

LUTAR, com todas as forças, por todo tempo. Por 1, 2, 3 gerações. Enfrentar o mais forte, o mais rico, o mais poderoso. Ter um propósito, saber o que o caminho justo e correto esbarra com grupos, pessoas e poderes dispostos a não deixar que sigamos, pelo simples fato de "estarmos ali", de existirmos, de oferecer uma opção, diametralmente contrária e melhor.



Colaboramos com um pouco de nossa história no livro [OS DONOS DO MERCADO](#), (editora Efeante / O Joio e o Trigo - out 2020) obra de Victor Matioli e João Peres, narrando nossa luta em um mercado dominado por gigantes, poderosos e nada éticos concorrentes.

Sendo um pequeno núcleo de agricultores familiares, nosso desafio em produzir e distribuir alimentos orgânicos com qualidade e valor HONESTO ao produtor e ao consumidor, esbarram com o interesse de "gourmetizar" os orgânicos, achatam os preços pagos ao produtor, nos fazer reféns de uma estrutura secular de exploração, subserviência e dependência predatória.

Abaixo, alguns trechos : (Copyright autorizado - autoria citada)

Pág 43, 1º parágrafo. - **Sobre a dificuldade em abrir um novo espaço para escoar a produção:**

→ "Não é culpa diretamente deles me expulsar do mercado, mas, quando eu chego pro dono do supermercado, ele me diz que só pode aceitar aquilo que a Benassi entrega: 20% do valor das vendas, sem compromisso", nos disse Léo Bastos, um pequeno agricultor do Rio de Janeiro. Para o supermercadista, o contrato garante o conforto de não se preocupar com nada: a Benassi cuida da seleção de produtos, compra, logística, reposição e precificação. Tudo isso por 80% do valor que o cliente paga no caixa, em média. ↵

Abrindo o Capítulo 6 - Págs 127,128,129, 130 até o penúltimo parágrafo: **História e lutas diárias:**

6 SE OS GIGANTES BRIGAM, QUEM SOFRE É A GRAMA

Como todas as outras, a primeira segunda-feira de maio passou rápido em Inconfidência, distrito rural da pequena Paraíba do Sul, no Rio de Janeiro. Leonardo Bastos checkou os pedidos feitos durante o final de semana pela internet e passou a tarde organizando as entregas do dia seguinte. Os alimentos orgânicos que ele e algumas famílias vizinhas cultivaram por meses ainda precisam viajar cerca de 150 quilômetros até a capital fluminense, onde ficam quase todos os compradores. Não são super nem hipermercados: Léo vai entregar os alimentos diretamente aos consumidores, de porta em porta, numa peregrinação lenta, estressante.

Sem dúvida seria mais fácil vender as dezenas de frutas, legumes e verduras em um só lugar, mas as relações com os supermercados sempre foram inviáveis. "O cara já começa a negociação falando 'Olha, Léo, nunca trabalhei com orgânico, mas tenho um espacinho aqui na minha loja. Se quiser deixar aqui, vai ficar consignado. O que eu vender, te pago. O resto você recolhe'", nos disse pelo telefone, sem conter um riso nervoso. Consignação, para o pequeno agricultor carioca, é sinônimo de prejuízo. "Ele encomenda cem pés de brócolis, que eu entrego a 3,50 cada, e coloca no mercado a nove reais. Aí ele vende 25 e quer me devolver o resto. Eu cuidei dessa planta 115 dias, desde a semente até colocar dentro do mercado do

cara. Mas ele trabalha com uma margem agressiva e distorce o preço dos orgânicos, que acabam ficando com uma fama de malvadões, de comida da elite.”

