes apanhei a do Seu Getúlio. Eu dei o... aqui em casa eu dei três caixa pros bicho e na feira eu dei seis caixa pro feirante lá de graça e ele não conseguiu vender e deu prá um cara que cria porco.

Flávio Ribeiro: Não. A mercadoria, tem que ter muito carinho com a mercadoria, né?

Gildo: Você sabe, ainda mais você que ta fazendo... eh... eh... curso, tá fazendo como é que te... eh... não é bem isso, meu deus, esqueci agora, saiu da cabeça. Você sabe muito bem isso. Os ca... as pessoa não tem amor pelas coisa não, rapaz. Ho... hoje o povo é muito egoísta. A verdade é essa. Ó, to vendendo pro Flávio; depois que eu botar meu dinheiro no bolso, o problema é dele. Isso é igual a empregado: ele faz as coisa pro patrão tudo de má vontade. Mas ele não sabe que ele mesmo ta destruindo a empresa dele.

Flávio Ribeiro: É. É a realidade, ué.

Gildo: É, ué. Sim, porque se o patrão quebrou, o empregado despenca junto. Não é verdade? Então? É... é até onde eu vejo como um cara sem es... quase leigo, não é verdade? Então, eu...

Flávio Ribeiro: (...) são poucos que pensa igual a mim, que eu tenho prazer de vender as coisas pro cara e ver ele ganhar dinheiro...

Gildo: Não. Tua mercadoria...

Flávio Ribeiro: Que eu sei que ele vai me pagar com satisfação.

Gildo: A tua é bem trabalhada, as do Ivo, teu... eh... teu ex-cunhado, é bem trabalhado. Você sabe que é. A banana direitinho. O Vanderlei lá nas Pedras cuida da bananinha direitinho... é uma banana lá... tu vai lá agora, nessa época agora a bananinha tá saindo assim, ó, você sabe, conhece também...

Flávio Ribeiro: Ela tá miúda.

Gildo: Miudinha.

Marcos: Não. Por que? É época do ano? O que que é?

Gildo: Não, ela já é... banana miúda e agora, nessa época agora ela sai mais miúda. Aí o cara que não entende diz assim: ah, cara, não acredito, quando eu falo isso, ué. Nas água é hora da banana sair... é... melhor época de banana. É nada, rapaz, tem exemplo aqui de banana. Banana boa mesmo é de agosto até dezembro.

Flávio Ribeiro: É.

Gildo: Passou disso aí... aí ela começa outra vez em... até lá... julho, ela só...

Flávio Ribeiro: A tendência é só cair. Dá pouca banana e ruim.

Gildo: Só cair...

Marcos: Gildo, nós arruma uma água aí, cara, prá nós beber?

Gildo: Arruma, meu filho. Com nós é no ato.

Marcos: Tô meio... aqui com sede.

Gildo: Tem que estar bebendo muita água.

Marcos: Eh, essa... essa... essa... entrevista, embora ele não seja produtor, mas ele trabalha na... na... na linha, né, do... do produtor, no mesmo, no mesmo... não no mesmo nível do produtor, mas ele trabalha...

Flávio Ribeiro: (...)

Marcos: Na... na... com banana na mesma atividade, vamos assim dizer.

Gildo: Verdade. É verdade. Entendeu? Uma coisa eles já fala... fica lá na... lá fora. O cara lá falava, vai dizer a hora que eu encalho com a banana e ele... cê sabe de que que... quantas caixa de banana eu levava no caminhãozinho? Cento e cinquenta, cento e setenta, cento e oitenta. Sabe de que que eu to indo agora? Tô indo na caminhonete.

Marcos: Mas vem cá: não era melhor beneficiar essa banana? Fazer doce ou... fazer banana-passa?

Gildo: Já tentaram fazer, mas também não deu. Lembra?

Marcos: Doce, e... ou banana-passa ou os dois?

Gildo: Banana-passa. Banana-passa. Ali na... aquele sítio por debaixo da casa de oração ali. Se lembra da... como é que chamava aquele homem que morreu? Seu... esqueci o nome dele. Esqueci o nome dele, nêgo.

Marcos: Mas eu ouvi dizer, não sei até que ponto que é verdade, que ele próprio comercializava a produção dele. Ele não... não... não... comercializava prá passar prá alguém. Ele... fazia uma quantidade que deve ser pequena, prá ele próprio vender direto pro consumidor. Foi isso que eu ouvi falar.

Gildo: Não. Aí, tá... eu só sei até aqui. Daqui prá lá eu já não sei. O Seu Renato... é Renato que tem um sítio lá nas Couves?

Flávio Ribeiro: É.

Gildo: Também... começou a fazer. Eu não sei qual é a finalidade dele. Também parou. Rapaz, eu vou te falar uma coisa prá você... olha, pode crer numa coisa: o rio pequeno só corre pro grande.

Flávio Ribeiro: Não. Tem certas coisas que não compensa você fazer não.

Gildo: Não compensa.

Flávio Ribeiro: O lucro é mínimo e... e às vezes demora, o... o lucro.

Gildo: Seria uma boa, rapaz, se eu tivesse... se tivesse como transportar ela prá fazer banana-passa e desse lucro e eu pegasse... fazer uns galpão or... um galpão organizado aqui, com... bastante higiene e que pah, pah, pah, fazer ela, poxa, e eu vender ela e ganhar dinheiro. Porque não se ganha dinheiro agora não, meu irmão. Agora não... não tem esse negócio de... de ganhar dinheiro e... o dinheiro que se ganha... to te falando: eu levava cento e sessenta, cento e cinqüenta, cento e setenta, cento e oitenta caixa... tinha vez de eu dar duas viagem no caminhãozinho na sexta-feira. Ia cedinho e à tarde ia com outra viagem. Hoje eu to indo na camioneta lá.

Marcos: O senhor vendia aonde? Em qual feira?

Gildo: Petrópolis.

Marcos: Petrópolis?

Gildo: Entrega... eu vendia atacado, vendia... vendia atacado, eu vendia... eh... na barraca, por exemplo. Que esse ponto que eu... que eu tô hoje, eu tinha um mais inferior do que ele, mas vendia muita banana e esse ponto que eu tô hoje, rapaz, foi em noventa e cinco quando me roubaram. Eu tava apertado e tudo... e cismou de me vender o ponto, esse ponto que eu to hoje. Berganhava comigo num meu fraco que eu tinha lá em cima. Mas era um fraco... mas eu tinha uma freguesia... na época vendia. Não tinha essa banana de fora, né?. Vendia mesmo. Aí ele pegou e falou comigo: Gildo, compra que oh... ô Beto, não vou te comprar não... fui roubado a pouco tempo, cara, não tenho condições. Falei: Gildo, cê vai me dá três cheque. Cê me... me dá teu ponto e me dá nove mil. Me dá três cheque... que eu to devendo.. eu passo... tu me dá pré-datado o cheque que eu passo prá frente. Falei não, não, não. Mas sexta-feira eu tava levando uma viagem de manhã prápanharoutrasinha... à tarde. Aí ele me chamou, falou: Gildo, amanhã... tu bota caixa de banana na cá do meu ponto. Vou mandar minha filha vim cá, eu vou vim, vou armar a barraca, que eu to precisando fazer esse negócio. Que teu cheque eu vou negociar pro cara que eu to devendo e... vou armar a barraca e vou deixar a

minha filha que tá acostumada a trabalhar, vai trabalhar com você nesse... nesse sábado... e tudo. Isso foi em... noventa e cinco prá noventa e seis. Eu peguei... eu botei setenta caixa de banana... vendi aquilo, rapaz. Final da feira não tinha uma banana. De setenta fui prá cem, cento e dez, cento e vinte, vap. Vendia muita banana. Hoje não. Hoje é... To ali com quarenta e... oito caixa prá levar. Tem o caminhão. Tá aí, ué. Ali gasta quatro, seis pneu. O dinheiro do caminhão dá prá comprar duas caminhonete... muito mais caro do que a caminhonete... então, a entrada diminuiu? Diminuiu. Tem que diminuir a saída também. O gasto do combustível é diferente...

Flávio Nascimento: É.

Gildo: O gasto é metade, mesmo o caminhão sendo a diesel e gastando pouco. Então a coisa que não... Mas a turma pensa... que... os cara que mais julga que... que eh... que a gente... que Aloísio, eu, que estamos ganhando dinheiro e tudo, se vender esses ponto, eu ou Aloísio vender pro qualquer um daqui, não fica seis meses na feira.

Flávio Ribeiro: Não eu mesmo, semana passada, se... se... semana passada não, tem o que? Tem quinze dia. Apareceu um... cara lá e... eh, diz ele que é de Paty. Ah, porque eu queria comprar banana, diz que não sei o quê... cê tem bananal, cêpo... chegou ele e aquele Daniel, que é... genro de Esculápio. Aí... ah, porque eu queria te comprar banana porque não sei o que. Eu falei assim: Ô, eu não tenho banana. Eu tenho banana, mas eu tirei banana essa semana. Agora no momento não tem não. Daqui uns... trinta dias, se tiver banana, eu... peço a Daniel ligar pro senhor e... se der prá gente fazer negócio a gente faz. Aí... eu pago a quarenta conto. Tá. Aí, essa semana, eu tirei banana. Fiquei de tirar banana prá ninguém droga nenhuma. Vou tirar pro meu freguês que eu to acostumado a tirar. Tirei a banana... aí Aloísio foi lá e pegou a banana. Eu vou vender banana a cara que eu não conheço? E se... co... ele chega aqui, compra uma vez e desaparece?

