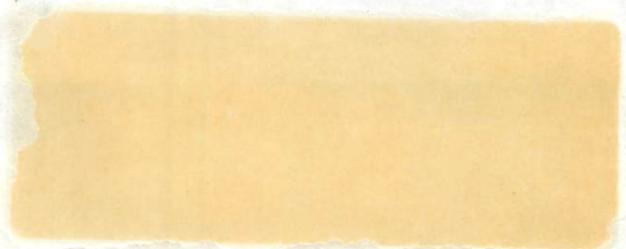




ANA ALICE VILAS BOAS

ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA E INTE-
GRAÇÃO AO SETOR URBANO-INDUSTRIAL:
UM ESTUDO DE CASO

Dissertação apresentada à Escola Superior de Agricultura de Lavras, como parte das exigências do Curso de Pós-graduação em Administração Rural, para obtenção do grau de "MESTRE".



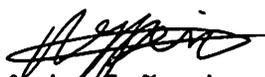
ESCOLA SUPERIOR DE AGRICULTURA DE LAVRAS
LAVRAS - MINAS GERAIS
1992

ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO AGROPECUARIA E INTEGRAÇÃO
AO SETOR URBANO-INDUSTRIAL: UM ESTUDO DE CASO

APROVADA:



Prof. Edgard Alencar



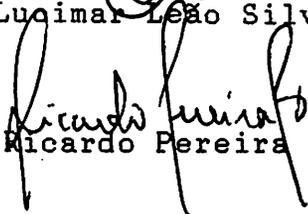
Prof. Antônio João dos Reis



Prof. Jovino Amâncio de Moura Filho



Prof. Lucimar Leão Silveira



Prof. Ricardo Pereira Reis

À minha mãe, Marieta Pereira Vilas Boas,
à minha irmã, Francisca Aparecida Vilas
Boas de Aguiar, ao meu irmão, Antônio
Donizete Vilas Boas, pelos momentos
de felicidade.

Ao meu pai, Manoel Vilas Boas,
"in memoriam", pelo respeito e
compreensão aos meus sonhos
e ideais. Aos meus
sobrinhos, Pablo, Alex
e Jéssica, na
esperança de
um futuro
melhor.

DEDICO

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela oportunidade de desenvolver meus conhecimentos e de tentar ampliar a Ciência Administrativa com meu estudo.

Aos meus familiares que muito contribuíram para minha formação pessoal e profissional, em especial à minha irmã, Francisca Aparecida Vilas Boas de Aguiar e ao meu cunhado, Aloísio Américo Aguiar, pelo apoio e dedicação no transcorrer de minha vida acadêmica.

A Escola Superior de Agricultura de Lavras, pelo conhecimento por ela transmitido, principalmente através do Departamento de Administração e Economia.

Ao meu orientador, Edgard Alencar, pela confiança em mim depositada e pela dedicação, presteza e sábias orientações.

Aos meus co-orientadores, Antônio João dos Reis e Jovino Amâncio de Moura Filho e aos membros da banca, Lucimar Leão Silveira e Ricardo Pereira Reis, pelas orientações e oportunas sugestões.

Ao coordenador de Pós-Graduação, Fabiano Ribeiro do Valle, e aos coordenadores do MAR, Juvêncio de Braga Lima e

Lucimar Leão Silveira pela atenção prestada aos meus problemas particulares.

Aos demais professores e aos funcionários do Departamento de Administração e Economia, pelo apoio recebido.

Aos funcionários da Biblioteca Central da ESAL, pela dedicada atenção na revisão de itens bibliográficos.

Aos produtores rurais da comunidade de Itirapuã, pelas informações prestadas por ocasião da coleta de dados.

Ao CNPq, pelo apoio financeiro, sem o qual este estudo não poderia ter sido realizado.

Aos companheiros pela amizade e lealdade cultivadas neste período de convivência.

A todos que, de uma forma ou de outra, contribuíram para a realização deste curso e elaboração desta dissertação.

BIOGRAFIA DA AUTORA

ANA ALICE VILAS BOAS, filha de Manoel Vilas Boas e Marieta Pereira Vilas Boas, nasceu em Lavras, Estado de Minas Gerais em 17 de setembro de 1965.

Em 10 de dezembro de 1983 formou-se no curso de Habilitação ao Magistério de I Grau, em Lavras, no Colégio Tiradentes da PMMG.

Ingressou na Escola Superior de Agricultura de Lavras MG em agosto de 1986, onde graduou-se em Administração Rural em 15 de julho de 1989.

Iniciou em agosto de 1989 o curso de Mestrado em Administração Rural na Escola Superior de Agricultura de Lavras MG, concluindo-o em 03 de fevereiro de 1992.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	01
1.1. Diferenciação social e unidades de produção.....	02
1.2. Objetivos.....	09
2. PERSPECTIVA TEÓRICO-METODOLÓGICA.....	10
2.1. Referencial teórico.....	10
2.1.1. Caracterização sócio-econômica.....	10
2.1.1.1. Indicadores para a classificação das UPs.....	12
2.1.2. Custo de produção.....	30
2.1.2.1. Operacionalização da análise de custo.	33
2.1.3. Problemas enfrentados pelos produtores.....	35
2.2. Coleta e análise dos dados.....	36
2.2.1. Fundamentos metodológicos do estudo de caso....	38
2.2.2. População e amostra.....	39
3. RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	43
3.1. Caracterização das unidades de produção.....	43
3.1.1. Variáveis Básicas.....	44
3.1.2. Variáveis Complementares.....	49

3.1.3. Variáveis Descritivas do Processo de Integração Rural-Urbana.....	58
3.2. Situação econômica das UPs.....	86
3.3. Problemas enfrentados pelos produtores.....	89
3.3.1. Problemas referentes à localidade.....	89
3.3.2. Problemas relacionados à produção.....	95
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	103
5. RESUMO.....	108
6. SUMMARY.....	110
7. NOTAS.....	112
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	114
APÊNDICE.....	123

LISTA DE QUADROS

QUADROS	PÁGINAS
01 - Características gerais dos quatro tipos básicos de unidades de produção.....	03
02 - Categorias de produtores e variáveis básicas, Itirapuã 1987/88.....	45
03 - Categorias sócio-econômicas e tamanho das UPs, Itirapuã 1987/88.....	49
04 - Categorias de UPs e grau de diversificação, Itirapuã 1987/88.....	51
05 - Categorias de produtores e tipos de mão-de-obra, Itirapuã - 1987/88.....	54
06 - Categorias sócio-econômicas e uso de documentos trabalhistas nas UPs que empregavam trabalhadores permanentes e/ou temporários, Itirapuã - 1987/88.....	55
07 - Categorias sócio-econômicas e uso de parceria, Itirapuã - 1987/88.....	57

08 - Categorias sócio-econômicas e fornecedores de insumos, Itirapuã - 1987/88.....	60
09 - Categoria de UPs e compradores dos produtos agropecuários, Itirapuã - 1987/88.....	61
10 - Categorias sócio-econômicas e assistência técnica, Itirapuã - 1987/88.....	65
11 - Categorias sócio-econômicas e temas tratados nas visitas e reuniões, Itirapuã - 1987/88.....	67
12 - Categorias de produtores e participação em associações formais e informais, Itirapuã - 1987/88.....	70
13 - Categorias de unidades de produção e idéias sobre sindicato rural, Itirapuã - 1987/88.....	72
14 - Categorias de unidades de produção e idéias sobre cooperativa, Itirapuã - 1987/88.....	76
15 - Categorias sócio-econômicas e associação à cooperativa, Itirapuã - 1987/88.....	79
16 - Categorias sócio-econômicas e atividades em grupo, Itirapuã - 1987/88.....	83
17 - Categorias de produtores e ajuda mútua, Itirapuã 1987/88.....	85
18 - Categorias de produtores e situação econômica das UPs, Itirapuã - 1987/88.....	87

19 -	Categorias de UPs e problemas referentes à localidade, Itirapuã - 1987/88.....	90
20 -	Categorias sócio-econômicas e causas dos problemas referentes à localidade, Itirapuã - 1987/88.....	92
21 -	Categorias de produtores e possíveis soluções para os problemas referentes à localidade, Itirapuã 1987/88.....	94
22 -	Categorias de UPs e problemas relacionados à produção, Itirapuã - 1987/88.....	96
23 -	Categorias sócio-econômicas e causas dos problemas relacionados à produção, Itirapuã - 1987/88.....	97
24 -	Categorias de produtores e possíveis soluções para os problemas relacionados à produção, Itirapuã 1987/88.....	99

LISTA DE FIGURA

FIGURA

PÁGINA

1 - Município de Lavras - MG e municípios vizinhos.

* Localidade de Itirapuã..... 41

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho é um estudo de caso, conduzido na localidade de Itirapuã, município de Lavras, Minas Gerais, que teve por objetivos: proceder a caracterização sócio-econômica dos produtores rurais através do procedimento multidimensional que descreve o processo de organização da produção e caracteriza o envolvimento dos produtores com o setor urbano-industrial; analisar as condições de rentabilidade das unidades de produção e relacioná-las com tipologia de UPs; identificar os principais problemas enfrentados pelos produtores dessa localidade.

Espera-se que os temas tratados neste estudo proporcionem elementos analítico-descritivos para compreender o processo produtivo que se desenvolve nos diferentes tipos de unidades de produção e o processo de integração dessas UPs com o mercado. Por conseguinte, espera-se contribuir para o desenvolvimento teórico-prático da administração rural, além de fornecer à extensão rural informações para a formulação de estratégias de ação junto às diferentes categorias de produtores.

1.1. Diferenciação social e unidades de produção

Com o advento do processo de urbanização-industrialização no Brasil, firmou-se, nas áreas onde esse processo foi mais dinâmico, um setor de produção mercantil, acarretando uma diferenciação tanto entre as grandes quanto as médias e pequenas unidades de produção (UPs). Nos últimos vinte anos, com a integração crescente da agricultura ao complexo agroindustrial^{1/}, viabilizada em grande parte pela política de modernização, combinada à adoção de estratégias de sobrevivências distintas à nível das UPs, essa diferenciação foi ainda mais acentuada, ALENCAR & MOURA FILHO (1988). De acordo com estes autores essa diferenciação significou, para uma parcela dos produtores, modificações nas formas pelas quais os fatores de produção são combinados e utilizados dentro das UPs e no relacionamento destas com o setor urbano-industrial. Em decorrência de tais modificações, esses autores identificam quatro tipos básicos de unidades de produção (latifúndio, empresa capitalista, empresa familiar e unidade camponesa), cujas principais características são apresentadas no Quadro 1.

Além dos quatro tipos básicos de unidades de produção podem-se identificar outros tipos de UPs, como as unidades neocamponesas e os tipos híbridos. Embora muitas unidades familiares possuam níveis relativamente elevados de capital de exploração e os produtores orientem suas ações econômicas, procurando adequar custos e rendimentos, mesmo assim, elas são denominadas unidades camponesas. Isto ocorre porque as rendas

líquidas geradas por tais UPs são baixas, garantindo somente a subsistência dos produtores e seus familiares, a exemplo do que se verifica nas unidades de produção camponesas típicas. Trata-se, como observa LOUREIRO (1981), de um tipo específico de unidade camponesa, produzido pela economia capitalista, resultante da integração dos pequenos produtores e arrendatários ao capital industrial e/ou comercial denominados unidades neocamponesas.

QUADRO 1 - Características gerais dos quatro tipos básicos de unidades de produção.

VARIÁVEIS		Lati- fúndio	Empresa capita- lista	Empresa familiar	Unidade campo- nesa
Composição de capital	Alta		x	x	
	Baixa	x			x
Relações sociais de produção	Assalariada		x		
	Familiar			x	x
	Parceiro/ren- deiro/outros	x			
Comercia- lização	Alta	x	x	x	
	Baixa				x
Especia- lização	Especializada	x	x	x	
	Policultura				x
Área	Minifúndio				x
	Modular			x	
	Multimodular	x	x		

FONTE: ALENCAR & MOURA FILHO (1988, p. 27).

E' possível identificar, ainda, unidades que mesclam características de mais de um dos tipos básicos, provavelmente por se encontrarem em fase de transição de uma categoria para

outra. PEREZ (1975), utilizando indicadores que descrevem diferentes níveis de comercialização, produtividade e capitalização, bem como a predominância de mão-de-obra assalariada, mão-de-obra familiar ou a existência de formas espúrias de trabalho assalariado, identifica vários tipos de UPs que poderiam ser denominadas de tipos híbridos, isto é, unidades que mesclam características da empresa capitalista com características do latifúndio e unidades que mesclam características da empresa familiar com características da unidade camponesa.

Segundo SORJ & WILKINSON (1983), o processo de diferenciação no Brasil tem-se dado na direção de: (a) depurar as relações de produção capitalistas nas grandes empresas agrícolas; (b) fortalecer um importante setor de produtores familiares capitalizados; (c) gerar uma massa de pequenos produtores pauperizados que se encontram marginalizados dos grandes circuitos produtivos, pela sua baixa produtividade. Embora se trate de um processo ainda fluído, estudos conduzidos nas décadas de 1970 e 1980^{2/} mostram que o processo de diferenciação pelo qual passa o setor agrícola brasileiro, apresenta as seguintes características: (a) uma significativa expansão dos empresários capitalistas e empresários familiares; (b) um diminuto crescimento dos latifundiários tradicionais (proprietários de terra cujos proventos, a exemplo da velha oligarquia rural, residem, sobretudo, na esfera mercantil - renda da terra); (c) uma diminuição dos pequenos produtores familiares pauperizados (camponeses); (d) uma queda no crescimento dos pequenos arrendatários e parceiros; (e) um aumento de trabalhadores

assalariados, notadamente os temporários (bóias-frias ou volantes); (f) um aumento dos neocamponeses (produtores familiares integrados ao capital comercial e/ou industrial que, embora possuam níveis relativamente elevados de capital de exploração e de produção, obtêm rendas líquidas baixas). De acordo com PEREZ (1975), os baixos níveis de rendas líquidas desses produtores resultam do processo de integração, onde as empresas industriais e/ou comerciais têm um comportamento oligopsônico, determinando a quantidade, qualidade e os preços das mercadorias que compram.

Estudos, também conduzidos nas décadas de 1970 e 1980^{3/}, mostram que os produtores familiares pauperizados ou camponeses (como alguns autores preferem denominá-los) têm menor acesso aos benefícios institucionais da sociedade (por exemplo: crédito, assistência técnica, resultados de pesquisa, serviço de saúde e educação) do que as categorias de produtores mais capitalizados. Além disto, estes estudos mostram que tais produtores são dependentes de uma rede sucessiva de intermediários para a comercialização do excedente de sua produção e que não têm acesso aos serviços prestados pelas cooperativas agropecuárias.