Alguns supermercados oferecem um modelo diferente: um boleto para 35 dias. “Quer dizer, além de eu ter demorado 115 dias para colher, ter que entregar, gastar gasolina, pagar quatro pedágios e colocar a mercadoria dentro da loja do cara, ele só vai me pagar daqui a 35 dias.” Nessa sinuca de bico, Léo e outros agricultores de Paraíba do Sul encontraram na entrega direta uma das únicas fontes sustentáveis de renda. A organização dos pedidos, a logística e o trânsito da capital entraram na rotina. “Se eu não faço dessa forma, sou obrigado a me submeter a esses métodos desleais dos supermercados.”

Léo não segue o estereótipo do produtor rural. Tem graduação em ciências sociais e em redes especiais de telecomunicações, certificações de grandes empresas de tecnologia — como Microsoft, Cisco e Avaya — e experiência com a criação de redes digitais corporativas. Mas a agricultura sempre esteve, como ele mesmo diz, registrada em seus genes. O avô, Hildebrando, começou a lidar com a terra de Paraíba do Sul na década de 1930 para sobreviver. Tinha três porcos e algumas galinhas. Plantava milho, feijão e mandioca. Teve dez filhos. Os meninos — pai e tios de Léo — começavam a ajudar assim que pudessem carregar um feixe de lenha nas costas. Dos seis anos em diante, trabalhavam como meeiros em uma plantação de tomates da cidade: cuidavam da terra e ficavam com metade da produção.

Os antepassados de Léo, sim, seguiram à risca o estereótipo dos pequenos produtores rurais. Viveram em um ciclo de pobreza, fome e baixa escolaridade. De trabalho duro, violência doméstica e incerteza. Os tomates vendidos nas feiras de Duque de Caxias e Petrópolis, contudo, trouxeram uma certa libertação. O pai de Léo, Renato, conseguiu largar a feira e o campo no final da década de 1980 para cuidar de

um bar-mercearia em Paraíba do Sul. Jurou que não deixaria o filho, nascido em 1977, passar pelo mesmo sofrimento. Garantiria a ele uma vida de estudos, longe da agricultura. Por um tempo, até que funcionou.

Mas, em 2017, alguma coisa chamou Leonardo de volta para a terra de Paraíba do Sul. “DNA”, segundo ele. “Genes, orgulho, vingança, vontade de vencer, honra, um pouco do Conde de Montecristo. Foi uma forma de levantar a cabeça do meu pai, do meu avô, e dizer ‘Podem olhar diretamente nos olhos dessa gente.’” Na volta ao campo, escolheu um caminho ainda mais difícil do que o percorrido por Hildebrando e Renato: a agricultura orgânica. Tão velha quanto o primeiro pé de qualquer coisa, mas tão nova. Plantar assim é mais demorado, mais difícil, rende menos e gera alimentos que não seguem um padrão estético óbvio. No fim das contas, os orgânicos não interessam às maiores redes de supermercado — pelo menos não em larga escala.

A maior dificuldade de pequenos agricultores como Léo, mesmo dos que não produzem alimentos orgânicos, é escoar a safra. Em qualquer canto do país. Com uma produção limitada, eles não têm acesso aos supermercados e não conseguem encher caminhões para vender nas Ceasas. Não restam muitas opções: ou se organizam em cooperativas, como os produtores de Paraíba do Sul, ou ficam reféns dos atravessadores. “Sob a minha ótica de pequeno produtor orgânico e por toda história da minha família, o atravessador é um parasita, um verme que precisa ser extirpado da cadeia produtiva”, brada Léo, já cansado das histórias recorrentes de abuso protagonizadas pelos intermediários. “Ele não vem com o caminhão do supermercado. Vem com a vanzinha dele e arrasta. Oferece um valor muito abaixo do que o mercado consegue pagar. E o agricultor, que tem uma família miserável, pouca terra, não conseguiu desovar o que produziu, entrega os alimentos na mão do cara com a promessa de que na próxima semana

ele paga. Mas o atravessador simplesmente não paga. Some ou dá calote, fica enrolando o produtor. Esse é o cenário de exploração." Além dos calotes, da demora, da incerteza, Léo conta que é comum ver atravessadores enganando os agricultores mais incautos: "O cara pega, por exemplo, cem pés de couve do seu Zé e, na semana seguinte, fala 'ó, seu Zé, vendi só trinta pés daqueles de couve, tá aqui o dinheiro dos trinta', e morreu o assunto."