Gildo: Ô Flávio, o pessoal, eles fala da gente e tudo... se o Aloísio amanhã... Aloísio hoje, por ex... que nem ele comprava banana hoje praticamente ele nem compra. Ele tá com a tua bananinha lá e umas coisinha aí. E eu parar e Aloísio parar, cê vai ver a falta que faz o Aloísio...

Flávio Ribeiro: É, eu sei.

Gildo: E o Gildo dentro da região prá comprar banana.

Flávio Ribeiro: Claro que eu sei disso, ué.

Gildo: Que... que o cara, rapaz, que não tá enraizado dentro do negócio, chegar lá em Petrópolis, pegar lá as... que nem já peguemos do... oh, se... as freguesa chegava na barraca e falava: moço, tá interando doze sábado... que a feira é chuvosa. Se pegar dez feira chuvosa, ele não pega de onze. Desaparece, cara. Não fica. Não fica. Quando começa a baixar aquele... nevoeiro lá em Petrópolis, aquela neblina fina no... na época do frio que vem agora e que nós ia... e aquele ventozinho, meu compadre, dá vontade de tu deixar aquela barraca prá lá armada com tudo e dar na... linha na pipa e não voltar mais. Deus me livre eh... rapaz. Eu conheço a trinta e dois a trinta e três anos aquilo lá, rapaz. Entendeu. Deus me livre e guarde.

Marcos. Eh... bom, senhor Gildo, vamos... muito obrigado pelas suas declarações aqui... vamos encerrar. Muito obrigado.

Gildo: Nada, meu amigo. Às vezes não era isso que você precisava de ouvir e tudo, né, mas...

Marcos: Não, mas... o seu...

Flávio Ribeiro: É um esclarecimento, né?

Marcos: É. É um esclarecimento.

Flávio Ribeiro: É uma coisa muito difícil...

Gildo: Aloísio hoje tá velho. Aloísio começou fazer feira novo, bem... bem antes de mim... mas.

**Entrevista com Sr. IVO FERNANDES:**

Marcos: Senhor Ivo Fernandes: meu nome é Marcos Costa, sou aluno graduando do curso de Administração a Distância da Universidade de Brasília, estou colhendo material para embasar o meu Trabalho de Conclusão de Curso e desejo entrevistá-lo para conseguir alguns dados. O senhor permite a gravação desta entrevista?

Ivo Fernandes: Sim.

Marcos: Pois bem: o senhor se dedica apenas à produção de banana?

Ivo Fernandes: Não.

Marcos: Por que o senhor se dedica à produção de banana?

Ivo Fernandes: Por que que eu não me dedico?

Marcos: Não. Por que o senhor se dedica à produção de banana?

Ivo Fernandes: Porque tenho a propriedade e plantei algumas banana e ta produzindo. Mas hoje eu sou aposentado.

Marcos: Ok. A produção de banana é a sua principal atividade econômica?

Ivo Fernandes: Não.

Marcos: Qual a extensão de sua plantação de bananas?

Ivo Fernandes: Deve ser um meio alqueire mais ou menos.

Marcos: O senhor pretende diminuir ou aumentar a área de cultivo da banana?

Ivo Fernandes: Continuar a mesma coisa.

Marcos: Por que?

Ivo Fernandes: Porque já to... um senhor de idade e não tenho força mais prá trabalhar.

Marcos: Ok. Quais as variedades que o senhor cultiva para comercialização?

Ivo Fernandes: Banana prata, banana d'água, maçã-prata e maçã.

Marcos: Ok. Quais equipamentos, ferramentas, dispositivos ou outras coisas o senhor utiliza na plantação e na colheita da banana?

Ivo Fernandes: Foice, enxada e facão.

Marcos: Ok. O senhor teve ou tem alguma espécie de orientação agrícola?

Ivo Fernandes: Já tive sim algumas.

Marcos: Por parte de quem ou de que órgão?

Ivo Fernandes: Através da própria Associação dos Pequeno Agricultor.

Marcos: Ok.

Ivo Fernandes: Secretaria de Agricultura.

Marcos: Daqui de Miguel Pereira?

Ivo Fernandes: É.

Marcos: É?

Ivo Fernandes: De Miguel Pereira.

Marcos: Ok. Qual a quantidade de banana que o senhor colhe e em que intervalo de tempo?

Ivo Fernandes: Hoje em torno de umas cinco a oito mil; intervalo de mês a mês.

Marcos: O senhor transporta imediatamente sua produção até o local do mercado consumidor?

Ivo Fernandes: Não.

Marcos: Porque... eh... para onde o senhor transporta de imediato a sua produção?

Ivo Fernandes: Da propriedade prá minha residência.

Marcos: Sua residência fica na própria propriedade?

Ivo Fernandes: Sim.

Marcos: É fácil vender a sua produção?

Ivo Fernandes: É.

Marcos: O senhor vende diretamente a sua produção ao consumidor ou ela é vendida para um atravessador?

Ivo Fernandes: Atravessador

Marcos: Por que?

Ivo Fernandes: Porque foi a maneira mais fácil que eu encontrei.

Marcos: Ok. O senhor conhece alguma forma de vender a banana para fora do Brasil?

Ivo Fernandes: Não.

Marcos: O senhor faz parte de alguma cooperativa?

Ivo Fernandes: Não.

Marcos: O senhor já ouviu falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”?

Ivo Fernandes: Não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que contratar um contador e um advogado?

Ivo Fernandes: Depende da... da... do negócio.

Marcos: Ok. O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que lidar com empregados?

Ivo Fernandes: Bom, se eu entrasse num negócio grande, claro que eu teria que lidar com empregado.

Marcos: Ok. O senhor entraria num negócio que necessitasse de investimentos durante dois anos para só então a partir do terceiro ano, ter lucro, mas um bom lucro, capaz de superar os investimentos?

Ivo Fernandes: Da onde vem esse... esse investimento? Depende da onde vem o investimento.

Marcos: Ah... no caso seriam investimentos seus mesmo.

Ivo Fernandes: Bom, eu trabalho com as minhas forças que eu tenho; meu investimento mesmo. Eu mesmo venho trabalhando.

Marcos: Tá, mas... o senhor entraria num negócio que precisasse de dois anos de investimento para, só a partir do terceiro ano... eh... eh... ter lucro, mas um bom lucro, capaz de superar os investimentos?

Ivo Fernandes: Hoje, na minha idade, não.

Marcos: Positivo. Muito obrigado, senhor Ivo Fernandes.

Outras considerações:

Marcos: Continuação com o senhor Ivo Fernandes. Pode falar.

Ivo Fernandes: Eh... faz a pergunta.

Marcos: Eh... o senhor tava falando que... que... do... do... do... de lidar com empregados.

Ivo Fernandes: Não... hoje, de acordo com a área... com a área que nós moramos e que é a propriedade...

Marcos: Não. Esquece isso aí (apontando para o gravador). Relaxa. Senta aí. Vambora. Vamos conversar.

Ivo Fernandes: Entendeu?

Marcos: Estamos conversando agora.

Ivo Fernandes: Não. Vai perguntando que eu vou te respondendo às perguntas certas.

Marcos: Não. É que todo mundo tá falando que... que lidar com empregados... eu mesmo acho que lidar com empregado é uma merda. Então...

Ivo Fernandes: Não. Você sabe o que que é hoje? Hoje não entra máquina. Lidar com matéria... com... mão de obra humana fica muito caro, o pessoal quer ganhar muito caro e não... e não produzem. Então não compensa você trabalhar hoje com material humano. Se... a nossa área é muito serrana; não compensa trabalhar.

Marcos: Mas Ivo, na boa, não é falha... eh... de quem contrata a mão de obra? De não botar o cara prá trabalhar? É a minha... aquela história: quem engorda a galinha é o olho do dono, pô. Se você... você contrata o cara e... ô, ô fulano, vai lá no alto de morro lá e se vira lá. O cara, pô, ele vai ficar lá dormindo, pô. Eu mesmo iria lá...

Ivo Fernandes: Se você, se você ficar atrás da pessoa, a pessoa vai trabalhar? Ninguém trabalha hoje não, Marcos. Hoje, depois que tem bolsa-família, ganha... o pessoal ganha muito mais fácil, a pessoa ganha um.. um monte de dinheiro aí, então é preferido ele não trabalhar. Entendeu? Hoje tem uma... uma série de maneiras que a... ninguém quer trabalhar hoje. Se você ficar junto com ele, ele não trabalha. Se você ficar longe, pior ainda. Hoje, se você não trabalhar, você acha que alguém vai trabalhar? Ninguém trabalha mais hoje, entendeu? É por isso que você vê que... a... agricultura tá se acabando. Você vai comprar remédio prá botar... hoje

tudo tem que levar remédio porque não faz sem remédio. Cê vai comprar adubo, é caro. Você vai comprar a... produto prá botar prá matar... as praga é caríssimo que é tudo... caríssimo. Então, não compensa você trabalhar. Você só... hoje você produz somente prá você.