Em decorrência do modo como a produção é organizada nas pequenas unidades de produção pauperizadas, a natureza de sua integração com o setor urbano-industrial e o acesso diferencial dos camponeses aos benefícios institucionais, alguns autores^{4/} consideram que a ação dos extensionistas junto a esses produtores deve seguir uma estratégia de ação baseada na realidade

sócio-econômica em que eles vivem. Segundo esses autores, uma estratégia linear que pressuponha o setor rural como um sistema homogêneo pode ter um resultado inócuo para os produtores marginalizados ou mesmo aumentar o "gap" que existe entre eles e os produtores mais capitalizados. Assim, a caracterização sócio-econômica dos pequenos produtores torna-se uma tarefa relevante para o planejamento da ação do serviço de assistência técnica e extensão rural.

Além dos fatores acima indicados, MOLINA FILHO (1977) e ALENCAR & MOURA FILHO (1988) observaram que a ação econômica da unidade camponesa típica difere da orientação empresarial, uma vez que a unidade camponesa produz valor de uso e a ação produtiva é orientada no sentido de assegurar a reprodução familiar, ou seja, a manutenção da terra e a subsistência da família, às vezes complementada pelo trabalho fora da UP. O produto comercializado pela unidade camponesa representa a sobra da subsistência (em muitos casos somente possível pelo sobre trabalho de seus membros) ou o subconsumo familiar. Assim, comentam esses autores, a lógica que orienta a produção camponesa é diferente da lógica que fundamenta a produção comercial. Uma análise econômica conduzida sob a ótica empresarial, que pressuponha unicamente o retorno (remuneração) do capital e do trabalho, pode levar a conclusões discrepantes sobre o comportamento dos membros dessa unidade. Muitas vezes, as conclusões pela ótica empresarial indicam a necessidade do abandono de determinadas operações dentro da unidade camponesa ou, no limite máximo, do conjunto da unidade. No entanto, isto

nem sempre ocorre, pois os camponeses buscam, dentro de uma visão particular de racionalidade, o retorno físico da atividade, o produto que a família basicamente vai usar. Assim sendo, a classificação multidimensional, proporcionando elementos analíticos-descritivos para compreender o processo produtivo dos produtores familiares, pode, também, vir a se constituir uma dimensão de análise relevante para o estudo da administração rural.

A razão de uma análise econômica neste estudo prende-se ao fato de que ela pode elucidar, ainda mais, as considerações aqui efetuadas. O principal é determinar, em conjunto, o custo de produção de todas as atividades das unidades de produção agropecuária e comparar os custos de cada categoria de produtores. Muitos trabalhos como os de BAPTISTA (1982), MACHUCA NETO (1980), MONTEIRO (1974), ANDRADE (1987), EVANGELISTA FILHO (1979), OLIVEIRA (1982) e REIS & ANDRADE (1984), preocuparam-se em relacionar os custos com elementos econômicos como escala de produção, processo de mecanização e sistemas de produção.

Por outro lado, GONÇALVES (1990) relacionou aspectos de rentabilidade econômica de unidades de produção com categorias de produtores, ao identificar as principais variáveis sócio-econômicas que levaram os produtores de suínos do Oeste Catarinense a permanecerem na atividade mesmo com ameaça de descapitalização. Assim, o que se propõe neste estudo é realizar uma análise similar a esta feita por GONÇALVES (1990), porém será determinado o custo da produção agregada.

Autores como OAKLEY (1980), ALENCAR (1990), NOVAES

(1988) e MIDGLEY (1986) argumentam sobre a importância de se conceber os produtores rurais como sujeitos e atores criativos capazes de buscar o entendimento da realidade não apenas através da identificação dos problemas mas, pela compreensão das suas causas básicas e pela proposição de ações para a superação destes problemas. Portanto, torna-se relevante para o pesquisador, procurar conhecer a visão que os produtores têm do meio em que vivem, através dos conceitos, valores e símbolos que eles manipulam. Como os conceitos, valores e símbolos do pesquisador podem ser diferentes, esta dimensão de análise, que parte da ótica do produtor, possui um grande potencial analítico, capaz de propiciar-lhe interpretações bem mais condizentes com a realidade sócio-econômica e as aspirações do grupo em questão.

Segundo NOVAES (1988), as características da pequena produção e as barreiras que os pequenos produtores enfrentam em sua realidade concreta requerem do trabalho da extensão rural uma metodologia participativa não-formal, mediada pela organização destes produtores dentro da realidade em que vivem. Por este motivo, espera-se que este tipo de análise proporcione subsídios para formulação de estratégias adequadas às diferentes categorias de produtores rurais.

1.2. Objetivos

- Caracterizar as unidades de produção da localidade de Itirapuã através de um conjunto de variáveis que procura descrever o processo de organização da produção dentro dessas unidades e o processo que as integram ao setor urbano-industrial;
- Analisar o custo de produção e estabelecer relações entre tipos de unidades de produção e rentabilidade econômica;
- Identificar, de acordo com a percepção dos produtores posicionados em diferentes categorias de unidades de produção, os problemas por eles enfrentados, suas causas e possíveis soluções.

2. PERSPECTIVA TEÓRICO-METODOLÓGICA

Este capítulo é constituído de duas seções. Na primeira seção, são discutidos os pressupostos teóricos relacionados com a caracterização sócio-econômica de UPs, custo de produção e problemas enfrentados pelos produtores rurais. Ainda nesta seção, é discutido o processo de operacionalização das variáveis. Na segunda seção são apresentadas as técnicas de coleta e análise dos dados, considerações sobre a fundamentação metodológica do estudo de caso e seleção da amostra.

2.1. Referencial teórico

2.1.1. Caracterização sócio-econômica

Para se fazer a classificação de produtores rurais, podem-se utilizar dois processos: (a) processo unidimensional e (b) processo multidimensional. O processo unidimensional assenta-se em uma única variável, por exemplo área (pequena, média e grande) ou renda (baixa, média e alta). Embora tanto o tamanho da área quanto o volume de renda obtido sejam variáveis importantes para o processo de classificação de produtores, elas

possuem pouco valor analítico-descritivo. Isto ocorre porque tanto o tamanho da área quanto o nível de renda são proporcionais e relativos (dependem das demais categorias de áreas ou de renda) mas não são relacionadas com outras variáveis. Como observa ALENCAR (1986), o processo unidimensional somente significa que, levando em consideração a variável área ou renda, o "pequeno produtor" é aquele que ocupa uma posição inferior ao padrão que foi estabelecido como "médio" e "grande produtor". Por não ser relacional, este processo não proporciona outras dimensões analítico-descritivas para a caracterização sócio-econômica do "pequeno produtor" e nem para a compreensão do seu processo produtivo.

A classificação multidimensional procura articular o conceito de "unidade de produção" com variáveis que buscam descrever o "processo de organização da produção" e variáveis que procuram descrever o "processo de integração da UP com o mercado". ALENCAR & MOURA FILHO (1988) definem unidade de produção (UP) como a área de terra onde a produção agropecuária é realizada. Segundo estes autores, o conceito de UP não se restringe ao aspecto formal da propriedade da terra, abrangendo, portanto, as áreas exploradas sob o sistema de parceria, áreas arrendadas e áreas sob posse. O processo de organização da produção refere-se ao modo pelo qual os fatores de produção (terra, capital e trabalho) são combinados dentro da UP. O processo de integração com o mercado refere-se às relações de fornecedor e consumidor que a UP mantém com o setor urbano-industrial.

A articulação do conceito de unidade de produção com as

variáveis que descrevem o processo de organização da produção e o processo de integração com o mercado permite o estabelecimento dos indicadores usados na classificação de unidades de produção.

2.1.1.1. Indicadores para a classificação das UPs

Estudos conduzidos por LOPES (1976), MOLINA FILHO (1977), ALENCAR (1986), ALENCAR & MOURA FILHO (1988), BARAÛNA (1988) e TROMBETA (1989), consideram que o latifúndio assemelha-se à empresa agropecuária capitalista quanto ao tamanho da sua área, nível de comercialização e grau de especialização (trata-se neste caso, de latifúndios onde a terra tem uma função produtiva, não constituindo uma mera reserva de valor), mas se distingue da empresa capitalista no que se refere ao capital de exploração e às relações sociais de produção (pelo menos em sua forma mais original, o latifúndio não emprega trabalhadores remunerados exclusivamente em dinheiro). A unidade camponesa também partilha de características comuns com outras unidades. Por exemplo, ela pode assemelhar-se à empresa familiar quanto ao tamanho e uso da força de trabalho, mas distingue-se desta quanto à composição orgânica de capital, nível de especialização e comercialização. Assemelha-se ao latifúndio quanto ao baixo nível de capitalização, mas diferencia-se dele no tocante às demais variáveis. Tais semelhanças e diversidades entre distintos tipos de UPs denotam o caráter multidimensional do processo de caracterização e indicam a necessidade de se estabelecer um conjunto amplo de variáveis que representem a organização da produção dentro de uma UP e sua integração com o mercado.

Foram utilizadas doze variáveis para a caracterização das unidades de produção da localidade de Itirapuã. Essas variáveis foram reunidas em três grupos, assim denominados: variáveis básicas, variáveis complementares e variáveis descritivas do processo de integração rural-urbana. A classificação dessas variáveis foi estabelecida durante o processo de análise dos dados, quando se percebeu que nem todas as variáveis usadas permitiam o estabelecimento de categorias homogêneas de unidades de produção nesta localidade, o que será discutido no capítulo de Resultados e Discussões.

I - Variáveis Básicas

As variáveis básicas foram constituídas por um conjunto de indicadores utilizados para determinar o nível de renda, grau de comercialização, valor de investimento e força de trabalho predominante em cada uma das UPs estudadas. Foi a partir dessas variáveis que se procedeu a classificação das unidades de produção em categorias sócio-econômicas. Para auxiliar esta classificação foi também utilizada a variável "desenvolvimento de atividades fora da UP". Esta variável teve como objetivos: 1^o) identificar as UPs familiares que não geravam um produto suficiente para garantir a subsistência da família do produtor, indicando uma situação de exploração camponesa, mesmo quando os valores de produção, grau de comercialização e valores de investimento não correspondessem a este tipo de UP; 2^o) identificar as unidades de produção que não tinham a exploração agropecuária como finalidade principal (por exemplo, recreação ou

reserva de valor), evitando-se, assim o posicionamento inadequado de uma UP dentro de uma categoria sócio-econômica. A definição e operacionalização destas variáveis serão apresentadas a seguir.

(i) Nível de renda

Este indicador foi obtido através do cálculo do Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBPA), em cruzados, do que foi produzido em cada UP no ano agrícola de 1987/88. O valor obtido foi transformado em uma unidade padrão, Maior Valor de Referência (MVR), unidade esta utilizada pelo Banco Central, para determinar a renda dos agricultores que desejam receber crédito rural. O MVR em janeiro de 1988 correspondia a Cz\$ 1.488,35.

O VBPA em MVR permitiu determinar 3 níveis de renda, sendo que, o primeiro equivale ao mini e pequeno produtores enquanto que os outros dois correspondem, respectivamente, ao médio e grande produtor, segundo a classificação usada pelo Banco Central:

- . baixo - inferior a 600 MVRs
- . médio - de 600 a 3000 MVRs
- . alto - superior a 3000 MVRs

Utilizou-se esta classificação por se acreditar que ela poderia permitir a comparação dos dados desta pesquisa com dados que venham a ser obtidos por futuros estudos ou estudos já conduzidos em outras regiões.

(ii) Grau de comercialização

Este indicador foi operacionalizado calculando-se a

proporção do Valor Bruto da Produção Comercializada (VBPC) em relação ao Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBPA), pela seguinte fórmula:

$$\frac{\text{VBPC}}{\text{VBPA}} \times 100$$

Através desta relação, buscou-se identificar se a produção agropecuária de cada UP se orientava para a subsistência (produção de valores de uso) ou para o mercado (produção de valores de troca). Estabeleceram-se os seguintes limites para classificação das UPs:

- . VBPC/VBPA menor que 50% - UPs que produziam valores de uso;
- . VBPC/VBPA entre 50 e 70% - UPs que estariam em uma fase intermediária, ou seja, produziam tanto valores de uso quanto valores de troca;
- . VBPC/VBPA maior que 70% - UPs que produziam predominantemente valores de troca.

Trabalhos como os de MOLINA FILHO (1977), LOPES (1976) e BARAUNA (1988), indicam que as UPs do tipo empresa capitalista e empresa familiar produzem fundamentalmente valores de troca, ou seja, a produção destina-se principalmente ao mercado. Situação também semelhante verifica-se com o latifúndio mercantil, onde a terra possui uma função produtiva. Nas unidades de produção camponesas, o produto comercializado representa a sobra da subsistência, em muitos casos somente possível pelo sobre trabalho dos seus membros ou subconsumo familiar.

(iii) Valor de investimento

Este indicador foi determinado pelo Valor Monetário Total do Capital de Exploração (VCE), que é igual ao capital de exploração fixo, (menos a terra) mais o capital de exploração circulante. Ele permite identificar a importância que os componentes do capital de exploração possuem na capitalização do processo produtivo.

Para operacionalizar esta variável, determinou-se o capital de exploração fixo através do valor dos itens que compõem o inventário da UP, que são: benfeitorias e melhoramentos; máquinas, veículos, equipamentos e utensílios, além de animais de trabalho e produção. Quanto ao capital de exploração circulante, calculou-se as despesas com insumos agropecuários e os pagamentos de vencimentos salariais do último ano agrícola.

A soma destes itens que representaram o Valor Monetário Total do Capital de Exploração da UP (VCE) foi denominada Valor de Investimentos (VI), o qual também foi transformado em MVR. Para identificar as UPs, que possuíam maiores ou menores investimentos no processo produtivo, foram estabelecidos os seguintes níveis de VI:

- . baixo - inferior a 3000 MVRs
- . médio - 3000 a 5000 MVRs
- . alto - superior a 5000 MVRs

Estes níveis foram estabelecidos a partir da média entre os valores extremos de VI encontrados no conjunto de UPs que constituíam a amostra deste estudo.

Estudos sobre categorização provaram que o investimento

no processo produtivo é uma das características que diferenciam as empresas capitalistas e as empresas familiares dos outros tipos de UPs. As empresas capitalistas e as empresas familiares tendem a apresentar maiores investimentos em máquinas, equipamentos, benfeitorias e insumos industriais do que as unidades do tipo latifúndio ou camponesa.