Os atravessadores, como esses que circulam pela zona rural de Paraíba do Sul, são só mais um elo de um sistema de distribuição de alimentos falido, equivocados e precarizados. Talvez eles sejam de fato parasitas, como Léo acredita, mas isso só acontece porque eles também são parasitados pelo próximo elo da corrente. O comprador da Ceasa de Madureira quer pagar barato nos alimentos do seu Zé. Então, aperta o atravessador. O comprador da pequena rede de supermercados de Nova Iguaçu, por sua vez, aperta o vendedor da Ceasa.

Nesse ciclo vicioso em que o mais forte aperta o mais fraco, o elo que mais sofre é o que não tem quem apertar. Dos dois reais cobrados pelo pé de couve do seu Zé no mercado de Nova Iguaçu, quanto fica com cada elo da corrente? Isso depende, mas nossos meses de observação dessa lógica de distribuição nos permitem estimar que até 50% fique com o varejista. O atravessador e o vendedor da Ceasa ficam com 20% ou 25% cada. Na melhor das hipóteses, seu Zé ficou com vinte centavos (10%). Na pior, "doou" sua produção. "E quando você cria uma cooperativa ou um grupo de produtores, os exploradores da região te olham e falam 'porra, tu vai acabar com meu negócio?'" Léo conta. "Mas o negócio dele é explorar o analfabeto, o sem recursos, é perpetuar esse ciclo de exploração."

Pág 175, 3º parágrafo. - **Sobre o aspecto e a (des) padronização dos alimentos orgânicos:**

A distância entre nós e o alimento se tornou tão grande que desaprendemos sobre as especificidades de cada variedade. Não sabemos de onde vêm, como são maturadas, quantos dias separam a semeadura e a colheita. "Imagina uma fábrica de Sucrilhos", exemplifica Léo Bastos, o agricultor do Rio de Janeiro de quem falamos lá no começo. "Você não vai encontrar lá Sucrilhos amarelo, verde, rosa, preto, com mancha, sem mancha. Não: é uma caixa com flocos de milho padronizados. Dentro da produção orgânica, cada brócolis sai de um tamanho. Cada padrão é um padrão."

Se você já comprou alimentos orgânicos, talvez tenha passado por isso. Limões e maçãs miúdos, frutas manchadas, verduras que não têm o tamanho de um buquê de noiva. Demora um tempo para entender que isso, bem, isso é a natureza.

Pág 301, 1º parágrafo. - **A solução justa para a comercialização!**

"Se a gente criar um canal direto de conexão entre o produtor e o comprador, acabou o atravessador, o comprador canalha do supermercado", resume Leo Bastos, agricultor. "Existe uma função social no consumo, que é alimentar quem coloca comida todo dia na sua mesa. Ninguém reconhece o agricultor, mas todo alimento tem uma história. A história é que por trás de todo alimento verde, alguém cuidou pelo menos noventa dias. Alguém foi lá e olhou, foi lá e regou, cuidou dele pra te alimentar, e essa pessoa foi simplesmente alijada do processo. A gente precisa colocar essa pessoa pra ser vista. Vai ser uma pessoa sem dente, iletrada, mas que temos que dar valor."

E aqui, a entrevista escrita, na íntegra:

Um pouco da nossa história, onde alguns trechos serão parte de um livro a ser lançado, contando a história de diversos pequenos agricultores familiares:

•**Conta um pouco mais sobre a história da sua família com a agricultura.**

R. Meu avô Hildebrando, pai de 10 filhos, cafuso, sem "linhagem", começa na agricultura de subsistência "desde sempre".

Carrega todos os filhos homens, meu pai incluso, trabalhando desde criança, a partir do momento em que conseguisse carregar um feixe de lenha nas costas...

isso por volta dos 6 anos de idade...meu pai cursou até a 3º série primária somente..