Marcos: É um ponto de vista. Eu sempre achei que... a banana fosse... viável.

Ivo Fernandes. Não.

Marcos: Aqui, mas...

Ivo Fernandes: A banana é até viável... mas...

Marcos: O Vanderlei falou que uma porrada de gente parou com banana porque, porra, não, não compensa mais.

Ivo Fernandes: Não compensa, uai.

Flávio Ribeiro: Não. É aquele negócio: que nossa banana aqui...

Ivo Fernandes: Não compensa, uai.

Flávio Ribeiro: não tem comércio. Não dá... não dá pro mercado.

Ivo Fernandes: Você quer ver, hoje...

Marcos: O Vanderlei falou que por causa de preço mesmo (...)

Ivo Fernandes: Você quer ver: hoje, nós vendemos um milheiro de banana a trinta reais, aqui. Vinte e cinco, trinta reais; um homem prá trabalhar, ele te cobra de trinta a trinta e cinco.

Marcos: O dia?

Ivo Fernandes: O dia.

Marcos: E ele não rende isso? É isso? Ele não... não rende o dia?

Ivo Fernandes: Ele não produz o suficiente prá pagar a... a mercadoria que você colhe.

Flávio Ribeiro: É caso de ele não produzir prá pagar o dia dele.

Ivo Fernandes: Ué, não produz mesmo.

Flávio Ribeiro: Que a gente bota um cara prá trabalhar e de acordo com o bananal (...)

Ivo Fernandes: Por isso que eu... Por isso que eu parei com a... com a plantação de banana. Não é que ache a banana... a... até viável, mas quanto eu era jovem, que poderia trabalhar, era uma coisa. Agora hoje, primeiro, hoje eu já não posso nem fazer mais nada, certo? Da idade, mais os problemas de AVC e tal. Então eu vou pegar hoje eu já penso o que? Vender a propriedade. Eu sei que daqui uns dias não tenho mais como. Você quer ver? Eu vou te dar uma idéia: hoje, eu chamo uma pessoa prá trabalhar, prá fazer... mexer até com a criação. Se eu não pagar o dia dele, se ele trabalhou duas horas, ele quer receber o dia. Só prá ir lá em cima, tocar a criação, trazer aqui, eu vacino e ele leva lá em cima. Se eu não pagar o dia, ele não vem. E o dia, normalmente, é de trinta prá cima. Eu não pago menos do que isso. O único que... que ganha menos, vamos dizer, ganha menos de trinta, é o menino que trabalha direto comigo. Por que? Porque ele tem casa de graça, ele tem luz de graça, ele trabalha à vontade, ele tem feriado, ele tem férias, ele tem décimo terceiro, ele tem a folga semanal.

Marcos: Ou seja, na verdade, talvez ele receba até mais do que isso?

Ivo Fernandes: Ué...

Marcos: Com os benefícios indiretos?

Ivo Fernandes: Eu pago mais que o salário. Pago o INPS. Dou casa, dou luz. Ele tem folgas semanais, ele tem feriado, ele tem férias e tem décimo terceiro.

Marcos: Se... se... a... as propriedades daqui de Vera-Cruz, que são... que ficam em... em terrenos íngremes, se elas fossem em terreno plano, se fossem mecanizáveis?

Ivo Fernandes: Ah, se fosse com máquina você poderia plantar. Por que que nossos irmãos de lá de fora plantam à vontade? Porque não máquinas. Eles mete a máquina... um homem só, quanto que produz? Agora...

Marcos: Não, mas a gente também tem terra agricultável no Brasil que é plano. No Goiás tem, porra... na Bahia... hoje, a Bahia é o maior produtor nacional de banana. Tá? Hoje. Superou São Paulo. Por que? Porque descobriram a irrigação no sertão. Lá, o... o problema do sertão da Bahia... a terra lá é ótima, é assim, tem pouca... pouca inclinação o terreno, só que não tinha água naquela merda. O que que os caras fizeram? Retiram água do subsolo e fazendo... fazendo irrigação. (...)

Ivo Fernandes: Tudo bem. A gente, por exemplo, graças a deus temos água. Mais o quê? Onde pode entrar uma máquina no nosso terreno? Lugar nenhum.

Marcos: É isso que inviabiliza a produção?

Ivo Fernandes: É claro que é. Se a gente trabalhasse com máquina aqui, a gente põe... um homem só... eu só trabalhava prá mim o tempo todo. Não dependia de ninguém.

Flávio Ribeiro: Ia produzir o dobro

Ivo Fernandes: Ô, que o dobro rapaz, uma máquina é um troço... uma máquina... uma máquina trabalha por... mais de cinqüenta homes o dia.

Marcos: Em Avelar eu vi terreno plano, só que está sendo usado como pastagem. Mas Avelar é Avelar, eu não (...)

Ivo Fernandes: Eu sei mas hoje... tem plantação de tomate, de pimentão, de pepino, abóbora... é porque eles descansa, mete o gado. Aí quando... passa... porque se você plantar hoje, e depois e depois, o terreno não produz ...

Marcos: Como é que eles cultivam a... o... o... tomate naqueles... naqueles morro?

Ivo Fernandes: Mas o tomate só gosta de morro. Tomate só dá em lugar ruim. Morro-laranja. Mas lá é morro-laranja. Não tem pedra. É morro laranja. O... o trator sobe bem e desce. Agora a gente aqui é só pedreira, pô.

Marcos: Morro-laranja você diz é que... que...

Ivo Fernandes: É aquele morro baixo, aqueles morro que não é... não é... (...) essas serras que nós temos aqui. Vamos dizer, que nem tem esse lado aqui. Aqui dá prá entrar máquina. Né, Flávio?

Flávio Ribeiro: Aonde?

Ivo Fernandes: Desse lado meu aqui. Dá prá entrar máquina.

Flávio Ribeiro: Aqui aonde?

Ivo Fernandes: Ali tem... do lado da casa do Flávio, dá prá entrar máquina.

Flávio Ribeiro: Mas é uma miniatura.

Ivo Fernandes: Entendeu?

Marcos: Mesmo miniatura já dava, né? Já... já... já adiantava.

Flávio Ribeiro: Bom...

Ivo Fernandes: Entedeu? Hoje, mão de obra, rapaz, ta muito difícil. Todo mundo reclama da mão de obra que não tem. Se não... hoje, nego roça pasto com trator. As máquina... é... é... aí prá fora aí é... agora é lá... essas... Miguel Pereira, Paty, e tal e aí, é roçado os pasto com trator. Porque você vai dar um pasto prá... prá... a pessoa roçar, nego pega aí um dinheiro prá, prá bater um pasto aí quando está cheio de erva daninha... se você for roçar um bananal, nego leva o tempo todo dentro do bananal e não faz do seu jeito. Então o problema ta...

Marcos: É igual lá fora (...)

Flávio Ribeiro: O cara pede um preço miserável e faz uma merda que... dá raiva na gente.

Ivo Fernandes: Agora, lá fora, o que que acontece? Mete trator, ele faz... mete adubo, quando... o bananal, com três, quatro anos e aí ranca aquele bananal todo, já vem ou... outras mudas de laboratório, porque você sabe que laboratório a muda não dura a vida toda, mas aí sai aquelas banana bonita e tal, não é boa que nem a nossa banana aqui, mas nossa banana aqui é miúda. Não... não.., não tem mercado. Eu pensei em botar no CEASA, Flávio também tentou, não teve coisa; o pessoal não compra. Só compra aquela banana de fora. Por que? A madame vê aquela banana bonita e tal, e quer botar aquela banana bonita. Não tem doce, mas é bonita. Os mercado não compra a nossa banana mais. Você... hoje eu vendo minha banana porque eu só... produzo isso. Quando eu produzia quarenta e oito mil banana, naquele tempo se vendia. Se fosse hoje, não vende. Hoje, se eu produzir quinze mil banana meia... por mês, já ta... fica difícil de eu vender.

Marcos: Então a concorrência... a gente pode tirar uma conclusão daí, de que a concorrência...

Ivo Fernandes: Lá de fora. A concorrência, vamos dizer...

Marcos: Da... da banana, como é que é... Janaúba, não é isso?

Ivo Fernandes: É, Janaúba e assim é. E... tem vários lugares. Essas mudas de laboratório de três, quatro anos, ele ranca a banana, torna a plantar e tal...

Marcos: E por que não se faz a mesma coisa aqui?