(iv) Força de trabalho predominante

Os estudos apresentados no capítulo 1 indicam que nas unidades de produção capitalista predomina o trabalho contratado, seja sobre a forma de assalariados permanentes ou temporários. No latifúndio podem predominar a parceria e arrendamento ou, ainda, a combinação do assalariamento com a parceria e/ou arrendamento. No entanto, mesmo neste caso, predomina a mão-de-obra contratada. Nas empresas familiares e unidades camponesas predomina o trabalho da família sobre outros tipos de mão-de-obra, seja ela assalariada permanente, temporária ou constituída por parceiros.

A força de trabalho predominante foi identificada pela proporção do tempo de trabalho da mão-de-obra familiar (TMOF) em relação ao tempo de trabalho absorvido pela unidade de produção (TAUP). Para se chegar a esta relação foram adotados os seguintes procedimentos:

. identificar os tipos de forças de trabalho empregados na UP (familiar, empregados permanentes, empregados temporários, e parceiros);

. identificar, em cada tipo de força de trabalho, o

número de trabalhadores e classificá-los por idade, sexo e tempo de trabalho (dias por ano);

. converter o tempo de trabalho dos homens, mulheres e crianças em uma medida única, denominada "equivalente-homem" (E-h). Esta medida corresponde à força de trabalho de um homem adulto empregada em 300 jornadas. Uma jornada corresponde a 8 horas de trabalho, isto é, um dia-homem. Para proceder tal transformação converteu-se os dias-mulher e os dias-menor em dias-homem com o auxílio da tabela de índices de equivalente-homem (ALENCAR, 1986).

De posse destas informações, aplicou-se a fórmula abaixo para detectar o tipo de força de trabalho predominante em cada uma das UPs estudadas (familiar ou contratada):

$$\frac{\text{TMOF}}{\text{TAUP}} \times 100$$

Com relação a este indicador, as unidades de produção foram assim classificadas:

- . UPs com predominância de mão-de-obra contratada - quando a participação da força de trabalho da família fosse inferior a 45% do TAUP;
- . UPs localizadas em uma fase intermediária - quando a participação da força de trabalho da família se encontra entre 45 e 55% do TAUP;
- . UPs com predominância de mão-de-obra familiar - quando a participação da força de trabalho da família fosse superior a 55% do TAUP.

(v) Desenvolvimento de atividades fora da UP

Esta variável procurou identificar: (1) as UPs que não geravam um produto suficiente para garantir a subsistência do produtor e de sua família e, por isto, seus proprietários e familiares eram obrigados a complementarem suas rendas, trabalhando em outras UPs; (2) os produtores que tinham a atividade rural como atividade secundária, ou seja, aqueles produtores que desenvolviam uma atividade não ligada diretamente ao setor rural, que contribuía com mais de 50% da renda familiar. As informações sobre esta variável foram obtidas através de questões específicas dos questionários, como por exemplo: "O senhor trabalha para outros produtores rurais da localidade?", "O senhor possui outra atividade que não seja uma atividade agrícola?"

II - Variáveis Complementares

As variáveis complementares, embora não tenham sido utilizadas para a delimitação das categorias sócio-econômicas de unidades de produção, complementaram o perfil dos distintos tipos de UPs identificados ao indicarem o tamanho da UP, grau de diversificação, uso de recursos administrativos e importância econômica da parceria e do arrendamento de terras.

(i) Tamanho da UP

Esta variável foi utilizada tendo em vista identificar as áreas consideradas como:

- . minifúndio - inferior a 30ha
- . modular - 30 a 90ha
- . multimodular - superior a 90ha

Estes limites foram adotados porque no município, onde este estudo foi realizado, o módulo fiscal é de 30ha. Os estudos já citados sobre categorização de unidades de produção mostram que as empresas capitalistas e os latifúndios tendem a ser unidades multimodulares e que as empresas familiares e unidades camponesas tendem a ser UPs modulares ou minifúndios.

(ii) Grau de diversificação

Esta variável foi utilizada para identificar se a unidade de produção era especializada ou diversificada. Para fins administrativos, HOFFMANN et alii (1976) consideram "especialização" a produção baseada em uma só linha de exploração, de modo que o agricultor que a pratica depende de uma única fonte de renda. Em contrapartida, "diversificação" refere-se à produção baseada em várias linhas de exploração. Neste caso, o agricultor depende de várias fontes de renda. Mas, HOFFMANN et alii (1976) observam que é evidente que há poucas propriedades completamente especializadas no sentido indicado pela definição. Do mesmo modo que não são comuns unidades de produção que possuam várias fontes de renda de igual importância. Diante de tais considerações, a seguinte fórmula foi empregada para o cálculo do índice de diversificação:

$$D = \frac{1}{\sum F_x^2}$$

Fx é a percentagem da renda total proveniente da linha de exploração x. Quanto mais próximo de 1 for o índice, mais especializada é a unidade de produção e quanto mais distante de 1, mais diversificada é a UP, porquê a unidade de produção totalmente especializada tem D=1.

Estudos como o de MOLINA FILHO (1977) e LOPES (1976) indicam que as empresas capitalistas e familiares tendem a ser especializadas. Consideram ainda que no latifúndio onde existe uma exploração comercial, verifica-se também uma tendência para especialização (por exemplo, gado de corte), mantendo, no entanto, uma produção de subsistência desenvolvida por parceiros ou colonos. As unidades de produção do tipo camponesa tendem a ser UPs policultoras, tendo em vista o caráter de uma produção voltada para a subsistência.

(iii) Uso de recursos administrativos

Este indicador busca identificar as UPs que utilizam os recursos administrativos relacionados com o planeamento, organização, direção e controle.

Segundo BARAÛNA (1988) o uso de recursos administrativos está associado ao conceito de forma de organização da produção, assim sendo, as UPs do tipo empresarial que produzem fundamentalmente valores de troca dependem da tecnologia industrial para produzir. As operações nelas efetuadas são avaliadas do ponto de vista das relações benefício/custo porque tendem a usar mais recursos administrativos do que os outros tipos de UPs. Por isto, espera-se que o uso de tais

recursos seja um dos traços característicos das empresas familiares e capitalistas e não das unidades camponesas.

Para identificar a ocorrência ou não de tais traços foram elaboradas questões sobre o uso dos seguintes recursos: (a) livro ou ficha de registro de empregado, (b) folha de pagamento, (c) recibo de 13^o salário, (d) recibo de férias, (e) anotações de receitas e despesas, e (f) outros controles que, embora não constassem do questionário, fossem usados pelos entrevistados.

(iv) Importância da parceria e do arrendamento

Esta variável buscou identificar a importância econômica da parceria como forma de produção e determinar o significado econômico do arrendamento de terras dentro da UP. Estudos como os de FIGUEIREDO (1984) e KAGEYAMA & SILVA (1985), mostram que a parceria e o arrendamento vêm reduzindo sua importância como forma de exploração agrícola, tendo em vista o processo de capitalização da agricultura. A capitalização, potencializando o trabalho, diminuiu a demanda por mão-de-obra permanente, esta diminuição da demanda provocou liberação de parte da força de trabalho, que se juntou ao excedente da força de trabalho das unidades camponesas, constituindo um exército de reserva à disposição das UPs mais capitalizadas, para execução dos trabalhos sazonais, por exemplo: colheita de café, laranja, corte de cana etc. No entanto, os estudos que discutem a categorização sócio-econômica de UPs consideram que a parceria e o arrendamento ainda são formas de organização de trabalho e exploração da terra, encontradas nas unidades do tipo latifúndio.

A importância econômica da parceira foi determinada pela proporção do valor bruto da parte que o proprietário recebeu do sistema de parceria (VBRP) em relação ao valor bruto da produção agropecuária total (VBPA).

O significado econômico do arrendamento foi determinado pela proporção do valor bruto recebido pelo arrendamento de terras (VRAT) em relação ao valor bruto da produção agropecuária total (VBPA).

A operacionalização destes indicadores foi realizada através das seguintes fórmulas:

$$\frac{\text{VBRP}}{\text{VBPA}} \times 100 \quad \text{e} \quad \frac{\text{VRAT}}{\text{VBPA}} \times 100$$

Quando as percentagens encontradas fossem superiores a 50% elas indicavam que a UP tinha, na parceria ou no arrendamento, a sua principal fonte de renda.

III - Variáveis Descritivas do Processo de

Integração Rural-Urbana

Segundo BARAUNA (1988), estudos realizados sobre o processo de modernização na agricultura brasileira, durante as últimas décadas, mostraram que as políticas adotadas para dinamizar esse processo foram altamente seletivas e discriminadoras em relação as diferentes categorias de produtores: a) as políticas de crédito e subsídios foram orientadas para os médios e grandes produtores comerciais; b) a extensão rural, em decorrência do papel de agente de modernização

a nível local que lhe foi atribuído nesse processo, passou a concentrar os seus esforços também nos médios e grandes produtores comerciais; c) os recursos da pesquisa foram canalizados para os produtos de transformação industrial e/ou exportação (como cacau, café, cana-de-açúcar, laranja e soja) em detrimento dos produtos domésticos básicos (arroz, feijão, mandioca e milho), usualmente cultivados pelos pequenos produtores familiares. Estas políticas seletivas e discriminatórias tiveram como resultado uma concentração acentuada de renda e terra. Em 1970 os 50% mais pobres da zona rural detiveram 22,4% da renda e, em 1980 concentraram 14,9% dessa renda, enquanto 1% dos mais ricos quase triplicou sua participação de 10,9% em 1970 para 29,3% em 1980. Com relação a concentração de terra, o índice de Gini passou de 0,843 em 1960 para 0,859 em 1980. Embora do ponto de vista histórico, a concentração de terra no Brasil seja classificada como uma concentração "muito forte" (superior a 0,701), a tendência verificada nos últimos anos foi de acirrar esse processo de concentração.

O processo de capitalização da agricultura estabeleceu novos padrões de articulação entre o campo e o setor urbano-industrial. O final dos anos 60 é considerado como marco de constituição do Complexo Agroindustrial Brasileiro (CAI), que teve nas políticas de modernização da agricultura, sobretudo nas políticas de crédito e subsídios do período 1968/76, impulso decisivo. A constituição do CAI, segundo DELGADO (1985), é caracterizada pela implantação, no Brasil, de um setor industrial

que produz bens de produção para agricultura e pelo desenvolvimento ou modernização, em escala nacional, de um mercado para produtos industrializados de origem agropecuária. Com a consolidação do complexo agroindustrial nos anos 70, o CAI passa a articular novos interesses sociais: "conforma-se o novo bloco de interesses rurais que sobressaem a participação do grande capital industrial do Estado e dos grandes e médios proprietários rurais" (DELGADO, 1985, p.41), submetido à crise financeira aguda a partir do final dos anos 70, evolui para novas e ainda mal definidas alianças, em que novamente o grande capital industrial o Estado e a propriedade territorial estarão presentes, numa articulação de interesses que marcariam uma forma mais avançada de integração de capitais a nível intersetorial (DELGADO, 1985).

Entre diferentes estratégias, que visam a adaptação dos produtores, principalmente dos pequenos produtores descapitalizados, à esta nova realidade, encontra-se o associativismo. A principal organização formal conhecida, que a nível doutrinário se propõe a desempenhar esse papel, é a cooperativa. No entanto, autores como RIOS (1987), LOUREIRO (1981), CORADINE & FREDERIQ (1982), SCHENEIDER (1981), FLEURY (1983) e MULLER (1986), observaram que o cooperativismo pode se configurar como agente de integração da produção agrícola com o padrão de acumulação vigente, sendo assim, uma instituição complementar à agroindústria e a intervenção do Estado. Além disso, a necessidade das cooperativas sobreviverem e ampliarem sua capacidade de competição no mercado tem levado essas associações

a adotarem as seguintes estratégias:

1) operarem com produtos mais rentáveis, demandantes de modernas técnicas de produção, ou produtos cujos níveis econômicos de produção só podem ser obtidos nas propriedades maiores e mais capitalizadas;

2) operarem por consignação, repassando todos os riscos da comercialização para os seus associados.

Nessa situação, se a cooperativa fornece ao pequeno produtor crédito e assistência técnica, garante-lhe tão somente as condições indispensáveis para se manter no processo produtivo (TROMBETA et alii, 1989, p.77).

As limitações do cooperativismo formal ao ingresso dos pequenos produtores despertam a preocupação sobre a existência e adequação de outras formas associativas mais apropriadas à sua organização. No sentido de detectar meios capazes de solucionar os problemas de produção e/ou comercialização que afetam os pequenos agricultores, o serviço de extensão rural vem testando e difundindo novas formas de trabalho associativo. CORREA & SILVA (1984), consideram a agricultura em grupo como uma alternativa para equilibrar melhor a relação de preços pagos e recebidos, adaptar a tecnologia à realidade rural e aos imperativos do sistema do mercado, promover a economia de escala, proporcionar melhor desempenho à atividade agrícola e aprimorar o processo de comercialização. Segundo estes autores, agricultura em grupo objetiva, pois, a reorganização dos pequenos agricultores para que, "em ação solidária", mantenham os serviços básicos indispensáveis ao desenvolvimento de sua atividade produtiva e de

comercialização, contribuindo, dessa forma, para elevação do nível de vida de suas famílias.

Ainda em relação a formas associativistas, percebidas como instrumentos de adaptação do homem do campo às transformações pelas quais passa a agricultura brasileira, existem os sindicatos rurais. No entanto, deve-se observar que em decorrência das modificações na base técnica da produção e suas conseqüentes alterações nas relações de trabalho, vem crescendo a participação relativa dos operários rurais, completamente separada da terra na força de trabalho agrícola. Acentuando-se assim, as "contradições internas" na base da estrutura sindical brasileira, colocando-se hoje a questão da conveniência ou não da separação em um sindicato apenas de trabalhadores assalariados e outro, de pequenos produtores. Pois, a dupla condição de "empregado-empregador" dos pequenos produtores em muitas regiões do país, leva no plano da representação sindical, a situações esdrúxulas. As vezes, por exemplo, o sindicato decide sobre pendências entre seus associados pois, os pequenos patrões e seus operários, muitas vezes, convivem em um mesmo órgão de representação - o sindicato rural (SILVA, 1982).

Para os empresários capitalistas o sindicato representa o acesso a vários serviços relacionados ao setor rural, como por exemplo, informações sobre leis trabalhistas e oportunidades de negociações com entidades públicas. Mas, para o pequeno proprietário, o papel do sindicato é limitado, na maioria das vezes, à prestação de serviços médicos e odontológicos. Isto indica que os produtores rurais têm noções bem diferenciadas do significado de

sindicato no setor rural.