Chegaram a ter 8 pontos de feira em Caxias e Petrópolis/RJ, distribuídos entre o patriarca e irmãos.

•**Onde era a plantação de tomates do seu avô?**

R. Nas plantações de tomates meu avô, pai e tios eram meeiros, ou ficavam com a metade da produção e o dono da terra outra metade

ou ficavam com a metade do que era "dito" que era vendido - normalmente eram enganados nessa modalidade -, pois os donos da terra vendiam a produção toda e dizem ter vendido parte, pagando a eles 1/4 ou 1/3, nunca a metade acordada.

Meu avô não tinha nem 2 mil metros de terras próprias, era agricultor de subsistência, uns 2 ou 3 porquinhos, umas poucas galinhas..., plantavam milho, feijão, mandioca. Meu pai e tios passaram fome em alguns períodos de ataques e/ou perdas totais de safra, o que acontecia com frequência.

Meu avô comprava 3 bisnagas de pão para os 10 irmãos uma vez por semana, os ratos roíam o miolo do pão... meu pai retirava a parte onde os ratos roeram e comia a casca seca, engolido com café aguado.

Meu pai NUNCA MAIS se esqueceu dessa passagem e sempre nos lembrava quando ousávamos deixar comida no prato... Pai tem aquela altura de desnutrição, 1.57m. Eu pude ter o que comer, tenho 1.72m ... prova que ele realmente passou por grandes necessidades e privações.

•**Como foi a experiência do seu pai como feirante?**

R. No início, muito novo, dos 6/7 aos 10 anos, era obrigado a acompanhar meu avô na lida e ajudar na feira, senão apanhava de cinta, de vara de marmelo, de pau de goiabeira..

Eram tratados sob forte opressão e castigos físicos severos (porque o pai do meu avô o tratara assim...) depois parou de apanhar e seguiu na atividade até os 27 anos.

Fui a primeira geração que não apanhou...

•Você chegou a vivenciar esse momento?

R. Do meu pai em campo não lembro, quando eu tinha 3 anos, em 1980 e já casado com a minha mãe, meu pai (já com 27 anos) larga o campo e as atividades de feira e assume na cidade um bar, conjugado com uma mercearia.

•E por que seu pai desistiu da agricultura?

R. Por tudo que sofreu, renegou, perdeu, pela infância miserável, pelos maus-tratos que passou, pela fome que o assolou.

Ele simplesmente não queria OUSAR EM PENSAR me ver passando por todo sofrimento que ele passou, me fez “estudar para ser alguém na vida” – palavras dele.

Como se ele não fosse nada – um qualquer sem importância... assim diziam de quem não tinha não tinha estudo e fazia trabalho braçal...

•Seu pai tentou te tirar do campo, certo?

R. Todo o tempo, com todas as forças, enquanto pôde...

•Você chegou a fazer outra coisa da vida antes de voltar para os orgânicos?

R. Estudei ciencias sociais na universidade federal de Juiz de fora, sou formado em redes especias de telecomunicações Pela Estácio de Sá,

Tenho cursos e especializações na área de redes WAN, LAN e network. Tenho certificações e provas de empresas como Cisco, Avaya, Microsoft..

Trabalhei com pesquisa de mercado, redes corporativas acima de 200 pontos de rede (implantação e gestão) e operei ativamente no mercado financeiro de ações como homebroker de 2009 a 2016

e de lá, consegui comprar novamente um bom pedaço de terra...

•Por que você voltou?

R. DNA. Genes, orgulho, vingança, vontade de vencer, honra ... um pouco do Conde de Montecristo... uma forma de levantar a cabeça do meu pai, do meu avô

e dizer: “-Podem olhar diretamente nos olhos dessa gente,estou aqui para defendê-los,não tenham medo...”

•Você acha que os supermercados carregam a culpa pelo surgimento dos atravessadores?