Ivo Fernandes: Porque nós não temos máquina, ô chefe, prá trabalhar. Você vai... meter gente prá arrancar banana? Nós não trabalhamos com máquina. Você mete o trator aí, revira a banana toda, mete o adubo todo... que o adubo tem duas saída: ele produz, mas também ele arreventa com o bananal, certo? Então, ele produz dois, três anos. Sai aquela banana. Depois, o que que vai acontecer? Ele vai ter que acabar com aquela bananeira, meter coisa de novo, meter outra plantação ou às vezes... às vezes até a mesma (...), mete outro adubo e planta. Entendeu? Agora, só faz isso aonde? Onde entra máquina. Hoje, manter um sítio que nem a gente mante aqui na... na... na nossa área aqui, rapaz, o cara tem que ser muito peitudo prá manter um sítio. Porque lucro, não dá.

Marcos: Tá. Bom, eu vejo com certa preocupação esse... essa questão porque os... os... os donos de sítio aqui, você... no caso, o senhor Flávio... vocês são responsáveis por manter a qualidade dessa água.

Ivo Fernandes: Não. Realmente, eu luto pela água.

Marcos: Agora, se amanhã ou depois... eh... essas... essas terras passam a ser exploradas por pessoas que vão colocar uma... alguma forma de mecanização, porque talvez essa forma não exista hoje, mas amanhã... porque a tecnologia...

Flávio Ribeiro: É...

Marcos: Busca espaço e esse é um espaço enorme prá... prá tecnologia.

Ivo Fernandes: Não. Lá no alto, por exemplo, o pessoal... desceram máquina lá que lá não tem tanta pedra. Plantaram eucalipto. Amanhã eu não sei. Uns falam que o eucalipto não puxa água; outros já falam que o eucalipto puxa água e resseca o terreno. Aquela plantação de eucalipto que fez lá, pode prejudicar todos nós aqui embaixo. Eu não sei se prejudica ou não, que eu, por exemplo, sou... nessa parte eu sou... ignorante. Uns falam: ah, eucalipto puxa água; outros falam: não, não puxa. Agora, eu vejo o pessoal fal... uns fala: ah, eucalipto bebe muita água e resseca o terreno. Coqueiro eu sei que resseca. Se você plantar uma área de coqueiro que nem Flávio planta, outros plantam, seja côco da Bahia ou qualquer um daquele... resseca bem. Você pode até tirar na mata a... atlântica, onde tem muito palmito, jussara, é aquele espigão seco, não é Flávio? Normalmente é um espigão seco.

Marcos: Eu não... não reparo tanto igual vocês reparam.

Ivo Fernandes: Mas a gente que lida com a... com a terra desde que nascemos... agora hoje, prá manter um sítio que nem eu manto o meu, mais ou menos, não cuidado conforme deveria ser, que hoje, prá cuidar de um sítio tem que ter dinheiro. Então, a gente não tem, a gente procura manter o sítio. Não tem nem como... não tem lucro dentro do sítio. Eu gosto disso. Eu não tenho lucro. Eu gosto disso. Se eu fosse viver daqui eu não podia viver daqui. Não tinha como eu viver daqui. É porque eu sou aposentado, dou meu outro jeito, corro dali, corro daqui, prá tentar... entendeu? Porque a aposentadoria também é baixa e você tem que correr atrás. Infelizmente, eu trabalhei minha vida toda, pagava por oito salários mínimos. Hoje eu recebo dois. E pagava por oito. Eu acho que isso aí era uma coisa... que todo mundo tinha que ver. Se o cara paga por oito salários mínimos, quando ele aposenta, ele tem que ganhar oito salários mínimos. Ele trabalhou prá isso. Ele descontou prá aí. Entendeu? Eu, eu pagava por oito... eu era autônomo, trabalhava... pagava por oito salários mínimos. E ganho dois salários mínimos.

Marcos: É, o INSS ele é famoso por ser cruel. Por não valer a pena. Famoso por uma série de coisas.

Ivo Fernandes: Sem ele também poderia ser pior, né? (risos)

Marcos: É, é verdade. É verdade. Bom, acho que...

Ivo Fernandes: Eu, hoje, eu não sei, assim, vamos dizer, quem é empregado quando aposenta que vai acompanhando. Agora, quem é autônomo, normalmente, é um problema muito sério. Quem pagava por dez, quem pagava por quinze... é um problema sério. Só vem descendo, achatando. A gente vai vir até chegar a um salário mínimo.

Marcos: Bem, esses já são outros problemas... vamos... vamos encerrar essa entrevista aqui. Isso aí, ô Ivo Fernandes, eu mexi com...

Marcos: Sim, conta a história, seu Ivo Fernandes, da con... da plantação de abóbora.

Ivo Fernandes: Eu fiz uma plantação de abóbora. Então, eu paguei o dobro prá... capinar a abóbora com a... e tirar a abóbora e quando eu cheguei aqui eu tive um prejuízo, no mínimo, mais de cinquenta por cento, só no dinheiro. Não tive mercado prá vender a abóbora. A abóbora apodreceu aqui.

Marcos: O mesmo acontece com quais frutas?

Ivo Fernandes: Acontece com abacate, acontece com a manga...

Marcos: E porque que... que não se tem mais feira hoje?

Ivo Fernandes: Porque os supermercados vende todo produto que era vendido na feira. Então a pessoa não vai sair do supermercado onde... comodidade, ele chega ali compra arroz, feijão, abóbora, milho, tudo o que ele quiser no supermercado, com preço muito bom, porque o supermercado compra muito lá fora de quem trabalha com a máquina, com maquinário...

Flávio Ribeiro: (...) tem... tem... tem... tem...

Ivo Fernandes: É muito mais facilidade.

Flávio Ribeiro: Supermercado tem estacionamento, tem tudo. Na feira você tem que estacionar na rua. Não tem estacionamento, não tem nada.

Ivo Fernandes: Então, hoje, é muito preferido comprar no supermercado.

Marcos: Então é...

Ivo Fernandes: É muito mais barato.

Marcos: Então, no mercado... o mercado vai oferecer mais comodidade, até porque é coberto, tem ar condicionado e essas coisas...

Flávio Ribeiro: É, se ali tá... (...)

Ivo Fernandes: Ele compra quantidade, ele compra lavoura lá na roça. Compra a lavoura lá, compra uma quantidade, compra num preço bom. Ele pode vender muito melhor que os pequeno agricultor.

Marcos: Certo. Por que ele compra em grande escala?

Ivo Fernandes: Em grande escala, eh... as... os grande agricultor trabalha com maquinário. Pode vender num preço melhor...

Marcos: Certo.

Ivo Fernandes: E os pequeno agricultor não tem como... trabalhar na...

Marcos: Então, a gente pode dizer que o que... está dificultando a... a vida do pequeno produtor, não somente de banana, de outras coisas também, de outras culturas, é um conjunto de coisas que inclui os supermercados e... a...

Ivo Fernandes: A mão de obra máquina, não mão de obra humana, que fica muito mais barato.

Marcos: Certo. Ok. Quer acrescentar mais alguma coisa. Estamos gravando.

Ivo Fernandes: Entendeu o que é a... a...

Marcos: Não... eu entendi.

Ivo Fernandes: Você chega no supermercado, então ele vai lá fora, compra de Santa Catarina, que é maquinário, compra no Mato Grosso, compra lá fora, que o pessoal planta em máquina, em grande escala, então ganha-se menos mas ganha na quantidade. Então, o pequeno agricultor planta pouco... entendeu?

Marcos: Entendi.

Ivo Fernandes: E mão de obra humana é muito cara.

Marcos: Certo. É interessante esse ponto de vista. Você tem mais alguma consideração? O senhor tem, tio, alguma consideração a fazer?

Flávio Ribeiro: Tenho não.

Marcos: O senhor eu ainda não entrevistei. O senhor vai ficar por último. Vai ficar depois do Ivo Fernandes (risos).

Flávio Ribeiro: Eh, tá.

Marcos: Ivo Fernandes, Ivo Fernandes, Ivo Fernandes de Tio Candinho.

Ivo Fernandes: Vai entrevistar o Ivo Fernandes?

Marcos: Vou. Ele produz banana também. Vou desligar. A entrevista foi ótima. Essas, essas considerações aqui, finais...

Ivo Fernandes: Mas esse trabalho que você faz,

**Entrevista com Sr. IVO PAES-LEME:**

Marcos: Senhor Ivo Paes-Leme: meu nome é Marcos Costa, sou aluno graduando do curso de Administração a Distância da Universidade de Brasília, estou colhendo material para embasar o meu Trabalho de Conclusão de Curso e desejo entrevistá-lo para conseguir alguns dados. O senhor permite a gravação desta entrevista?

Ivo Paes-Leme: Sim

Marcos: O senhor se dedica apenas à produção de banana?

Ivo Paes-Leme: Não

Marcos: Por que o senhor se dedica à produção de banana?

Ivo Paes-Leme: É porque a gente tem no sítio, né e cultiva até então, né?

Marcos: A produção de banana é a princip... a sua principal atividade econômica?

Ivo Paes-Leme: Não

Marcos: Qual a extensão de sua plantação de bananas?