Tendo em vista as colocações efetuadas, as variáveis descritivas do processo de integração rural-urbana procuraram caracterizar as relações que os produtores, posicionados em diferentes categorias sócio-econômicas de UPs, mantinham com o setor urbano-industrial e as formas organizacionais que emergiram como resultado desse processo de integração. As variáveis descritivas, usadas neste estudo, foram: formas de comercialização; acesso aos benefícios institucionais e associativismo rural.

(i) Formas de comercialização

Esta variável procurou, através de questões específicas do questionário, identificar as formas de integração da UP com o setor urbano-industrial. Para determinar o nível de relacionamento do produtor com este setor, buscou-se identificar os fornecedores de insumos, tais como casas comerciais, cooperativas e representantes comerciais.

Com relação a comercialização da produção buscou-se também identificar os compradores dos produtos das UPs, entre eles: laticínios, cooperativas, açougueiros, pecuaristas, comerciantes, consumidores, feiras livres e agricultores vizinhos.

(ii) Acesso aos benefícios institucionais

Esta variável inclui um conjunto de indicadores que

procura descrever o acesso dos produtores aos serviços de assistência técnica, saúde, educação e crédito rural.

Para proceder a operacionalização de tais indicadores buscou-se, através de perguntas específicas contidas no questionário: (a) observar se os produtores procuravam agrônomo ou veterinário quando necessitavam de assistência técnica; (b) verificar se eles participavam de reuniões com técnicos de instituições oficiais, ou se suas propriedades foram visitadas por estes técnicos no último ano agrícola; (c) identificar os temas tratados nas reuniões e visitas. Tais questões visavam identificar a relação existente entre produtores e os órgãos de assistência técnica.

Com relação à saúde e educação, procurou-se identificar a atuação de órgãos que tratam destes problemas através de um questionamento à respeito das reuniões e visitas realizadas no ano anterior com as famílias dos produtores rurais entrevistados.

Buscou-se também compreender as razões e motivos que levaram os entrevistados a utilizar ou não o crédito rural, tanto no último ano agrícola, quanto em anos anteriores.

(iii) Associativismo rural

Esta variável foi composta por três indicadores que buscaram identificar as formas associativas, formais e informais, das quais os produtores rurais participavam. No que se refere aos aspectos do associativismo formal, buscou-se: (a) conhecer a idéia que os produtores rurais, da localidade de Itirapuã, tinham sobre cooperativa e sindicato; (b) verificar a participação dos

produtores nestas associações, através da análise das opiniões e sugestões apresentadas por eles nas reuniões e assembléias que compareciam. Com relação ao associativismo informal, buscou-se identificar as formas organizacionais que surgiram de interesses comuns e levaram os entrevistados a participar de um grupo de produtores.

2.1.2. Custo de produção

O custo de produção inclui todas as despesas que o produtor tem quando produz um determinado bem, em um certo período, que é o tempo necessário para se completar um ciclo de produção, chamado curto prazo, acrescido do seu custo de oportunidade e depreciações.

Considera-se custo total de produção a soma dos custos dos recursos fixos e variáveis. Recursos fixos são terra, benfeitorias, animais de trabalho e produção (matrizes e reprodutores), máquinas e equipamentos, porque (a) têm duração superior ao curto prazo, (b) não se incorporam totalmente ao produto no curto prazo e (c) não são facilmente alteráveis no curto prazo. Recursos variáveis são sementes, adubo, defensivos, mão-de-obra, gastos gerais com manutenção e conservação, porque (a) têm duração igual ou inferior ao curto prazo, (b) incorporam-se totalmente ao produto no curto prazo e (c) são alteráveis e provocam variações na qualidade e quantidade de produto a curto prazo.

Os recursos fixos são os que determinam o tamanho da empresa, limitando seu volume de produção. Os custos variáveis

crecem com o aumento da produção, admitindo-se que as maiores produções requerem maiores volumes de recursos variáveis, neste período de tempo estabelecido.

Custo de oportunidade é o valor que o produtor deixa de receber ao aplicar recursos na produção de um bem, quando poderia aplicá-lo em outra atividade conhecida mais rentável.

O custo operacional engloba as despesas desembolsadas pelo produtor, mais remunerações atribuídas à mão-de-obra familiar e depreciação dos bens duráveis empregados na produção (benfeitorias, máquinas, veículos, etc.), avaliada em função de seu valor atual e vida útil.

Na análise, será considerado o custo econômico de produção, tanto o fixo, como o variável e a soma dos custos operacional e alternativo.

A análise da firma, segundo REIS & GUIMARÃES (1986) consiste na comparação dos custos totais (CT) com a receita total (RT). Se a receita total for maior que o custo total o lucro é supernormal, a firma apresenta melhor resultado que as demais alternativas e por isto pode se capitalizar e crescer. Se a receita total for igual ao custo total, os lucros são normais indicando estabilidade sem incentivo a crescer e nem desestímulo a deteriorar. Se a receita total for menor que o custo total, porém maior que o custo operacional total, a firma apresenta resíduos positivos indicando que a remuneração proporciona lucro, embora menor que de outras alternativas, o que levará a firma a procurar alternativa melhor a longo prazo. Se a receita total for igual ao custo operacional total, a firma está cobrindo apenas os

custos operacionais indicando um desestímulo à produção. Se a receita total for inferior ao custo operacional total, a firma apresenta prejuízos reais indicando que ela não consegue sequer cobrir os custos dos recursos empregados na produção, a tendência neste caso, é o abandono da atividade a médio ou a longo prazo^{5/}.

Vários estudos de custo de produção, anteriormente realizados, analisaram apenas uma atividade da UP e relacionaram o custo com o tamanho ou volume de produção. BARRIOS (1979) com avicultura no Sul de Minas, CORREIA FILHO & REIS (1983) com tomate na região do Médio Mearim-MA e FERREIRA (1980) com mandioca em dois municípios do Sul de Minas, estudaram os custos de produção relacionados com tamanhos diferentes de produção, encontrando lucros supernormais em todas as situações, sendo maiores nas maiores empresas. Já REIS & ANDRADE (1984) no Sul de Minas, OLIVEIRA (1982) em Sergipe, REIS et alii (1976) em Elói Mendes, MG, entre outros, estudaram os custos da pecuária leiteira, cujos resultados indicaram situações em que geralmente, os preços cobriam os custos variáveis, mas não os custos fixos, não apresentando sequer lucros normais. Os prejuízos foram maiores para os menores produtores, sendo que, em certos casos, houve até lucro supernormal para os maiores produtores das amostras.

GONÇALVES (1990), observou que a mudança de atividade para o produtor, tanto a longo quanto a curto prazo, pode ser onerosa e/ou tecnicamente difícil e que é possível ainda que a adoção de outra atividade pelo produtor possa encontrar barreiras de ordem social, tais como: a tradição na atividade, a aversão às mudanças ou a falta de conhecimento técnico. Neste ponto reside a

importância do relacionamento da análise de custo com a tipologia de UPs. A análise multidimensional usada para a caracterização de unidades de produção aliada ao custo de produção de todas as atividades desenvolvidas na UP, pode contribuir para a explicação de situações tidas como contraditórias pelos estudos econômicos convencionais como, por exemplo, o fato de pequenas UPs manterem-se no processo produtivo em situações muitas vezes adversas. Além disto, tais análises podem proporcionar meios que venham orientar os serviços de extensão rural na formulação de estratégias mais condizentes com a situação das diferentes categorias de produtores de uma mesma localidade, e estimular novos estudos científicos que relacionem o aspecto empresarial com o aspecto social, o que contribuirá para o desenvolvimento dos estudos de administração rural.

2.1.2.1. Operacionalização da análise de custo

Utilizando-se de um método de estimação de custos, que agrega todas as atividades da UP, analisou-se a situação econômica de cada unidade, relacionando receita total com custo operacional total e custo total

No cálculo da depreciação do item máquinas, veículos e equipamentos considerou-se uma vida útil de 10 anos e um valor residual médio de 8% para os produtores que não possuíam veículos motorizados, e 14% para aqueles que possuíam veículos motorizados. Esta média foi baseada na Tabela de Valor Residual (O COOPERADOR, 1988). Com relação às benfeitorias adotou-se uma vida útil de 20 anos.

O custo alternativo considerado foi de 12% ao ano. Para o ítem terra este custo foi estipulado pelo preço médio do aluguel anual do ha de terra nua (terra para pastagem que correspondia a Cz\$ 1238,18 e terra para cultura que correspondia a Cz\$ 1800,00) da Região III, Região Sul do Estado de Minas Gerais em janeiro de 1988 (INFORME AGROPECUARIO, 1988).

As despesas com mão-de-obra foram calculadas transformando todo trabalho utilizado na UP em equivalente-homem (E-h) para, posteriormente, serem multiplicadas pelo valor da jornada de trabalho em janeiro de 1988, que era de Cz\$ 230,00 na localidade de Itirapuã.

Para se calcular o valor atribuído para a conservação de benfeitorias, máquinas, veículos e equipamentos considerou-se 3% do valor atual destes ítems. O valor atual foi fornecido pelo produtor.

A receita total da UP foi estipulada somando-se as receitas advindas da pecuária, olericultura, fruticultura, cereais e produção de parceria quando fosse o caso. Esta receita equivale ao Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBPA) considerado na operacionalização das variáveis básicas da caracterização sócio-econômica.

O custo total representou a soma do custo fixo total com o custo variável total. O custo fixo total foi a soma do custo operacional com o custo alternativo dos recursos fixos e analogamente se obteve o custo variável total ^{6/}.

2.1.3. Problemas enfrentados pelos produtores

Uma das críticas que se faz ao modelo convencional de extensão rural refere-se ao fato desse modelo considerar o setor rural como um sistema social homogêneo, como resultado dessa visão tem-se a formulação de estratégias de intervenção lineares (não diferenciadas), que não são capazes de atingir os diferentes seguimentos sociais existentes no campo (OAKLEY & MARSDEN, 1985), (ALENCAR, 1990). Em oposição à abordagem convencional, a abordagem participativa considera que o setor rural não é homogêneo mas formado por classes sociais e frações de classes (p. ex. latifundiários, empresários capitalistas, empresários familiares, camponeses, neocamponeses, parceiros, pequenos arrendatários e trabalhadores assalariados). Também considera que cada uma dessas classes e frações de classes podem ter (e frequentemente têm):

- a) diferentes interesses, que podem ser conflitantes;
- b) uma visão distinta do mundo;
- c) diferentes problemas;
- d) acesso diferenciado aos benefícios institucionais da sociedade (crédito, assistência técnica, resultados de pesquisa, educação, serviços de saúde, etc.);
- e) diferentes níveis de facilidade ou dificuldade para se organizarem;
- f) diferentes dimensões de poder (acesso aos centros de decisões e capacidade de influenciá-los).

E' em decorrência da natureza heterogênea da estrutura social de uma localidade que os teóricos da abordagem participativa

consideram os grupos com interesses comuns como unidade social para ação (ALENCAR, 1990, p.27).

Partindo dessas colocações, buscou-se identificar neste estudo: (a) quais eram os problemas percebidos pelos produtores como obstáculo ao desenvolvimento de suas atividades agropecuárias a nível das UPs; (b) quais os principais problemas que percebiam a nível da localidade em que viviam e operavam como produtores; (c) quais eram as causas que atribuíam aos problemas que identificavam e as possíveis soluções.

Espera-se que a percepção que os próprios produtores possuem sobre o contexto em que realizam suas atividades produtivas acrescente novos elementos significativos na interpretação dos resultados econômicos de suas unidades. Os estudos de ALENCAR (1986), ALMEIDA (1987) e VERHAGEN (1984) ilustram situações em que a interpretação que os produtores possuem da realidade em que vivem enriquece o potencial analítico das variáveis e indicadores manipulados pelo pesquisador.

2.2. Coleta e análise dos dados

Os dados para este estudo foram coletados em 1988. Foram utilizadas duas técnicas de coleta de informações; (a) questionário estruturado; (b) roteiro de entrevista. O questionário estruturado foi usado para a coleta de informações pertinentes aos indicadores utilizados para a caracterização sócio-econômica das unidades de produção e os indicadores usados para a análise de custo. O roteiro de entrevista, com questões abertas, foi utilizado para obter informações que se relacionam

com opiniões e atitudes, tais como as relacionadas aos problemas enfrentados pelos produtores. STACEY (1977) e GALTUNG (1981) observam que, tendo em vista a flexibilidade na formulação das questões, o roteiro de entrevista constitui uma técnica apropriada para a coleta de informações que envolvem experiências, sentimentos, atitudes, razões e motivos.

Para a classificação das unidades de produção foi utilizado o método de análise tabular. Para a análise das opiniões e atitudes dos produtores sobre os problemas referentes à localidade e os problemas que eles enfrentam no desenvolvimento de suas atividades, causas dos problemas identificados e possíveis soluções foi utilizada a análise de conteúdo, na qual, segundo as sugestões de ANDRÉ (1989), adotaram-se os seguintes procedimentos: (a) transcrição de todas as respostas dadas a uma mesma questão pelos produtores entrevistados; (b) leitura sistemática de todas as respostas; (c) separação das respostas que apresentam conteúdos semelhantes em grupos aproximadamente homogêneos.

A respeito de custo de produção, foi utilizado o modelo clássico-teórico de estimação de custo de produção, como base e referencial, uma vez que as unidades analisadas foram UPs diversificadas. Assim, foi aplicada uma metodologia que permitiu estimar os custos de "empresas" agregadas. Os conceitos de receitas totais, custos totais e custos operacionais totais foram utilizados para obter parâmetros de comparação das categorias de UPs identificadas.

2.2.1. Fundamentos metodológicos do estudo de caso

Segundo WORSLEY (1970), existem dois procedimentos diferentes através dos quais os princípios teóricos, desenvolvidos pelas ciências sociais podem retornar à realidade que lhes deu origem. Um destes procedimentos fundamenta-se nos "modelos", através dos quais o cientista social estabelece conexões, admitidamente simplificadas, entre fenômenos em termos dos princípios teóricos abstratos por ele empregados. Outro procedimento constitui-se no exame de um conjunto de ações em desenvolvimento e visa mostrar como os princípios teóricos se manifestam nestas ações. Esta é a abordagem através do estudo de caso.