R. São 2 estágios e estão intimamente ligados:

O atravessador em si – a figura que tem um carro de transporte, vai na roça, compra muito barato ou dá calote nos agricultores sem estudos (que são a maioria) e os revende na cidade. e

O supermercado e seus compradores – onde muitos pedem 10% por fora para comprar seus produtos e o próprio supermercado em si, que dita “quanto quer pagar” pelo seu produto e quando vai pagar.

•E o que significa a figura do atravessador pra um pequeno produtor?

R. Sob minha ótica, sendo pequeno produtor orgânico e por toda história familiar que acompanhei , o atravessador é um parasita, um verme, um bicho de pé, que precisa ser extirpado da cadeia

produtiva tão logo os agricultores realmente possam ter acesso a meios de transporte e escoamento de safra direto aos consumidores finais e consigam romper a barreira do analfabetismo e tenham

acesso a recursos que consigam chegar na mão de famílias realmente necessitadas – o que NÃO ACONTECE HOJE e nem nos últimos 80 anos...para falar a verdade, nunca, efetivamente.

Por isso luto, por isso brigo, por isso acordo todas a manhãs, para quebrar a cadeia de exploração e subserviência das pequenas famílias de agricultores iletrados, como a minha.

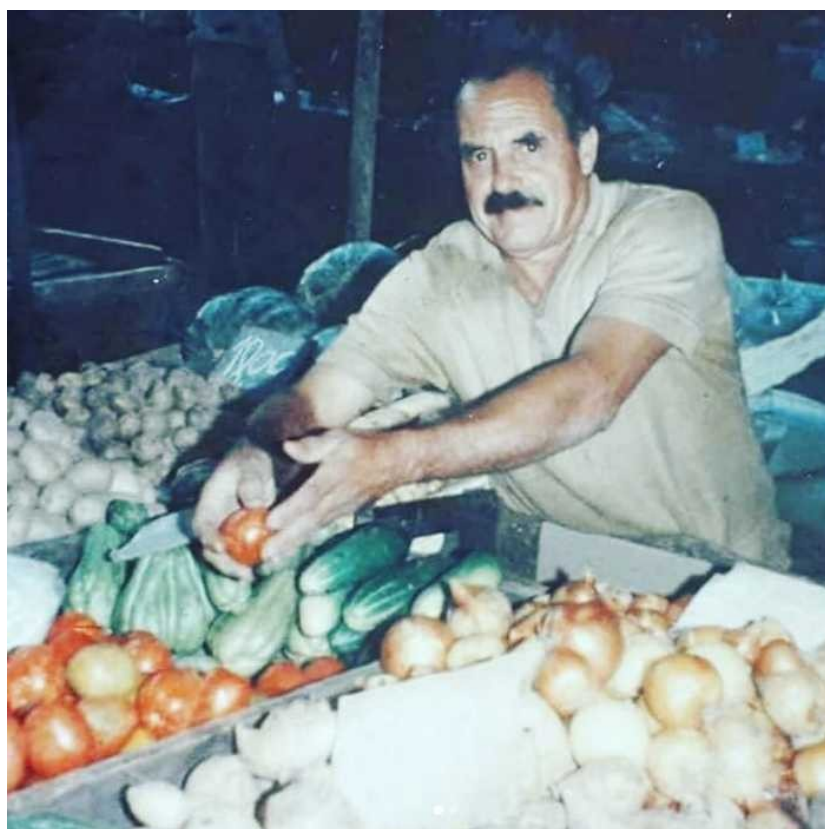
É a minha forma de dizer: “- Obrigado Vô “Debrânde” , obrigado pai, por me forjarem em aço.

Só paro quando der meu último suspiro... até lá, sigo peitando o perverso sistema de explorador e explorado...

Meu Avô Hildebrando, Feira em 1970:



Avô na Feira, início anos 80.



Meu pai Renato, área rural de familiares em 1974/1975.



Eu, (Leonardo) e esposa Lilia , colheita de Mandioca, 2017.