Ivo Paes-Leme: Ah, aquilo deve dar o quê... um meio alqueire só de... banana

Marcos: O senhor pretende diminuir ou aumentar a área de cultivo da banana?

Ivo Paes-Leme: Ah, por enquanto vai ficar só no que tá mesmo, né?

Marcos: Por quê?

Ivo Paes-Leme: Porque... devido o tempo que... de... de outros lugares que a gente trabalha e não tem como cuidar, né?

Marcos: Ok. Quais as variedades que o senhor cultiva para comercialização?

Ivo Paes-Leme: Só prata. Banana prata.

Marcos: Quais equipamentos, ferramentas, dispositivos ou outras coisas o senhor utiliza na plantação e na colheita da banana?

Ivo Paes-Leme: Foice e enxada.

Marcos: Animal não?

Ivo Paes-Leme: Não. Animal não.

Marcos: O senhor teve ou tem alguma espécie de orientação agrícola?

Ivo Paes-Leme: Não.

Marcos: Qual a quantidade de banana que o senhor colhe e em que intervalo de tempo?

Ivo Paes-Leme: De dois em dois meses uma média de três mil bananas, por aí.

Marcos: O senhor transporta imediatamente sua produção até o local do mercado consumidor?

Ivo Paes-Leme: Não.

Marcos: Para onde o senhor transporta de imediato a sua produção?

Ivo Paes-Leme: Média de atravessador, né? A gente vende prá outras pessoas venderem em outros lugares, certo?

Marcos: Ok. É fácil vender a sua produção?

Ivo Paes-Leme: Até então está sendo. Por enquanto está sendo fácil de vender, né?

Marcos: O senhor vende diretamente sua produção ao consumidor ou ela é vendida para um atravessador? Acho que isso já está respondido, né?

Ivo Paes-Leme: É vendido prá atravessador, né?

Marcos: Por que?

Ivo Paes-Leme: É por... meio de... de... até a gente... vender no mercado, porque não tem... a gente trabalha em outros setores que trabalha, a gente não tem tempo de... de fazer... venda de banana em outros lugares, né, a não ser que o atravessador.

Marcos: Positivo. O senhor conhece alguma forma de vender a banana para fora do Brasil?

Ivo Paes-Leme: Não.

Marcos: O senhor faz parte de alguma cooperativa?

Ivo Paes-Leme: Também não.

Marcos: O senhor já ouviu falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”?

Ivo Paes-Leme: Não, ainda não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que contratar um contador e um advogado?

Ivo Paes-Leme: Eu... eu creio que não, né? A não ser que a gente tivesse aí... um... um certo recurso, né, talvez sim, mas... por hora não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que lidar com empregados?

Ivo Paes-Leme: Hã... eu creio que não. Que trabalhar com empregado é... é meio complicado, né?

Marcos: O senhor entraria num negócio que precisasse de investimentos durante dois anos para só então a partir do terceiro ano, ter lucro, mas um bom lucro, capaz de superar os investimentos?

Ivo Paes-Leme: Olha, por oras, como eu to te falando aqui, ô Marquinho, que a gente trabalha em outros setores de trabalho, eu não tenho muito tempo prá isso, né? Prá fazer... ou... plantio de banana, é melhorar o bananal, né? Então eu não... por oras eu não tenho essa intenção não. Entendeu?

Marcos: Ok.

Ivo Paes-Leme: Por meios de... de falta de oportunidade também, né? A gente que é empregado... você sabe como é que é a gente empregado, né? Tempo é... é muito mínimo que a gente tem, né? Que o sítio lá... por exemplo, de... a onde a gente produz essa banana, só poss... cuida dele na época de... de férias, né? Que aí eu boto uma pessoa prá trabalhar junto comigo e só isso aí, é... é o que? Uns quinze, vinte dias só de trabalho, entendeu? Mais, não compensa?

Marcos: Tá. Então, o senhor tem alguma outra consideração a fazer... em relação ao comércio da banana, ou a qualidade, ou qualquer... coisa que lhe venha à mente a respeito da banana?

Ivo Paes-Leme: Não, não tem... não tem... é porque a nossa banana aqui, prá tipo exportação, é o que eu tava te comentando... comentando antes, ela não dá, porque é uma banana pequena, é uma banana que... ela dá muita ferrugem, né? O... devido à localidade, né? Que é meio frio aqui na época da... do frio, a... o inverno às vezes é meio rigoroso, né? A banana fica muito manchada. Então, prá exportação, não dá. O Problema é esse, né, da gente aqui.

Marcos: Tá. Sobre a... a mecanização da lavoura, você acha que é possível ou não...

Ivo Paes-Leme: Assim como... trabalhar na... em outro... com tra... com máquina, essas coisas assim?

Marcos: Por exemplo, é.

Ivo Paes-Leme: Não dá.

Marcos: Por que?

Ivo Paes-Leme: Porque é muita pedra, muito... muita madeira, né? Muitos paus que nascem no meio do bananal, e tal. Através de máquinas fica complicado. Porque hoje em dia tem esse negócio de meio ambiente e tal, às vezes eu deixo muitas árvores no bananal também, né? Então, prá não estar derrubando, fazendo derrubada de mato, né, nem nada. Às vezes é muito... é... algumas árvores que eu acho interessantes, boas de ficar na... na... na propriedade, então eu sempre deixo. Então, através de maquinário já fica complicado, né?

Marcos: Tá, mas você tem tido problema com pessoal do IBAMA?

Ivo Paes-Leme: Não, não, não.

Marcos: Já teve?

Ivo Paes-Leme: Não. Nunca tive. Até por nós... por onde a gente mora também... é bom deixar, né? Voltar certas áreas, né? Que eu cuidava antes, meu pai cuidava antes, que hoje já virou até uma... matinha, né? Que era uma área de pedreira, que eles plantava banana no meio das pedreiras também. Como aqui já é até nome "das pedras" também, né? (risos) Então, quer dizer, que aonde era bananal hoje já é até mata, né? Que eu fui deixando... perder, né? Porque não interessava nem cuidar daquilo, né? Mas... só isso, Marquinho, que eu tenho a dizer, né? Mais nada. Mais nada a declarar (risos). Porque é complicado, né?

Marcos: Não. Não é complicado. É uma situação... é... uma situação comum, né, que está acontecendo aqui na região... é... que... de repente... não... não foi de repente, foi um processo, né? Mas as pessoas foram parando de produzir, porque foram ficando... foram virando empregados de outros lugares e... aconteceu aquilo que você falou, né? As pessoas não têm mais tempo de cuidar de suas plantações e também, de repente, não é tão atrativamente financeiro, né? O... você... você manter uma plantação...

Ivo Paes-Leme: Não compensa não.

Marcos: Um negócio assim.

Ivo Paes-Leme: Acontece que o preço da banana é muito barato. Aí você vai se dedicar àquilo e... ainda mais prá gente aqui que é pouca, aí não vale a pena.

Marcos: Mas será que o preço não é ruim porque é pouca banana?

Ivo Paes-Leme: Não. É porque eles pagam pouco. (...) já pensou você... cuidar de um bananal aí o mês inteirinho, você pagando trinta e cinco reais a um funcionário e você vender banana a trinta? Aí é complicado, não é? Aí é perder dinheiro. É andar prá trás, né?

Marcos: É verdade.

Ivo Paes-Leme: Então, não vale a pena. Investimento de banana é um investimento que... não é que seja muito caro, né? Mas... o problema é... cuidar dele, né?

Marcos: Dá trabalho, né?

Ivo Paes-Leme: É. Dá muito trabalho. Você quer... ao longo de vida, né? Foi trabalhar em sítio dos outros aí. Cuidei muito de bananal dos outros, né? Até hoje... não mexo mais com isso, né? É... o pouquinho que eu tenho lá é que não perder de vez, né, no meio do mato (risos). É isso aí.

Marcos: Tá beleza, então.

Ivo Paes-Leme: Marquinho, eu tenho que ir lá que que tenho que dar almoço à galera aí.

Marcos: Tá. Muito obrigado, senhor Ivo...

Ivo Paes-Leme: De nada.

Marcos: Pela sua entrevista. Alguma consideração?

Ivo Paes-Leme: Não. Não tenho nada... a declarar mais não.

Marcos: Tá certo. Então vamos dar por encerrado aqui. Obrigado.

Ivo Paes-Leme: De nada.

(...)

Marcos: Outras considerações a respeito do... da banana pelo senhor Ivo. Sim, o senhor estava falando da... da... da bananeira do... do... da saúde da bananeira. O senhor pode recomendar?

Ivo Paes-Leme: É uma doença que tem ela começa a... a bananeira até muito saudável, bonita, de repente ela começa a amarelar e pretear o caule dala, né, e daí aquela... touceira vai embora... ela morre mesmo, Não tem jeito.

Marcos: Isso acontece na bananeira, na planta, ou na banana?

Ivo Paes-Leme: Na bananeira.

Marcos: Na planta, então.

Ivo Paes-Leme: Na planta.

Marcos: Sei...