Embora estes dois procedimentos sejam usados nas pesquisas em ciências sociais, ALENCAR (1986) considera que nem todos os pesquisadores desta área do conhecimento reconhecem o estudo de caso como um método legítimo de investigação. Um dos principais argumentos que condicionam este posicionamento metodológico relaciona-se com a pequena abrangência do estudo de caso em contraste com o "survey" de ampla amostra. Associado a este argumento, está a idéia de que o estudo de caso não permite generalizações. No entanto, a grande vantagem do estudo de caso está no conjunto de informações mais detalhadas que o pesquisador pode obter, em confronto com as informações mais superficiais obtidas através de um "survey". Mas, mais do que isto, MURRAY (1984) observa que as razões de ordem metodológicas que tornam os estudos de casos técnicas válidas de pesquisa, assentam-se nas seguintes considerações:

- (a) Os estudos de caso podem ilustrar generalizações que foram estabelecidas e aceitas. Ainda que eles sejam pouco abrangentes, as generalizações podem ganhar novos significados em diferentes contextos;
- (b) O estudo de caso pode constituir-se em um teste de uma teoria que, embora aceita como uma verdade universal, necessita ser comprovada em todas as instâncias. Ao estudar uma situação específica através de uma hipótese derivada dessa teoria, os resultados obtidos podem invalidá-la, ainda que em instância particular;
- (c) O estudo de caso pode conduzir a generalizações. Relações entre circunstâncias particulares, observadas a partir de um único estudo de caso, podem sugerir conexões que necessitam ser exploradas em outras instâncias. Assim, os resultados de um único estudo de caso podem estimular a formulação de hipóteses que orientarão novas pesquisas, cujos resultados poderão conduzir a generalizações.

Além de tais considerações, MURRAY (1984) observa que os estudos de caso adicionam dimensões totalmente diferentes aos fundamentos do conhecimento: (a) ao mostrarem que as "coisas" podem ter grandes variações em diferentes circunstâncias, bem como complexidades múltiplas, os estudos de caso ilustram o quanto as variáveis manipuladas em modelos e teorias abstratas são, na prática, envolvidas pela ação humana; (b) assim, ainda que não fosse possível o estabelecimento de generalizações amplas, os estudos de caso podem estimular a busca por situações mais tangíveis do que as oferecidas pelos modelos e teorias, mostrando como as situações são compreendidas, avaliadas e manipuladas pelos seres humanos.

2.2.2. População e amostra

Os dados dessa pesquisa foram coletados em 1988, quando a autora era bolsista de Iniciação Científica da Fundação de Apoio ao Ensino, Pesquisa e Extensão (FAEPE) da Escola Superior

de Agricultura de Lavras (ESAL).

Este estudo foi realizado no município de Lavras, situado na Região Sul do Estado de Minas Gerais. Este município, localizado na Região III, foi escolhido em preferência a outros, pelas seguintes razões: (a) praticabilidade e acessibilidade; (b) localizado em uma região cuja produção agrícola está integrada tanto ao mercado interno quanto ao externo ALENCAR (1986); (c) possui uma estrutura agrária onde predomina as propriedades com áreas inferiores a 50ha. Em 1980, o município de Lavras possuía 1139 propriedades, sendo que 78,90% delas possuíam áreas iguais ou inferiores a 50ha, INCRA (1981). Tendo em vista a concentração de pequenas unidades de produção, esperava-se que também existisse nesse município uma grande concentração de produtores familiares. Dentro dos limites do município de Lavras, foi escolhida a localidade de Itirapuã (Figura 1), tendo em vista os seguintes aspectos: (a) os pais da autora deste trabalho residiam nesta localidade, o que facilitava a hospedagem e o acesso aos produtores; (b) a localidade de Itirapuã é constituída em sua maioria por pequenos produtores rurais (aproximadamente 60% das UPs possuíam áreas inferiores a 50ha).

Foi extraída uma amostra intencional de 20 produtores, que correspondia a 50% do total dos produtores de Itirapuã. A intencionalidade da amostra decorreu da necessidade de trabalhar com os grupos aproximadamente homogêneos, principalmente de pequenos produtores, quanto a área, composição da força de trabalho e destino da produção, o que demandou um levantamento prévio dos que, supostamente, possuíam características similares.

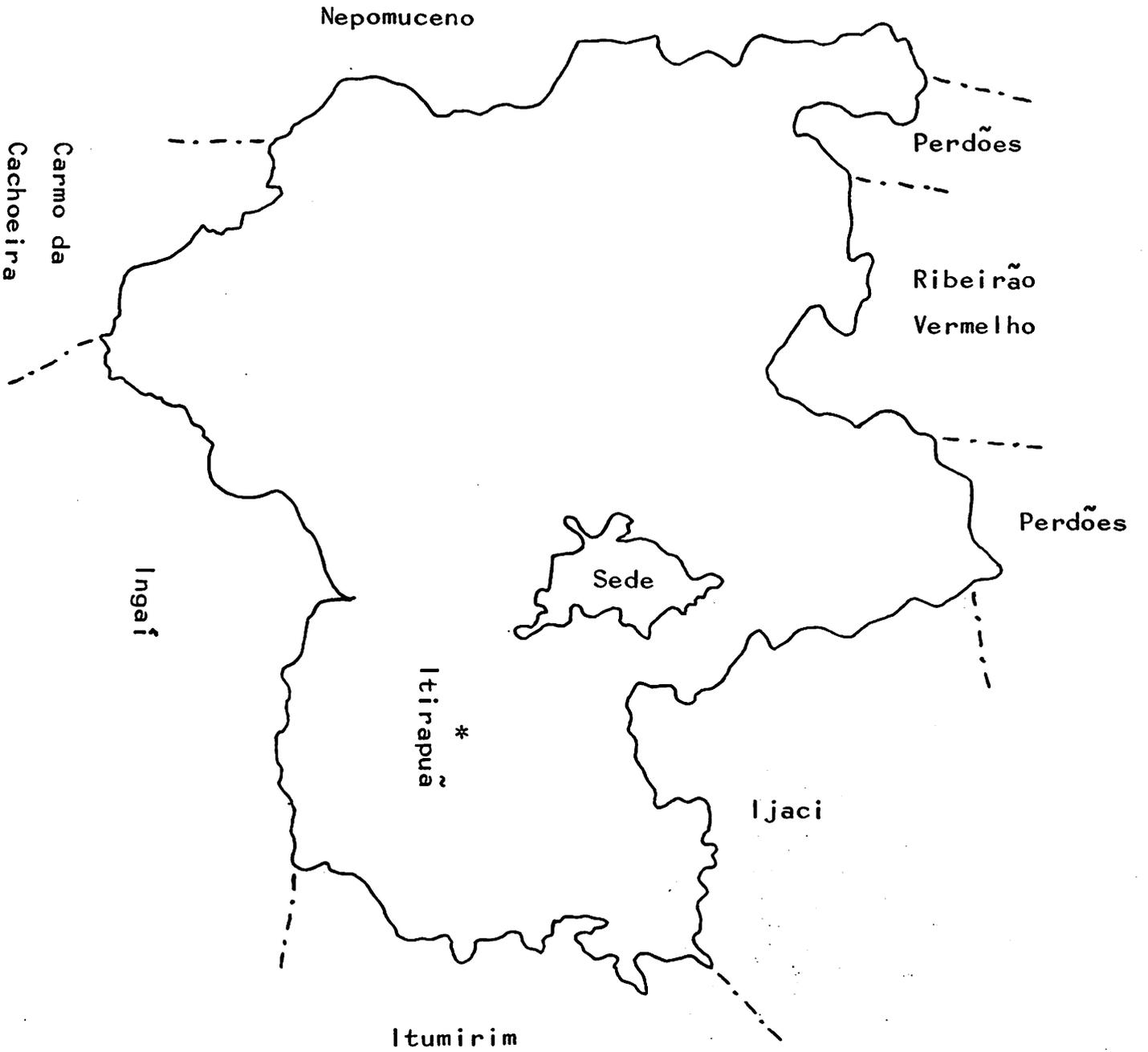


FIGURA 1. Município de Lavras, MG e municípios vizinhos.
* Localidade de Itirapua.

Para o levantamento, além de se utilizar do seu conhecimento sobre a localidade, a autora contou com a colaboração de produtores que nela residiam e de extencionistas da EMATER. No entanto, a intencionalidade não impediu que a amostra retratasse a estrutura fundiária de Itirapuã, uma vez que 55% dos produtores entrevistados possuíam na época de levantamento dos dados, propriedades inferiores a 50ha.

3. RESULTADOS E DISCUSSÕES

O presente capítulo consta de três seções principais. Na primeira seção, procedeu-se a caracterização das unidades de produção através das variáveis básicas, complementares e descritivas do processo de integração rural-urbana. Na segunda determinou-se a situação econômica das UPs de forma agregada. Na última seção, identificou-se, de acordo com a percepção dos produtores posicionados nas diferentes categorias de UPs, os problemas enfrentados, suas causas e possíveis soluções.

3.1. Caracterização das unidades de produção

No procedimento multidimensional, adotado neste estudo, foram usadas doze variáveis analítico-descritivas para compreender o processo produtivo e o processo de integração rural-urbana dos vinte produtores rurais entrevistados. Estas variáveis foram reunidas em três grupos: variáveis básicas; variáveis complementares e variáveis descritivas do processo de integração rural-urbana, como foi discutido no capítulo 2.

3.1.1. Variáveis Básicas

A classificação das unidades de produção da localidade de Itirapuã foi realizada através das variáveis básicas: nível de renda, grau de comercialização, valor de investimento, força de trabalho predominante e desenvolvimento de atividades fora das UPs. No procedimento multidimensional uma variável isoladamente não tem poder discriminador, ou seja, a UP é classificada em uma ou outra categoria em função do perfil que ela obtém através do conjunto das variáveis básicas.

Estas variáveis permitiram identificar cinco categorias sócio-econômicas de unidades de produção, as quais estão apresentadas no Quadro 2.

Observa-se, neste quadro, que a Categoria I era composta por nove produtores (45% dos entrevistados). Todos eles possuíam baixo nível de renda bruta, embora sete produtores (78%) comercializassem mais de 50% de sua produção; oito (89%) possuíam baixo nível de capital de exploração investido no processo produtivo. Além disso, todos usavam predominantemente mão-de-obra familiar e se dedicavam exclusivamente às atividades agropecuárias. Três destes produtores (33%) trabalhavam como empregados permanentes ou temporários para produtores vizinhos, para complementar suas rendas. Estas características permitiram classificar esta categoria de UPs como sendo composta de Produtores Camponeses.

QUADRO 2 - Categorias de produtores e variáveis básicas, Itirapuã - 1987/88.

VARIÁVEIS BÁSICAS	CATEGORIAS DE PRODUTORES										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
VBPA ^{1/} EM MVR ^{2/}												
Menos de 600	9	100	2	100	1	33	-	-	4	100	16	80
600 ---- 3000	-	-	-	-	2	67	-	-	-	-	2	10
3000 ou mais	-	-	-	-	-	-	2	100	-	-	2	10
VBPC ^{3/} /VBPA												
Menos de 50%	2	22	-	-	-	-	-	-	2	50	4	20
50% ---- 70%	3	33	1	50	-	-	2	100	-	-	6	30
70% ou mais	4	45	1	50	3	100	-	-	2	50	10	50
VI ^{4/} EM MVR												
Menos de 3000	8	89	2	100	-	-	-	-	4	100	14	70
3000 ---- 5000	1	11	-	-	3	100	-	-	-	-	4	20
5000 ou mais	-	-	-	-	-	-	2	100	-	-	2	10
TMOF ^{5/} /TAUP ^{6/}												
Menos de 45%	-	-	2	100	-	-	2	100	3	75	7	35
45% ---- 55%	-	-	-	-	2	67	-	-	-	-	2	10
55% ou mais	9	100	-	-	1	33	-	-	1	25	11	55
% de renda proveniente de atividade não agrícola												
não tem	9	100	2	100	3	100	-	-	-	-	14	70
mais de 50%	-	-	-	-	-	-	2	100	4	100	6	30

FONTE: Dados da pesquisa

1/ VBPA = Valor bruto da produção agropecuária

2/ MVR = Maior valor de referência em janeiro de 1988 = Cz\$ 1488,35

3/ VBPC = Valor bruto da produção comercializada

4/ VI = Valor de investimento

5/ TMOF = Total da mão-de-obra familiar

6/ TAUP = Total de mão-de-obra absorvida pela UP.

A Categoria II, composta por dois produtores (10% dos entrevistados), era bastante semelhante à Categoria I. A principal diferença entre elas era que na Categoria II predominava a mão-de-obra contratada (Quadro 2). Isto ocorria porque um produtor tinha mais de 70 anos e só tinha um filho que morava e trabalhava na UP, enquanto que a família do outro produtor residia na cidade para seu único filho estudar. Por estas razões, estes produtores contratavam mão-de-obra de terceiros.

A categoria III, formada por três (15%) dos produtores entrevistados, caracterizava-se por um nível de renda bruta média, tinha a produção voltada para o mercado, possuía um nível médio de capital de exploração, usava tanto mão-de-obra familiar quanto contratada, nenhum dos seus integrantes trabalhava para outros produtores e também não se dedicava a atividades não agrícolas (Quadro 2). A força de trabalho familiar era predominante em uma das UPs desta categoria e, nas outras duas, o TMOF/TAUP situava-se na faixa de 45% a 55% (Quadro 2), indicando uma situação intermediária entre o trabalho familiar e o trabalho contratado. Diante de tais características, as UPs da Categoria III foram classificadas como Empresas Familiares em situação de transição entre o trabalho familiar e trabalho contratado. Por não se dispor de dados que permitissem descrever a trajetória histórica destas unidades de produção, não foi possível determinar o sentido de tal transição, se para o trabalho familiar ou para o trabalho contratado.

Quanto à Categoria IV, composta de dois produtores (10%

dos entrevistados), observou-se, no Quadro 2, que todos eles possuíam alto nível de renda bruta, tinham alto nível de capital investido na UP, empregavam fundamentalmente mão-de-obra contratada e comercializavam entre 50 e 70% da produção agropecuária obtida. A parte da produção agropecuária não comercializada, constituída basicamente por milho, era destinada à alimentação do rebanho leiteiro, tratando-se, dessa forma, de uma produção complementar à atividade leiteira. Em função do perfil apresentado pelas UPs destes produtores, elas foram classificadas como Empresas Capitalistas. Os dois produtores classificados na Categoria IV residiam na cidade e também dedicavam-se a atividades não agrícolas, que representavam mais de 50% da renda familiar.

A Categoria V era composta por quatro (20%) dos produtores entrevistados. Suas UPs apresentavam baixos níveis de renda bruta e valor de investimento (Quadro 2). Apesar destas características, a maior parte da produção obtida em duas destas UPs era comercializada e, em três UPs, a mão-de-obra empregada era predominantemente contratada (Quadro 2). Observa-se, pois, que o perfil das UPs dos produtores da Categoria V apresentava um contorno semelhante aos perfis das UPs dos produtores da Categoria I e Categoria II. No entanto, os titulares das unidades de produção da Categoria V eram pessoas que dedicavam-se a atividades não agrícolas (comércio e profissão liberal), as quais constituíam suas principais fontes de renda. A terra para estes indivíduos, pelo menos na época em que estes dados foram coletados, possuía a função de recreação, distinta, portanto, da

função que a terra possuía para os produtores pauperizados, classificados nas Categorias I e II, ou seja, um meio de produção fundamental para que se reproduzissem como categorias sociais específicas. Assim, o indicador "principal fonte de renda" permitiu separar os produtores da Categoria V dos produtores classificados nas demais categorias, evitando-se uma caracterização inadequada de suas UPs.

As variáveis básicas (nível de renda, grau de comercialização, valor de investimento, força de trabalho predominante e desenvolvimento de atividades fora das UPs) analisadas a partir de um procedimento multidimensional, permitiram classificar as unidades de produção da localidade de Itirapuã em cinco categorias sócio-econômicas, retratando assim, o caráter heterogêneo das UPs existentes nessa localidade.

3.1.2. Variáveis Complementares

As variáveis complementares auxiliaram na descrição do perfil dos distintos tipos de UPs identificados através das variáveis básicas, ao indicarem se a área da UP era minifúndio, modular ou multimodular; se UP era especializada ou diversificada; se produtores usavam recursos administrativos no planejamento, organização, direção e controle de suas UPs; se a parceria e o arrendamento de terras eram economicamente significativos para os produtores da localidade de Itirapuã.

(i) Tamanho da UP

A área não foi homogênea dentro das categorias de UPs identificadas (Quadro 3). Embora houvesse uma tendência dos produtores camponeses (Categoria I) serem minifundiários, encontrou-se entre eles produtores que possuíam áreas multimodulares. A Categoria II, na qual os produtores possuíam características semelhantes aos produtores da Categoria I, as duas UPs que a formavam possuíam áreas multimodulares.

QUADRO 3 - Categorias sócio-econômicas e tamanho das UPs, Itirapuã - 1987/88.

ÁREA EM HA	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
menos de 30	5	56	-	-	-	-	-	-	3	75	8	40
30 a 90	1	11	-	-	1	33	1	50	1	25	4	20
90 ou mais	3	33	2	100	2	67	1	50	-	-	8	40

FONTE: Dados da pesquisa.

Nas categorias de UPs do tipo empresarial (Categorias III e IV) as áreas eram modulares ou multimodulares. Na Categoria V, três UPs possuíam áreas inferiores a 30 ha, e uma possuía área modular (Quadro 3). A constatação de que o tamanho da área não se apresenta totalmente ou uniforme dentro de uma mesma categoria demonstra a relevância do procedimento multidimensional para a classificação de unidades de produção, uma vez que UPs com áreas semelhantes podem ser diferentes quanto ao valor bruto de produção, valor de investimento, força de trabalho empregada e

significado ou função da terra como fator de produção^{7/}.

(ii) Grau de diversificação

Estudos que tratam do tema sobre caracterização sócio-econômica de unidades de produção no campo, discutidos nos capítulos um e dois deste trabalho, indicam que as unidades camponesas tendem a ser diversificadas em decorrência da própria lógica que orienta a produção nessas unidades, visando a subsistência da família. Em contrapartida, tais estudos consideram que as unidades com características de empresas tendem a ser especializadas. Esta tendência se verificou em parte na localidade de Itirapuã. No entanto, para evidenciar esta situação os dados apresentados no Quadro 4 devem ser discutidas à luz de outras informações.

Os dados contidos no Quadro 4 mostram, com clareza, que as UPs da Categoria III, Empresas Familiares, eram especializadas, uma vez que mais de 90% de suas rendas originavam-se da pecuária leiteira. Todavia, esta situação não foi observada à primeira vista, quando se tratou das UPs da Categoria IV, Empresas Capitalistas. Nessas unidades as atividades se concentravam em duas linhas de exploração, pecuária leiteira e cereais. Deve-se observar, contudo, que a produção de cereais, nesse caso milho, era uma atividade complementar a uma atividade principal, a pecuária leiteira. A integração da produção de milho à pecuária leiteira, resulta, principalmente, de decisões dos produtores que tinham como objetivo a redução dos custos com a alimentação animal. A natureza complementar da

produção de milho indicava dessa forma, que tais UPs eram também especializadas. A aceitação deste argumento implica confirmar, a nível da localidade de Itirapuã, o que os estudos revisados sobre caracterização de unidades de produção já afirmaram: as unidades do tipo empresarial tendem a ser especializadas.

QUADRO 4 - Categorias de UPs e grau de diversificação, Itirapuã - 1987/88.

CATEGORIAS DE UPs	CÓDIGO DA UP	% DAS LINHAS DE EXPLORAÇÃO				D = $\frac{1}{\sum fx^2}$
		CEREAIS	PECUÀRIA LEITEIRA	OLERICUL-TURA	FRUTICUL-TURA	
I	01	50,5	49,5	-	-	2,0
	02	24,9	75,1	-	-	1,6
	04	12,8	87,2	-	-	1,3
	07	11,5	84,6	0,8	3,1	1,4
	10	82,6	-	4,7	12,7	1,4
	12	55,3	-	-	44,7	2,0
	13	12,8	82,6	0,3	4,3	1,4
	15	100,0	-	-	-	1,0
	17	18,8	79,0	0,5	1,7	1,5
II	03	25,0	70,2	1,7	3,1	1,8
	05	12,3	87,7	-	-	1,3
III	06	8,0	90,9	-	1,1	1,2
	11	5,7	93,6	-	0,7	1,1
	14	2,0	97,4	0,1	0,5	1,1
IV	18	52,8	46,6	-	0,6	2,0
	20	41,0	59,0	-	-	1,9
V	08	3,2	96,8	-	-	1,1
	09	-	-	59,0	41,0	1,9
	16	31,2	-	37,6	31,2	3,0
	19	58,9	1,1	3,8	36,2	2,1

FONTE: Dados da pesquisa.

Tratando-se das UPs com características de unidades camponesas (Categoria I), a tendência assinalada por estes estudos não se confirmou, pois era de se esperar que essas

unidades fossem diversificadas. Através dos dados contidos no Quadro 4, pode-se observar que somente duas UPs apresentavam-se como unidades diversificadas. Acrescenta-se a essas UPs a unidade identificada pelo código 10 que, embora se apresentasse como especializada na produção de cereais, produzia milho, arroz e feijão, voltados tanto para a subsistência quanto para a comercialização. Observa-se assim, que as seis (67%) UPs restantes da Categoria I eram especializadas: a UP identificada com o código 15 era totalmente especializada, dedicando-se, exclusivamente, a produção de feijão; cinco UPs apresentavam índices de diversificação próximos de um, sendo que mais de 70% da renda nelas geradas originava-se da pecuária leiteira (Quadro 4). Situação semelhante ocorreu, também, nas duas UPs da Categoria II, onde mais de 70% da renda era proveniente da pecuária leiteira (Quadro 4). Verificou-se assim, a existência de especialização em uma situação onde as UPs apresentavam baixos níveis de renda bruta, capital de investimento e, como será observado mais a frente, prejuízos reais em suas atividades.

Para não refutar as considerações formuladas pelos estudos revisados sobre categorização sócio-econômica de unidades de produção no campo, poder-se-ia levantar a seguinte questão de caracter geral: "O processo de capitalização da agricultura e a integração crescente do setor agrícola ao setor urbano-industrial fez emergir um novo tipo de produtor camponês na localidade de Itirapuã, cuja reprodução como categoria social específica não mais se assenta na produção de subsistência?"

Estes estudos também indicam o surgimento de um novo

tipo de produtores camponeses, que são integrados às agro-indústrias processadoras de matéria-prima agrícola e denominados por alguns autores de "neocamponeses". Como será observado na seção 3.1.3. deste capítulo, quatro (44%) dos nove produtores da Categoria I e os dois (100%) que formavam a Categoria II, vendiam a produção de leite de suas unidades a laticínios locais. Será que esses laticínios estão exercendo a mesma influência que outras agroindústrias exercem sobre a produção camponesa de outras regiões? As evidências coletadas por este estudo, bem como o fato dele ser um estudo de caso não permitem responder estas questões, mas registram-se, aqui, questões que poderão ser abordadas em futuros estudos.

Entre as unidades classificadas na Categoria V, uma UP apresentou-se como unidade especializada sendo que a renda nela gerada se originava da pecuária leiteira. Outras duas UPs possuíam suas rendas originadas da produção de cereais e de olerícolas. A quarta unidade era diversificada (Quadro 4). Essa categoria era constituída de UPs cuja função principal não era a produção, mas, sim, a recreação dos seus proprietários, como foi anteriormente observado.

(iii) Uso de recursos administrativos

Foram tomados como indicadores do uso de recursos administrativos, constando, dessa forma, do questionário aplicado, o emprego de documentos relacionados com exigências da Legislação Trabalhista, anotações de receitas e despesas, deixando em aberto o emprego de outro registros e controles que, por ventura, fossem

utilizados pelos entrevistados. Porém, antes de discutir o uso de recursos administrativos que se referem à Legislação Trabalhista, tornou-se necessários indicar as UPs que empregavam trabalhadores permanentes e/ou temporários (Quadro 5), pois estas categorias de trabalhadores não foram explicitadas nas discussões anteriores.

QUADRO 5 - Categorias de produtores e tipos de mão-de-obra, Itirapuã - 1987/88.

TIPOS DE MÃO-DE-OBRA	CATEGORIAS DE PRODUTORES										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Permanente	-	-	-	-	2	67	2	100	3	75	7	35
Temporária	3	33	2	100	2	67	1	50	1	25	9	45
Parceiros	2	22	2	100	1	33	1	50	-	-	6	30
Somente Familiar	4	45	-	-	-	-	-	-	1	50	5	25

FONTE: Dados da pesquisa.

Os dados contidos no Quadro 5, mostram que sete UPs, que representavam 35% da amostra (seis UPs da Categoria I e uma UP da Categoria V) não empregavam trabalhadores permanentes e/ou temporários em suas atividades. Com exceção dos titulares das UPs das Categorias I e II e um produtor da Categoria III, os demais entrevistados que empregavam esses tipos de trabalhadores em suas UPs declararam que usavam os seguintes documentos: livro ou ficha de registro de empregados; folha de pagamento; recibo de 13^o salário e recibo de férias (Quadro 6). Além dos documentos contidos no Quadro 6, sete produtores que representavam 35% da amostra (dois produtores da Categoria III, dois produtores da

Categoria IV e três produtores da Categoria V), declararam empregar trabalhadores permanentes em suas UPS e assinar suas carteiras de trabalho.

As anotações de receitas e despesas foram utilizadas por seis produtores (30% da amostra). A distribuição destes produtores por categoria e a percentagem que representam dentro de cada uma das categorias foram as seguintes: Categoria II, dois produtores, 100%; Categoria III, um produtor, 33%; Categoria IV, dois produtores, 100%; Categoria V, um produtor, 25%.

QUADRO 6 - Categorias sócio-econômicas e uso de documentos trabalhistas nas UPS que empregavam trabalhadores permanentes e/ou temporários, Itirapuã - 1987/88.

RECURSOS ADMINISTRATIVOS	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=3)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=3)		(N=13)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Livro ou ficha de registro de empregados	-	-	-	-	2	67	2	100	3	100	7	54
Folha de pagamento	-	-	-	-	2	67	2	100	3	100	7	54
Recibo de 13 ^o salário	-	-	-	-	2	67	2	100	3	100	7	54
Recibo de férias	-	-	-	-	2	67	2	100	3	100	7	54

FONTE: Dados da pesquisa.

Quanto ao emprego de outros registros e documentos verificou-se o seguinte: (a) a parceria usada por seis entrevistados (Quadro 5) não era regida por nenhum contrato escrito; (b) controles, tais como do trabalho semanal, do trator, da

produção, do consumo de ração e da inseminação artificial, foram utilizados somente pelos produtores da Categoria IV.

Concluindo, observou-se que os recursos administrativos eram mais usados pelos proprietários das UPs da Categoria IV, classificadas como Empresas Capitalistas, seguidos pelos proprietários das UPs da Categoria III, denominadas empresas familiares e pelos proprietários das UPs da Categoria V, unidades que tinham como função principal a recreação dos seus titulares. Apesar de não terem a produção como principal objetivo, todos os proprietários da Categoria V, que empregavam trabalhadores permanentes e/ou temporários, usavam documentos relacionados com as exigências trabalhistas e assinavam as carteiras de trabalho de seus empregados. Essa situação pode ser explicitada pelo fato desses proprietários desenvolverem atividades urbanas e conhecerem os riscos inerentes ao não uso de tais recursos. Em termos gerais, os dados sobre o uso de recursos administrativos confirmaram as considerações formuladas nos estudos revisados sobre categorização de unidades de produção no campo: as unidades do tipo empresarial, neste estudo, as UPs da Categoria III e IV, tendiam a usar mais recursos administrativos do que os outros tipos de UPs.

(iv) Importância da parceria e do arrendamento

A importância econômica da parceria e do arrendamento de terras, dentro da UP, foi relativamente pequena entre os produtores entrevistados. Seis entrevistados (30%) declararam ter usado a parceria no ano agrícola de 1987/88 mas, em todas essas

UPs, essa forma de exploração representou menos de 50% do VBPA como observa-se no Quadro 7.

O significado econômico do arrendamento de terras foi ainda menor do que o da parceria. Somente um produtor (5% da amostra) da Categoria I declarou ter arrendado terras para terceiros e, mesmo neste único caso, o valor recebido pelo aluguel da terra foi inferior a 50% da renda familiar. Situação similar foi verificada por autores como TROMBETA (1989) e ALENCAR (1986), em estudos conduzidos no sul de Minas, indicando que nesta região o significado econômico da parceria e do arrendamento, como forma de exploração, está diminuindo. Estes dados conferem com a tendência verificada no Brasil como um todo, como demonstram os estudos de FIGUEIREDO (1984) e KAGEYAMA & SILVA (1983).

QUADRO 7 - Categorias sócio-econômicas e uso de parceria, Itirapuã - 1987/88.

VBRP ^{1/} ----- VBPA ^{2/} x 100	CATEGORIAS SOCIO-ECONOMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Menos de 50%	2	22	2	100	1	33	1	50	-	-	6	30
Não se aplica	7	78	-	-	2	67	1	50	4	100	14	70

FONTE: Dados da pesquisa.