Ivo Paes-Leme: E aí a banana nem sai, né? Quando... muitas das vezes... acontece... já... ela dá esse problema... já tem cacho. Aquele cacho também já... praticamente não vale nada mais.

Marcos:Tá. E o senhor sabe o... o nome dessa doença ou...como curar?

Ivo Paes-Leme: Não tenho nem idéia.

Marcos: Não tem...

Ivo Paes-Leme: Não tem. Porque ela com o tempo a... a banana fi... fica... o tronco dela embaixo, assim a... na batata da bananeira no chão, ela começa a... é tipo assim... igual a uma cebola que começa a se... apodrecer, que ela começa a ficar melada aí vai... virando até tipo um mingau. Entendeu? Ali na terra. E aquela soqueira acabou. Aquilo ali não vale mais nada.

Marcos: E isso espalha pras outras?

Ivo Paes-Leme: Passa pras outras. Não... não assim... tão de repente, né?

Marcos: Certo.

Ivo Paes-Leme: Que às vezes morre uma... uma moita aqui, outra ali mais na frente, com o tempo, né? E vai assim. Lá em casa mesmo, o bananal, aconteceu isso aí... muita perda de banana por causa disso.

Marcos: Ela fica... a folha fica amarela ou fica preta?

Ivo Paes-Leme: No início ela começa a ficar amarela. Aí ela seca todinha, como se fosse uma... folha comum que secasse, né? Mas depois a bananeira também começa a amarelar... você corta ela por dentro, ela tá toda ferrugenta por dentro. Com o tempo ela tá toda ferrujada.

Marcos: Tá. O senhor já ouviu falar em sigatoka amarela ou sigatoka negra?

Ivo Paes-Leme: Negra eu já ouvi falar. No Globo Rural.

Marcos: Tá. Mas nunca procurou informação?

Ivo Paes-Leme: Não.

Marcos: Tá.

Ivo Paes-Leme: Porque até na... no Globo Rural, uma certa... vez, eu tava vendo que eles tava falando que a banana prata pode entrar em extinção, né? Por causa dessas doenças mesmo.

Marcos: Então... o senhor não procurou orientação prá...

Ivo Paes-Leme: Não, não.

Marcos: Tá.

Ivo Paes-Leme: Porque esse negócio agrícola aqui eu acho que não tem muita...

Marcos: Já era?

Ivo Paes-Leme: O negócio aqui é... meio complicado em Miguel Pereira né? Assim... prá certos estudos. Muitas das vezes você tem que pegar as coisas e mandar prá fora, prá análise. Não é?

Marcos: Tá ok, senhor Ivo.

Ivo Paes-Leme: De nada.

Marcos: Tá ok, senhor Ivo. Tá ok.

Ivo Paes-Leme: Você tá fazendo... faculdade prá... prá esses negócios mesmo ou não? (risos)

Marcos: Não. Eu não sou agrônomo não. Minha faculdade é Administração e meu... o tema da minha monografia é no Comércio Exterior. Eu to procurando saber por que que o... o pequeno produtor de banana da região de Vera-Cruz não exporta a sua produção. Que todo mundo defende que a banana daqui, o sabor dela, é muito melhor que do que o sabor daquela banana que o povo chama de Janaúba, né, que vende lá no... no mercado. Mas a Janaúba é mais bonita e... é até irônico, né, perguntar... o... o Aloísio, né, por exemplo, diz que a coisa que tem mais valor na banana é a casca. É o que é jogado fora.

Ivo Paes-Leme: Perfeitamente.

Marcos: Entendeu? Porque...

Ivo Paes-Leme: É o tamanho, não o sabor.

Marcos: Exatamente. Mas o que... o que... tem de forte nessa banana aqui é justamente o sabor. Acho que a gente pode trabalhar nesse sentido. No sentido de marketing também. No sentido de mudar a mentalidade das pessoas, de saber que essa banana aqui é uma banana... orgânica, né, natural...

Ivo Paes-Leme: É, né?

Marcos: E... tem um sabor melhor do que o sabor da banana Janaúba...

Ivo Paes-Leme: Uhum.

Marcos: Entendeu? Que... leva defensivo agrícola e tudo mais. Mas, é uma questão... são coisas que eu vou colocar... vamos assim... vamos dizer “de forma científica”,

Ivo Paes-Leme: Uhum.

Marcos: Tá, prá eu concluir o trabalho acadêmico.

Ivo Paes-Leme: Uhm.

Marcos: Tá jóia?

Ivo Paes-Leme: Quando você vier... aquilo ali era um bananal, Marquinho. Ali, tá vendo?

Marcos: É, eu lembro. Eu via...

Ivo Paes-Leme: Tá vendo aquilo ali? Você deve lembrar. Você deve ter vindo aqui alguma época em que...

Marcos: Não... eu via. Eu via isso lá da casa de Vovó dava prá ver.

Ivo Paes-Leme: Então. Hoje acabou. Por causa de que?

Marcos: Não vale a pena cultivar, né?

Ivo Paes-Leme: Não vale a pena, né? E... pelo que pagam aqui também não... não vale muito a pena, não é? Então... a pessoa vai se desanimando, né?

Marcos: Sei.

Ivo Paes-Leme: Porque... por exemplo, se a gente for... botar num carro prá levar prá outros lugares vai ficando cada vez mais caro, né? Aí... não compensa, né? Eu tenho até um projeto de... se eu chegar lá, se deus permitir que eu chegue, né?

Marcos: Uhm.

Ivo Paes-Leme: Que a gente às vezes até... pensa... faz um projeto e deus faz outro, né?

Marcos: É.

Ivo Paes-Leme: Aí se eu... até quando chegar a se aposentar... eu espero que... Consiga chegar lá, né?

Marcos: Certo. (risos)

Ivo Paes-Leme: Eu mesmo pegar e vender minha... meu produto, né, o que eu tiver... do... do sítio, né?

Marcos: Ah, ótimo. O Aloísio faz isso e ta se dando muito bem, cara. Entendeu?

Ivo Paes-Leme: É. Ele só mexe com essas coisas mesmo, né? Ao longo do tempo que eu conheço ele... nosso bananal dava muita banana na época, né? Ele comprava da gente, direto. Comprava do meu pai, né, e depois...

Marcos: Você vende prá quem hoje?

Ivo Paes-Leme: Hoje eu vendo prá... Gildo.

Marcos: Ah, ta.

Ivo Paes-Leme: É lá de Marco mesmo (Marco da Costa, pequeno povoado em Vera-Cruz, outrora uma cesmaria pertencente ao capitão Marcos da Costa).

Marcos: É, eu conheço o Gildo...

Ivo Paes-Leme: Ele com... eu acho que ele compra banana de Flávio também.

Marcos: Não. Não sei. Acho que é o Aloísio que compra do... do... do Tio Flávio.

Ivo Paes-Leme: Ele compra muito é das Pedras, o... Gildo.

Marcos: O Gildo, né?

Ivo Paes-Leme: É.

Marcos: Então... mas é isso.

Ivo Paes-Leme: Tanta coisa, né?

Marcos: Tá ok. Valeu. Mais uma vez, senhor Ivo, muito obrigado. Não vou mais tomar seu tempo.

Ivo Paes-Leme: Uhum

Marcos: Obrigado.

Ivo Paes-Leme: Por nada.

### **Entrevista com Sr. VANDERLEI REIS:**

Marcos: Senhor Vanderlei Reis: meu nome é MARCOS DO NASCIMENTO COSTA, sou aluno graduando do curso de Administração a Distância da Universidade de Brasília, estou colhendo material para embasar o meu Trabalho de Conclusão de Curso e desejo entrevistá-lo para conseguir alguns dados. O senhor permite a gravação desta entrevista?

Vanderlei Reis: Sim.

Marcos: O senhor se dedica apenas à produção de bananas?

Vanderlei Reis: É... eu trabalho no... na... aqui no geral eu planto banana e milho, feijão.

Marcos: Tá. Então não é... apenas à produção de banana que o senhor se dedica, certo?

Vanderlei Reis: Não. Não. Trabalho no... no... no geral. Eu faço de tudo no sítio, né?

Marcos: Positivo. Por que o senhor se dedica à produção de banana?

Vanderlei Reis: Ué, porque é a plantação mais que... mais fácil que tem, né?... que...você planta e colhe o ano inteiro. Não tem que... é só roçar e cortar, né?

Marcos: Ok. A produção de banana é a sua principal atividade econômica?

Vanderlei Reis: É.

Marcos: Ok. Qual a extensão de sua plantação de bananas?

Vanderlei Reis: Ah, rapaz, não tem muita base não... tem o que? Tem um... deve ter uns... cinco alqueires, mais ou menos de banana.

Marcos: Ok. O senhor pretende diminuir ou aumentar a área de cultivo da banana?

Vanderlei Reis: Pretendo aumentar. Que nem eu já tô plantando mais.

Marcos: Por que?

Vanderlei Reis: Ah, porque... o... patrão manda ir... aumentando, a gente tem que ir plantando, né? (Risos).