1/ - VBRP = Valor bruto recebido da parceria

2/ - VBPA = Valor bruto da produção agropecuária total.

3.1.3. Variáveis Descritivas do Processo de Integração Rural-Urbana

A relação entre o Valor Bruto da Produção Comercializada (VBPC) e o Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBPA) indicou que a maior parte do que era produzido nas unidades de produção estudadas era comercializada. Somente em quatro UPs (20% da amostra) a relação VBPC/VBPA apresentava-se inferior a 50%, sendo duas unidades da Categoria I e duas unidades da Categoria V (Quadro 2). Esta relação indica que a maioria das UPs da localidade de Itirapuã estavam integrada ao setor urbano-industrial como fornecedora de alimentos e matérias-primas. Os dados referentes ao Valor de Investimento (VI) mostraram que as UPs dessa localidade estavam também integradas ao setor urbano-industrial como consumidoras de bens industrializados, embora as unidades classificadas nas Categorias I, II e IV tenham apresentado baixos níveis de valor de investimento. Para complementar a descrição desse processo de integração foram utilizadas outras variáveis, que visavam determinar:

- os canais de comercialização através da identificação dos fornecedores de insumos e dos compradores da produção agropecuária;

- o acesso dos produtores aos benefícios institucionais como, por exemplo: assistência técnica; serviços de saúde e educação; crédito rural;

- as formas de associativismo rural, entre elas o cooperativismo, o sindicalismo e a participação dos produtores em atividades grupais.

A inclusão dos indicadores que procuram descrever o "acesso dos produtores aos benefícios institucionais" decorreu de resultados obtidos por estudos realizados sobre a modernização da agricultura durante as duas últimas décadas. Estes estudos mostraram que as políticas estabelecidas para dinamizar este processo foram seletivas em relação as diferentes categorias de produtores. Por exemplo: as políticas de crédito e subsídios foram orientadas para os médios e grandes produtores comerciais; a extensão rural, em decorrência do papel de executora dessas políticas a nível local que lhe foi atribuído nesse processo, passou a concentrar os seus esforços também nos médios e grandes produtores comerciais.

Ao se integrarem ao setor urbano-industrial como fornecedores de matérias-prima e alimentos e como consumidores de bens industrializados, os produtores passam a se defrontar no mercado, com uma variedade de atores sociais com interesses, muitas vezes, conflitantes aos seus interesses. Assim, espera-se que, frente a essa situação, os produtores passem a se organizar em associações com objetivo de aumentar-lhes o poder de barganha e reivindicação. A capitalização do campo, motivando alterações nas relações de produção, pode ser também outro fator que conduza a associação de diferentes seguimentos sociais do setor rural em sindicatos. Tais considerações conduziram à inclusão do indicador "formas de associativismo rural", neste estudo.

(i) Formas de comercialização

Os produtores rurais da localidade de Itirapuã adquiriram os insumos em mais de uma fonte como pode se observar no Quadro 8. Também pode ser observado que os principais fornecedores de insumos eram as casas comerciais, que foram mencionadas por dezenove produtores (95%), seguida pela Cooperativa Agrícola Alto Rio Grande (CAARG), apontada por dez produtores (50%). Os representantes comerciais, que visitam as UPs para venderem seus produtos, foram citados por quatro produtores (20% dos entrevistados). Outros fornecedores de insumos mencionados por seis entrevistados (30% dos produtores) foram: o Laticínio Símbolo, a EMATER e o IESA.

QUADRO 8 - Categorias sócio-econômicas e fornecedores de insumos, Itirapuã - 1987/88.

FORNECEDORES DE INSUMOS	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Casas comerciais	9	100	2	100	3	100	1	50	4	100	19	95
Cooperativas	3	33	2	100	3	100	2	100	-	-	10	50
Representantes comerciais	-	-	1	50	1	33	1	50	1	25	4	20
Outros	1	11	1	50	3	100	1	50	-	-	6	30

FONTE: Dados da pesquisa.

Com relação às categorias sócio-econômicas, verificou-se que as casas comerciais foram as principais fornecedoras de

insumos para os produtores da Categoria I e Categoria V. As cooperativas se destacaram como principais fornecedoras para os produtores da Categoria IV e para os produtores das Categorias II e III. As cooperativas e as casas comerciais tiveram a mesma importância como local de compra de insumos para as Categorias II e III (Quadro 8).

Os canais de comercialização da produção agropecuária utilizados por estes produtores estão indicados no Quadro 9. As informações, contidas neste quadro, mostram que existia uma grande diversidade de canais e que em nenhuma categoria sócio-econômica a produção era destinada a um único comprador.

QUADRO 9 - Categoria de UPs e compradores dos produtos agropecuários, Itirapuã - 1987/88.

COMPRADORES DA PRODUÇÃO	CATEGORIAS DE UPs										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Laticínios	4	44	2	100	3	100	1	50	2	50	12	60
Açougueiros	5	56	1	50	2	67	1	50	-	-	9	45
Pecuaristas	3	33	1	50	2	67	2	100	1	25	9	45
Consumidores	4	44	2	100	2	67	-	-	1	25	9	45
Agricultores vizinhos	5	56	1	50	1	33	-	-	1	25	8	40
Comerciantes	2	22	-	-	-	-	-	-	1	25	3	15
Cooperativas	-	-	-	-	-	-	2	100	-	-	2	10
Feiras livres	1	11	1	50	-	-	-	-	-	-	2	10

FONTE: Dados da pesquisa.

Os laticínios apresentaram-se como os principais compradores da produção destes produtores. Os açougueiros foram citados pelos produtores das Categorias I, II, III e IV, enquanto que os pecuaristas foram mencionados em todas as categorias. Os consumidores também foram citados por nove (45%) produtores. Os agricultores vizinhos, mencionados por oito produtores (40% dos entrevistados), apresentaram-se também como compradores de produtos dos titulares das UPs das Categorias I, II, III e V. (Quadro 9).

Os únicos produtores que comercializavam sua produção de leite através da CAARG eram os produtores da Categoria IV. Um destes empresários capitalistas também comercializava outros produtos, através da Cooperativa dos Cafeicultores de Três Pontas Ltda (COCATREL) e da Cooperativa dos Professores, Alunos e Funcionários da ESAL (COOPESAL). Apenas os produtores camponeses (Categoria I) comercializavam seus produtos através das feiras livres (Quadro 9).

As principais fontes de informações sobre preços dos produtos agropecuários indicadas pelos produtores foram: vizinhos (50%); rádio (45%); cooperativas (25%); jornal (15%); o próprio comprador (15%) e pesquisa no comércio (15%). Neste caso, também, um mesmo produtor recorreu a várias fontes de informações para tomar conhecimento dos preços. A principal diferença entre as categorias sócio-econômicas quanto a este item era que entre os camponeses (Categoria I), a principal fonte de informação de preços era o vizinho, enquanto que nas Categorias III e IV eram respectivamente, o rádio e o jornal. Isto indica que os

empresários davam maior preferência para os meios de comunicação de massa, veículos que os colocavam informados sobre os preços praticados a nível nacional.

Para identificar as formas de integração da UP com o setor urbano-industrial também se fez necessário saber se o produtor procurava o comprador ou se era procurado para comercializar a produção. Na localidade de Itirapuã, dez produtores (50%) afirmaram que ocorriam as duas formas, dependendo do produto em questão. Cinco (25%) afirmaram que era o próprio produtor que tinha de procurar o comprador e que isto se devia principalmente, ao fato da produção na localidade ser pequena. Apenas dois produtores (10%) disseram que foram procuradas pelos compradores, que eram também produtores vizinhos. Três produtores (15%) não forneceram informações, uma vez que declaram produzir fundamentalmente para a subsistência. As UPs que foram procuradas pelos compradores pertenciam à Categoria I, os produtos que eles desejavam adquirir eram milho e feijão. Em nenhuma das categorias houve predominância de uma ou de outra forma de comercialização.

Os dados sobre o processo de comercialização apresentados nos Quadros 8 e 9, indicam que as cooperativas não possuem grande penetração entre os produtores da localidade de Itirapuã. O melhor desempenho das cooperativas verificou-se como fornecedoras de insumos, sendo procuradas por dez (50% dos produtores) entrevistados. Mas, mesmo neste caso, a atuação das cooperativas não pode ser considerada satisfatória, pois, como será observado a seguir, somente cinco produtores (25% dos

entrevistados) declararam ser membros de uma dessas associações. Por conseguinte, pode-se deduzir que os outros cinco produtores que haviam comprado insumos na cooperativa se dirigiram a essas associações da mesma forma que se dirigiram às casas comerciais ou a outros fornecedores. Aliás, como será discutido, ainda neste capítulo, alguns entrevistados definiram cooperativas como casas comerciais ou lojas.

(ii) Acesso aos benefícios institucionais

Esta variável foi composta por três indicadores do processo de integração rural-urbana: assistência técnica; saúde e educação; crédito rural.

- Assistência técnica

Observa-se, no Quadro 10, que entre os produtores entrevistados, doze (60%) procuravam o agrônomo ou veterinário quando necessitavam de orientação técnica em suas UPs. Entre eles têm-se 100% dos produtores da Categoria III. Estas orientações, na maioria das vezes, eram fornecidas pela EMATER e pelo Sindicato Rural. No entanto, instituições como o Instituto Estadual de Saúde Animal (IESA), Cooperativa Agrícola Alto Rio Grande (CAARG), Cooperativa dos Cafeicultores de Três Pontas Ltda (COCATREL), Instituto Brasileiro do Café (IBC) e a Fosfértil também foram procuradas pelos produtores, e eles geralmente ficavam satisfeitos com as orientações recebidas.

Com relação aos oito produtores (40%) que não procuravam orientação técnica, dois alegaram que não o faziam

porque preferiam falar com os funcionários das casas comerciais onde costumavam comprar insumos. Cinco produtores, sendo quatro da Categoria I e um da Categoria V, afirmaram que a produção era muita pequena e geralmente não precisavam. O outro produtor, membro da Categoria IV, era agrônomo e tinha veterinário na fazenda, por esta razão não recorria aos órgãos de assistência técnica.

QUADRO 10 - Categorias sócio-econômicas e assistência técnica, Itirapuã - 1987/88.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA		CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
		I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
		n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
O produtor procurou grônomo ou veterinário	sim	4	44	1	50	3	100	1	50	3	75	12	60
	não	5	56	1	50	-	-	1	50	1	25	8	40
Algum agrônomo ou veterinário visitou a UP	sim	5	56	2	100	2	67	2	100	2	50	13	65
	não	4	44	-	-	1	33	-	-	2	50	7	35
O produtor participou de reunião com agrônomo ou veterinário	sim	-	-	1	50	1	33	2	100	-	-	4	20
	não	9	100	1	50	2	67	-	-	4	100	16	80

FONTE: Dados da pesquisa.

Apesar de treze UPs (65%) terem sido visitadas por técnicos de instituições ligadas no setor rural, apenas quatro produtores (20%), pertencentes às Categorias II, III e IV, participaram de reuniões com agrônomos ou veterinários no ano

agrícola 1987/88. Os temas tratados nas visitas e reuniões, indicados no Quadro 11, representaram as maiores preocupações dos técnicos e produtores. Observa-se que um mesmo produtor apontou mais de um tema. No entanto, os temas mais abordados na maior parte das categorias de UPs, foram as técnicas de pecuária e plantio. Os dois produtores (100%) da Categoria IV se preocupavam tanto com o cooperativismo, quanto com as técnicas de pecuária porque eram os únicos produtores que comercializavam a produção leiteira através da CAARG, como foi observado na subseção anterior.

Os temas tratados nas reuniões e visitas indicaram que tanto os produtores, quanto os órgãos de assistência técnica e extensão rural estavam mais preocupados com os aspectos tecnológicos da produção do que com outros fatores não menos relevantes, como, por exemplo: cooperativismo; preços dos produtos agropecuários; comercialização; formação de grupos de produtores para compra e venda; administração rural. Tais temas tornam-se relevantes no quadro atual da agricultura brasileira quando se considera que os produtores estão integrados ao setor urbano-industrial como fornecedores de matérias-prima e alimentos e como consumidores de bens industrializados e serviços. Além do mais, atuam em um mercado onde estão presentes atores sociais cujos interesses podem ser conflitantes com os próprios interesses dos produtores no que se refere a maximização de rendimentos.

QUADRO 11 - Categorias sócio-econômicas e temas tratados nas visitas e reuniões, Itirapuã - 1987/88.

TEMAS	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Técnicas de pecuária (manejo, controle sanitário ...)	4	44	1	50	2	67	2	100	1	25	10	50
Técnica de plantio (tratos culturais, colheita ...)	3	33	1	50	1	33	1	50	2	50	8	40
Beneficiamento e transformação de produtos	-	-	-	-	-	-	1	50	2	50	3	15
Cooperativismo	-	-	-	-	1	33	2	100	-	-	3	15
Preços de produtos	-	-	-	-	1	33	-	-	1	25	2	10
Comercialização	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25	2	5
Formação de grupos de produtores	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Administração rural	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Planos a médio e curto prazo p/ pecuária	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5

FONTE: Dados da pesquisa.

Ainda com relação ao tema assistência técnica, deve-se registrar que, embora a localidade de Itirapuã esteja situada a 10Km da cidade de Lavras, a Escola Superior de Agricultura de Lavras (ESAL) não constou da relação de instituições que haviam prestado algum tipo de assistência aos produtores de Itirapuã.

- Saúde e educação

Com relação à saúde e educação, apenas nove produtores (45% dos entrevistados) declararam ter participado de reuniões para tratar desses temas. De acordo com esses entrevistados, oito destas reuniões foram convocados pelas professoras e geralmente eram as esposas dos produtores que participavam. Apenas uma UP (5%), pertencente a Categoria I, foi visitada em 1987 pelo pastor do Colégio Adventista do 7^o Dia para discutir problemas desta natureza. Essa situação pode ser um indicador de que os órgãos públicos não têm dado a devida atenção às populações rurais no que se refere à saúde e à educação. Entre tais órgãos públicos, incluem-se as Secretarias de Saúde e Educação do Município de Lavras, bem como a própria EMATER que, através de seus programas de Bem-Estar Social, procura atuar nas áreas de saúde e educação. Como esses órgãos públicos são executores de políticas, a explicação para o fato de não se ter dado a devida atenção a estes problemas deve ser também buscada junto às instâncias superiores, responsáveis pela formulação dessas políticas. Esse estudo não possui informações que permitam o aprofundamento dessa análise. No entanto, as constatações nele efetuadas mostraram a relevância do tema para futuras pesquisas.