Marcos: Ok. Quais as variedades que o senhor cultiva para comercialização?

Vanderlei Reis: Você diz a...

Marcos: Quais os tipos de banana?

Vanderlei Reis: Tem a banana prata e a d'água e tem a... tem maçã-prata também.

Marcos: Ok.

Vanderlei Reis: Três qualidades. Três qualidades.

Marcos: Ok. Quais equipamentos, ferramentas, dispositivos ou outras coisas que o senhor utiliza na plantação e na colheita da banana?

Vanderlei Reis: É... uso mais... só... foice prá cortar, faca prá despencar e lima, só.

Marcos: Ok. O senhor teve ou tem alguma espécie de orientação agrícola?

Vanderlei Reis: Não. Nunca tive não.

Marcos: Positivo. Qual a quantidade de banana que o senhor colhe e em que intervalo de tempo?

Vanderlei Reis: Não. Aí vareia, né? Que tem vez que eu tiro... quando é época do verão ela dá mais... tem mais banana. Então tiro às vezes três vezes no mês... assim, quatro, cinco mil por semana. Quatro mil, cinco mil por semana. Uma base de... de umas quinze mil por mês... no verão.

Marcos: Ok. O senhor transporta imedia... imediatamente a sua produção até o local do mercado consumidor?

Vanderlei Reis: Não. O... a... o cara que compra vem pegar aqui no... no sítio mesmo.

Marcos: Ok. Então, para onde o senhor transporta imediatamente, de imediato a sua produção?

Vanderlei Reis: Não. Eu... eu boto no ponto... do rapaz pegar... lá no... no sítio mesmo. Eu corto e pega no sítio, lá.

Marcos: Tá. É fácil vender a sua produção?

Vanderlei Reis: É. Não... não é difícil não. Porque todo mundo procura aqui. Só que eu só vendo prá um só, né?

Marcos: Certo. O senhor vende diretamente sua produção ao consumidor ou ela é vendida para um atravessador?

Vanderlei Reis: É, eu vendo pro... o... o... travessador. Como é que é mesmo?

Marcos: Atravessador.

Vanderlei Reis: Atravessador é o cara que compra prá revender, né?

Marcos: É.

Vanderlei Reis: É isso mesmo.

Marcos: Por que?

Vanderlei Reis: É porque eu não tenho condições de vender... não tem... tem que vender. Não tem carro não tem nada prá levar. Tem que vender aqui mesmo.

Marcos: Ok. O senhor conhece alguma forma de vender a banana para fora do Brasil?

Vanderlei Reis: Não. Conheço não.

Marcos: Tá. O senhor faz parte de alguma cooperativa?

Vanderlei Reis: Também não.

Marcos: O senhor já ouviu falar em “cooperativa de exportação” ou “consórcio para exportação”?

Vanderlei Reis: Não. Nunca vi não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que contratar um contador e um advogado?

Vanderlei Reis: Não.

Marcos: O senhor entraria num negócio que necessitasse que o senhor tivesse que lidar com empregados?

Vanderlei Reis: Ah, depende do... do lugar, aí sim.

Marcos: Ok. O senhor entraria num negócio que precisasse de investimentos durante dois anos para só então a partir do terceiro ano, ter o... ter lucro, mas um bom lucro, capaz de superar os investimentos?

Vanderlei Reis: Ah, já entraria.

Marcos: Positivo, senhor Vanderlei Reis. Muito obrigado pela sua entrevista.

Vanderlei Reis: De nada.

Outras considerações:

Marcos: O senhor estava falando das questões aí mercadológicas da banana. O senhor pode repetir, por gentileza?

Vanderlei Reis: É... eu tava... tava falando... a maioria do pessoal... já bastante tempo da... naquilo... desanimou com banana porque nego... pagava muito pouco. Aí foi deixando morrer no mato... tinha um, dois comprador só, aqui, que era Aloísio e... Aloísio praticamente não compra mais banana dos outros. Compra aí só... apanha aí duas mil d'um, duas mil de outro. Aí o pessoal que tinha banana no... não tinha como vender, foi deixando, desanimando com os bananal e deixando... e deixando morrer no mato, né?

Marcos: Tá. E quem o senhor conhece hoje que... que mexe com banana aí?

Vanderlei Reis: Não... que vende?

Marcos: Não. Não. Não. Que é... que produz banana aqui em Vera-Cruz e que... em escala comercial, igual ao senhor, por exemplo?

Vanderlei Reis: O nome... não é... lá pro lado da Usina tem um monte que... que tem bananal, né? Agora, no... no... o nome deles mesmo não sei, né? Não sei... tem Miguel Rato, tem... um tal de Ailton. Esses cara tudo vendia banana lá.

Marcos: Esse pessoal...

Vanderlei Reis: João Horácio tinha bananal também mas... Feijão lá foi vendendo. Morreu, acho que deixaram morrer tudo mais dali.

Marcos: E aqui em Vera-Cruz?

Vanderlei Reis: Faz parte de Vera-Cruz mesmo.

Marcos: Não. Não. Aqui... aqui na... nas Pedras?

Vanderlei Reis: Não. Aqui tem o... tinha o bananal daqui, tem o de Aldíria ali...

Marcos: Mas Aldíria...

Vanderlei Reis. Mas ela só vende pro Aloísio.

Marcos: Mas Aldíria tá colhendo ainda banana?

Vanderlei Reis: Colhe. Mas pouquinho, né?

Marcos: Mas quem é que... que... que...

Vanderlei Reis: Que corta lá é o.. o Sassá.

Marcos: Tá. Então eu vou entrevistar a Aldíria ainda.

Vanderlei Reis: É... hoje de manhã... amanhã mesmo não é bom o dia... acho que vão cortar banana amanhã depois do almoço. Que me chamaram o Mauro prá... se ia lá cortar banana lá...

Marcos: Prá ajudar, né?

Vanderlei Reis: É. É que a banana dela é pouquinha.

Marcos: Bom, mas ela produz em escala comercial, né?

Vanderlei Reis: É. Ela vende, né?

Marcos: Então tá bom.

Vanderlei Reis: Tem o Ivo de Candinho também.

Marcos: Ivo eu vou conversar com ele. Eu vou ver se ainda vou lá hoje.

Vanderlei Reis: Né? Tu acha ele em casa só de noite mesmo, de tarde.

Marcos: Porque diz que carro tá chegando até lá na porta, né?

Vanderlei Reis: Vai. Vai que fizeram uma... fizeram uma... calçada inté lá na casa mesmo.

Marcos: É. Vou tentar chegar lá. Bom, muito obrigado, senhor Vanderlei Reis, novamente.

Vanderlei Reis: De nada.

### **Entrevista com Sr<sup>a</sup> VENINA NASCIMENTO:**

Marcos: Dona Venina Nascimento: meu nome é Marcos Costa, eu estou fazendo o meu... eu estou sem meu roteiro de entrevistas aqui. Desculpe. Mas eu vou tentar lembrar aqui. Eu não tava preparado prá isso... mas olha só: eu estou... fazendo um trabalho acadêmico. Eu sou aluno graduando em Administração a Distância pela Universidade de Brasília e estou fazendo um trabalho que envolve os pequenos produtores de banana do distrito de Vera Cruz, do município de Miguel Pereira, no estado do Rio de Janeiro e prá embasar o meu trabalho eu preciso de algumas informações... e... penso que... posso obter algumas dessas informações através d'uma entrevista com a senhora.

Venina Nascimento: É certo, ué.

Marcos: A senhora concorda em me dar essa entrevista?

Venina Nascimento: A não ser que eu... não sei o que que eu vou falar, mas o que eu sei eu vou falar.

Marcos: Ok. A senhora permite a gravação desta entrevista?

Venina Nascimento: Isso não vai me prejudicar não?

Marcos: Não, tia. É trabalho acadêmico.

Venina Nascimento: ãh.

Marcos: É que eu tenho que falar isso. Eu tenho que... por uma questão de... de protocolo eu tenho que falar isso.

Venina Nascimento: Não. Eu sei disso...

Marcos: Eu acho isso uma besteira, mas eu tenho que falar isso.

Venina Nascimento: Não. Eu sei disso. Na verdade é teu trabalho e você tem que encaminhar uma resposta...

Marcos: Até porque até prá Tio Flávio eu vou ter que falar isso. Todo mundo aqui me conhece, mas eu vou ter que falar isso (risos).

Venina Nascimento: É, é certo, ué. Não. Eu sei disso, ué. (...)

Marcos: Então, eu quero que a senhora continue aquilo que a senhora tava falando a respeito da banana de Vera-Cruz e da banana produzida... aquela comparação entre a banana produzida em Vera-Cruz e a banana de fora. Essa banana que vem no mercado.

Venina Nascimento: A banana daqui é natural da nossa terra. Não é a poder de remédio nem coisíssima nenhuma. A banana que tá bonita no mercado, aquilo ali é através de... de remédios, que vêm de fora... muita... proteína, que bota nas... nas mudas prá nascer, as banana cresce com todo vigor... Isso aí é ilusão do povo.

Marcos: Mas essa banana...

Venina Nascimento: de quem compra, de quem usa essa banana. É ilusão.

Marcos: Mas, do ponto de vista comercial, ela é melhor senão...

Venina Nascimento: É. É. É porque enche o olho de qualquer um.

Marcos: Mas do ponto de vista da qualidade, do sabor da banana, ela... a senhora compara... comparando, a senhora acha melhor ou pior do que a banana produzida em Vera-Cruz?

Venina Nascimento: Eu nunca usei a banana de fora, mas a banana de Vera-Cruz é saboriosa, muito superior o gosto da lá de fora, das bananas lá de fora... que aqui é natureza, não é a poder de... de remédio, de... coisa prá crescer.

Marcos: A senhora atualmente não produz banana comercialmente, certo?

Venina Nascimento: Não.

Marcos: Mas a senhora já produziu?

Venina Nascimento: Ah, já, bastantemente. Prá Petrópolis... minha banana ia toda prá Petrópolis... ele... ele enricou nas minhas costas... ele enricou nas minhas...ficou rico nas minhas costas.

Marcos: Tá, mas sem acusação, Tia, só... vamos falar sobre a banana...

Venina Nascimento: Não, não, não (...) eu... eu... eu... ele... ele... levou a minha banana toda... do Aloísio, do Gildo, tem um pilantra ali que... que até já morreu. Graças a deus que já morreu. Que mudou... (...) acho que onze mil banana... da minha. Foi lá prá... prá... disse que não ia... trouxe o dinheiro aquele dia... quando subir ia trazer dinheiro...

Marcos: Vamo... vamo... vamo deixar isso... vamo falar sobre banana...

Venina Nascimento: Ele até morreu. (...) e eu... eu dei dado, porque ele não me pagou.

Marcos: Não. Vamo falar sobre a banana, assim...

Venina Nascimento: Não. A banana é especial. A nossa banana aqui é especial. Toda ela é especial. Não tem... não tem... ela é mais miúda assim porque não... é a poder da terra. A terra é meia fraca prá...

Marcos: Eu fiz essa pergunta prá senhora, se a senhora já produziu banana ou não, é... comercialmente, porque... eu... estou percebendo que a senhora fala como quem conhece de fato...

Venina Nascimento: Eu conheço. Graças a deus isso aí eu... negócio de... de... de estudo e coisa... não tenho estudo, mas de lavoura eu sou muito bem.

Marcos: Certo. E a senhora já produziu muita banana em escala comercial?

Venina Nascimento: Já produzi. Já produzi muita banana.

Marcos: Ótimo. Ótimo. Então... então a sua entrevista vai ser...

Venina Nascimento: Não é mentira não, meu amigo.

Marcos: A senhora... é... pretende algum dia voltar a produzir banana?

Venina Nascimento: Ah, não tem, filho. Agora eu estou na asa da...

Marcos: (...)

Venina Nascimento: Estou fraca, doente e eu não estou...

Marcos: Se a senhora pudesse voltar...

Venina Nascimento: Não. Se eu tivesse saúde boa...

Marcos: Vamos mudar. Vamos mudar a pergunta: Se a senhora pudesse voltar a cultivar banana, a senhora voltaria a cultivar banana?

Venina Nascimento: É, se tivesse em condição eu cultivava.

Marcos: E a senhora... se... a senhora entraria num negócio em que a senhora tivesse que contratar empregados?

Venina Nascimento: Ah, empregado... às vezes... tinha um ajudante prá... prá atacar no meu serviço que eu era muito... mas não é... eu pagava todos... todos dias que ele trabalhava... era mensal, né?

Então a senhora já teve empregados, então?

Venina Nascimento: Já, já.

Marcos: Quais... quais as ferramentas que a senhora usava no plantio...

Venina Nascimento: Era foice, enxada, enxadão. Tudo isso aí eu já usei.

Marcos: E pro transporte da sua banana, a senhora usava o que?

Venina Nascimento: Era o burro. O lombo da gente e o do burro.

Marcos: A senhora usava animais então, no caso?

Venina Nascimento: É, é. Os cavalo... burro, cavalo...

Marcos: Certo. É... a senhora entraria num negócio em que a senhora tivesse que contratar um advogado e um contador?

Venina Nascimento: Ah, não. Se houvesse... correndo tudo bem eu não ia entrar em... entrar em... contacto com advogado não.

Marcos: Não... tá... mas assim, se o seu negócio necessitasse?

Venina Nascimento: Bom, aí sim, aí se fosse um caso de necessidade a gente tinha que...

Marcos: A senhora entraria num negócio em que houvesse a necessidade de investimentos por dois anos pelo menos prá só então, a partir do terceiro ano esse negócio começar a dar retorno, mas um bom retorno, que compensasse esses dois anos de investimentos?

Venina Nascimento: Ah, mas não dá mesmo, que a gente tem que pagar... é... eu sozinha não dá. Tem que arrumar um companheiro ou dois prá movimentar esse... era eu, Zuzuca e um companheiro, um... um empregado. E então eram três. A gente movimentava esse evento. Aí teve aquele lance que...

Marcos: Não, tá. A senhora, é... quando produzia banana a senhora... recebeu alguma orientação... é... técnica?

Venina Nascimento: É da forma da colheita da banana?

Marcos: Plantio, colheita e tudo.

Venina Nascimento. Não. Colheita eu sabia como é que fazia. Agora a banana é que o cara exigia... que não queria... cortar dia de chuva, colher embaixo de chuva prá molhar a... o... as banana. E é isso.

Marcos. Não. Ótimo. Mas assim, a senhora recebeu alguma orientação de algum... de algum órgão?

Venina Nascimento: Não. Não. Orientação não. Prá mim é orientação do meu... do meu ser mesmo.

Marcos: Certo. É... então eu posso dizer que a senhora nunca recebeu orientação de nenhum órgão ligado à agricultura?

Venina Nascimento: Não.

Marcos: Tá.

Venina Nascimento: Nunca. É minha auta criação (...) Auta criação.

Marcos: Tá. É que eu estou tentando lembrar das perguntas. Estou sem meu roteiro.

Venina Nascimento: Não. De repente sai. Tu vai chegar lá.

Marcos: É... eu não vim preparado prá isso. É que a gente começou a falar de banana e a coisa rolou, né?

Venina Nascimento: Não... eu sei. Eu sei disso. Você é...

Marcos: eu to aproveitando a ocasião (risos).

Venina Nascimento: Eu esqueci o nome que fala assim...

Marcos: De improviso, é.

Venina Nascimento: É mesmo assim, é...

Marcos: Deixa eu ver uma outra das perguntas... é... é... orientação não... ah, a senhora vendia a sua produção diretamente ao consumidor ou a senhora vendia a um atravessador?

Venina Nascimento: Atravessador.

Marcos: Atravessador? Sempre vendeu prá um atravessador?

Venina Nascimento: Sempre, sempre, sempre.

Marcos: Por que?

Venina Nascimento: Porque ele tinha condução e eu não tinha condução prá levar no... no mercado principal.

Marcos: Então é questão de condução?

Venina Nascimento: É. Vendia na roça lá. Ia e...

Marcos: Ah, a senhora... é... já... participou de alguma cooperativa?

Venina Nascimento: Não.

Marcos: A senhora já ouviu falar em cooperativa prá exportação ou consórcio de exportação?

Venina Nascimento: Já. Já vi muito isso aí. Já vi muito... falar mas nunca participei não.

Marcos: Tá. É... é... a senhora... já pensou... em... em exportar... a sua produção?

Venina Nascimento: Não. O comprador que vinha... o interessado vinha apanhar na minha casa... na minha roça.

Marcos: Ah, e era fácil vender a sua produção?

Venina Nascimento: Ah, em fase porque eles pagavam... o... o que eles achavam que era... exato né? O preço exato. Eles ganharam muito nas minhas costas.

Marcos: Tá.

Venina Nascimento: Ganharam muito mesmo.

Marcos: Tia eu não consigo lembrar de mais nenhuma pergunta. Deixa eu ver aqui...

(..)

Marcos: Eu... eu posso repetir essa... essa entrevista com a senhora trazendo o roteiro? Acho que eu vou fazer isso. Vou trazer o roteiro e... e... a partir do roteiro a gente faz outra...

Venina Nascimento: Ah, se eu tiver... se eu tiver... hoje eu não estou... não estou boa também não. Eu estou... tonta, uma dor de cabeça enjoada... me tremendo à toa. Mas... a hora que você vier aí eu te falo o mesmo que eu te falei agora. O mesmo não. O mesmo papo.

Marcos: Tá. Tudo bem.

Venina Nascimento: Não coisa não.

Marcos: A idéia é essa. A idéia é essa. Tá. Muito obrigado, então, Tia.

Venina Nascimento: De nada, ué.

Marcos: Aliás, Dona Venina Nascimento, né? (risos).

Venina Nascimento: O que... O que eu sei é o que eu...

Marcos: Não. Já é muito. Já é muito. Muito obrigado.

Venina Nascimento: Tá certo.(...)