Os produtores rurais de Itirapuã, em sua maioria, viam o Sindicato Rural como um órgão responsável pela solução dos problemas relacionados com a saúde dos seus associados. Assim, as discussões sobre este tema serão complementadas, mais à frente, quando for analisada a variável associativismo rural.

- Crédito Rural

A política de Crédito Rural, estabelecida pelo Decreto nº 58380 de 10 de maio de 1966, visava fornecer recursos financeiros, com juros subsidiados, para os produtores rurais a fim de viabilizar a modernização da agricultura brasileira DELGADO (1985), MULLER (1986), SORJ & WILKINSON (1983) e SORJ (1980). Atualmente os juros não são mais subsidiados e muitos produtores não utilizam mais este benefício.

Só dois (10%) dos produtores rurais da localidade de Itirapuã usaram Crédito Rural no agrícola de 1987/88. Eles representavam 100% de produtores da Categoria IV, demonstrando que os empresários capitalistas tinham maior acesso a este benefício institucional. Estes créditos foram obtidos junto ao Banco do Brasil, visando financiar atividades agrícolas tais como: milho, café, arroz e feijão. Os outros dezoito produtores (90% dos entrevistados) das demais categorias de UPs não usaram Crédito Rural no referido ano agrícola, uma vez que consideraram não ter condições de arcar com a responsabilidade da incerteza dos juros cobrados sobre os empréstimos.

Quatro entrevistados (dois produtores da Categoria I, um produtor da Categoria II e um produtor da Categoria III), que representavam 20% dos produtores da amostra, declararam ter utilizado Crédito Rural em anos anteriores.

Os indicadores relacionados com o "acesso aos benefícios institucionais" mostraram que os empresários capitalistas (Categoria IV), seguidos dos empresários familiares (Categoria III), tinham maior acesso aos benefícios institucionais do que os produtores camponeses (Categoria I).

Essa situação confirma, a nível da localidade de Itirapuã, as tendências observadas pelos estudos sobre a modernização da agricultura, conduzidos nas últimas décadas: os benefícios oriundos do completo institucional da sociedade tendem a se concentrar nos produtores capitalizados.

(iii) Associativismo rural

A participação em associações formais e o envolvimento em atividades grupais estão indicados no Quadro 12.

QUADRO 12 - Categorias de produtores e participação em associações formais e informais, Itirapuã - 1987/88

PARTICIPAÇÃO	CATEGORIAS DE PRODUTORES										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V(N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Sindicato	6	67	2	100	3	100	2	100	3	75	16	80
Cooperativa	-	-	1	50	1	33	2	100	1	25	5	25
Outras associações formais	-	-	-	-	-	-	2	100	1	25	3	15
Atividades em grupo	-	-	-	-	-	-	2	100	-	-	2	10

FONTE: Dados da pesquisa.

Observa-se, neste quadro, que dezesseis produtores (80% dos entrevistados) eram associados ao Sindicato Rural (Sindicato Patronal), cinco produtores (25%) à Cooperativa Agrícola Alto Rio Grande, três entrevistados (15%) pertenciam a outras associações formais (por exemplo, profissionais e de criadores) e apenas 2 produtores (10%) declaram ter participado de atividades grupais: venda da produção em grupo, compra de insumos e divisão de custo

de carroto. Os produtores classificados na Categoria I foram os que apresentaram menores percentagens de filiação às organizações formais, sendo que seis deles (67%) eram membros do Sindicato Rural. Em contraposição à situação desta categoria, tem-se a Categoria IV, onde todos os seus membros eram filiados à Cooperativa, ao Sindicato Rural e a outras associações formais, bem como, haviam participado de atividades grupais.

- Sindicalismo

O Sindicato Patronal foi, entre as organizações formais, a associação que possuía o maior número de filiados na localidade de Itirapuã (Quadro 12). No entanto, as idéias que a maioria dos produtores expressaram sobre o que seria para eles um sindicato (Quadro 13) não correspondiam (a defesa dos seus interesses como membros de uma categoria profissional específica), a essência dos objetivos de uma organização desta natureza. Assim, a filiação destes produtores ao sindicato era motivada por outros fatores.

O sindicato era, para a maioria dos produtores entrevistados (60%), uma instituição que fornecia assistência médico-odontológica ao produtor, à sua família e aos seus empregados (Quadro 13). Havia, dessa forma, a sobreposição das funções do FUNRURAL com as funções do sindicato. Esta sobreposição de funções decorria do fato de serem as guias para consultas médicas e internação hospitalar expedidas na sede do sindicato na cidade de Lavras, onde também eram prestados os serviços odontológicos que o sindicato oferecia aos seus

associados. Para muitos produtores a filiação ao sindicato era, na realidade, a única oportunidade que possuíam para ter acesso a esses serviços. Provavelmente, seja por esta razão que a totalidade dos produtores da Categoria I tenha definido sindicato como uma instituição que lhe fornecia assistência médico-odontológica.

QUADRO 13 - Categorias de unidades de produção e idéias sobre sindicato rural, Itirapuã - 1987/88

IDÉIAS SOBRE SINDICATO	CATEGORIAS DE UNIDADES DE PRODUÇÃO										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Instituição que fornece assistência médico-odontológico ao produtor, a sua família e aos empregados	9	100	1	50	2	67	-	-	-	-	12	60
Representação dos interesses do produtor e solução de problemas	-	-	-	-	-	-	2	100	2	50	4	20
Instituição de apoio ao produtor	-	-	1	50	-	-	-	-	1	25	2	10
Não respondeu	-	-	-	-	1	33	-	-	1	25	2	10

FONTE: Dados da pesquisa.

As idéias mais elaboradas sobre sindicato foram apresentadas por dois produtores da Categoria IV e dois produtores da Categoria V. Esses produtores percebiam esta instituição como um "órgão de representação dos interesses dos associados nas questões trabalhistas", "como representantes dos seus interesses nas negociações com entidades públicas" e como órgão que os "ajudavam a solucionar problemas de natureza fiscal, trabalhista e técnico-agronômica" (Quadro 13). Um produtor da

Categoria II e um produtor da Categoria V foram genéricos na apresentação de suas idéias, considerando sindicato como "uma instituição de apoio ao produtor" sem, contudo, especificar a natureza desse apoio (Quadro 13). Um produtor da Categoria III e um produtor da Categoria V não expressaram as suas idéias sobre o que seria para eles um sindicato .

Entre os dezesseis produtores (80% dos entrevistados) que eram sindicalizados dez (quatro produtores da Categoria I, dois produtores da Categoria II, dois produtores da Categoria III, um produtor da Categoria IV e um produtor da Categoria V) declararam comparecer às reuniões convocadas pela diretoria e seis (dois produtores da Categoria I, um produtor da Categoria III, um produtor da Categoria IV, dois produtores da Categoria V) declaram não comparecer, justificando, assim, suas ausências: "falta de tempo", "não gosta do "pessoal" do sindicato", "era filiado recentemente e este tipo de reunião não lhe havia despertado interesse", "o produtor somente era convocado para votar e nunca para participar de reuniões".

Dos dez associados que compareciam às reuniões convocadas pela diretoria do sindicato, seis deram opiniões e sugestões sobre:

- "Possibilidade de ampliar a assistência médica em outras cidades, como por exemplo Belo Horizonte";
- "Formas de melhorar a assistência aos produtores";
- "Problemas ligados à pecuária, como por exemplo preço do leite";
- "Defesa dos produtores rurais";
- "Prestação de contas";

- "Ajuda ao produtor rural".

Os outros quatro (dois produtores da Categoria I, um produtor da Categoria II, um produtor da Categoria III) não opinaram e nem apresentaram sugestões por não "verem necessidade", por considerarem que "não sabiam falar direito", "não gostavam de dar opiniões" ou, ainda, "porque nas reuniões não faziam perguntas diretamente a ele". As justificativas apresentadas por tais produtores indicaram que alguns deles se sentiam inferiorizados perante os demais integrantes da instituição.

Dos quatro produtores que não eram sindicalizados (20% dos entrevistados), três pertenciam à Categoria I e um da Categoria V. Quando esses produtores foram indagados se a associação ao sindicato não poderia trazer-lhes benefícios um produtor da Categoria I disse que sim, que inclusive já tinha sido filiado mas "teve que se transferir para o INPS por causa de doença". Essa colocação reforça a sobreposição das funções do sindicato com as funções do FUNRURAL, anteriormente observada. Para esse produtor, como para os demais produtores da Categoria I, era o Sindicato que prestava serviços médicos hospitalares e não o FUNRURAL. Para o produtor em questão, ele "se transferiu" para o INPS visando uma melhor aposentadoria e por considerar que o INPS possuía mais convênio com os hospitais da cidade do que o FUNRURAL.

Os outros dois produtores da Categoria I disseram que a associação ao sindicato não lhes traria benefícios pois: "cuidava sozinho do sítio e morava na cidade"; "tinha INPS e por isto não

via benefício em ser membro do sindicato". O produtor da Categoria V, que também não era associado ao sindicato, considerou que a sua filiação a essa organização não lhe traria benefícios, uma vez que "não era produtor, apenas tinha um sítio na localidade e não possuía empregados".

Em síntese, a maioria dos produtores entrevistados definiu sindicato como uma instituição que fornecia assistência médico-odontológica ao produtor, à sua família e aos seus empregados. Esta idéia estava associada aos serviços odontológicos que o Sindicato Patronal de Lavras prestava aos seus associados e por ser esse sindicato o articulador dos convênios do FUNRURAL com os hospitais da cidade. Essa idéia reflete o papel que o sindicato desempenhava para esses produtores, principalmente para os produtores camponeses (Categoria I), sendo que para alguns o "sindicato" era percebido como o único meio de acesso a esses serviços. Os produtores da Categoria IV, classificados como empresários capitalistas, atribuíam mais funções ao sindicato (representação dos interesses dos produtores nas questões trabalhistas, nas negociações com entidades públicas e na solução dos problemas fiscais, técnicos etc). As funções que esses produtores atribuíam ao sindicato podem ser reflexos da forma de organização do trabalho nas empresas capitalistas (assalariamento) e da natureza complexa das relações que tais unidades passaram a ter com o setor urbano-industrial. A título de esclarecimento, deve-se observar que no município de Lavras não existia Sindicato de Trabalhadores Rurais.

- Cooperativismo

As idéias manifestadas pelos entrevistados sobre o que seria para eles uma cooperativa estão apresentadas no Quadro 14.

QUADRO 14 - Categorias de unidades de produção e idéias sobre cooperativa, Itirapuã - 1987/88.

IDÉIAS SOBRE COOPERATIVA	CATEGORIAS DE UNIDADES DE PRODUÇÃO										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Loja que vende insumos a melhores preços e a prazo	-	-	1	50	2	67	-	-	1	25	4	20
Organização de prestação de serviços ao produtor	-	-	1	50	1	33	1	50	1	25	4	20
Associação que comercializa a produção do associado	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Instituição que defende os interesses do produtor	1	11	-	-	-	-	1	50	-	-	2	10
Associação que distribue igualmente os encargos e vantagens	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25	1	5
Instituição que não visa lucro	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25	1	5
Organização que atende somente os interesses dos grandes produtores	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Casa comercial como outra qualquer	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Não sabe	3	33	-	-	-	-	-	-	-	-	3	15

FONTE: Dados da pesquisa.

As idéias predominantes foram aquelas que se relacionavam com o caráter instrumental dessas associações ou, em outras palavras, relacionavam-se com os serviços potenciais que a cooperativa poderia oferecer aos associados: venda de insumos a melhores preços e a prazo (20%); organização de prestação de serviços aos produtores (20%); comercialização da produção dos associados (10%). Foram poucos os produtores, (10%) que ao manifestarem suas idéias sobre o que seria uma cooperativa, apontaram fatores relacionados à natureza associativa dessa organização e o papel que elas poderiam desempenhar no novo padrão de articulação campo-cidade (Quadro 14). Mesmo assim, as idéias articuladas por esses produtores foram genéricas do tipo "instituição que defende o interesse do produtor". Em outros casos, as expressões "loja" e "casa comercial" foram empregadas no lugar de organização, sociedade ou associação de produtores, o que poderia demonstrar o distanciamento que existia entre a sociedade cooperativa e o produtor. Em algumas respostas o uso da expressão "casa comercial" era acompanhada dos pronomes "outra" e "qualquer" ("casa comercial como outra qualquer"), o que poderia ser interpretado como atitude negativa para com a cooperativa. Atitude dessa natureza e manifestada de forma mais incisiva foi também identificada nas respostas que diziam ser a cooperativa "uma organização que atende somente os interesses dos grandes produtores" (10%). As outras idéias manifestadas pelos entrevistados definiam cooperativa como "associação que distribui igualmente os encargos e vantagens" (5%) e "instituição que não visa lucro" (10%), as quais continham significados vagos sobre o que

seria uma cooperativa. Três produtores (15%) declararam não ter idéias precisas do que seria cooperativa.

Cinco produtores (25%) declararam que eram associados a uma cooperativa e que compareciam a reuniões e assembléias convocadas pelos diretores dessa associação. Desses, quatro declararam apresentar sugestões sobre o tema em pauta. O outro produtor que declarou comparecer às assembléias pertencia à Categoria V, havia se associado à cooperativa recentemente e, por esse motivo, não se sentia seguro para participar das discussões. Nenhum produtor camponês era associado a uma cooperativa. Essa situação era similar a situação do cooperativismo em outras regiões do país, uma vez que as cooperativas não cumpriam sua finalidade primordial de prestar serviços igualitários a todos os associados pois, como observa RIOS (1987), os princípios do cooperativismo não passam de mera formalidade.

Observa-se no Quadro 15 que, entre os quinze produtores (75% dos entrevistados) que não eram associados à cooperativa, dez (67%) acreditavam que a associação não poderia trazer-lhes benefícios. Os motivos que apontaram para justificar esse ponto de vista foram: a produção que obtinham em suas UPs era pequena; os preços dos insumos vendidos pela cooperativa existente em Lavras não eram compensadores; havia sido cooperado e não viu grandes vantagens; vendia leite para o laticínio e comprava na cooperativa sem ser sócio. Outros cinco produtores (33%) que não eram associados à cooperativa acreditavam que a associação poderia trazer-lhes benefícios. No entanto, os motivos que

apontaram para justificar o fato de não se terem ainda associado foram semelhantes às justificativas apresentada pelos produtores que não viam vantagens em se tornar membros de uma cooperativa: faltavam-lhes oportunidade; vendiam leite para o laticínio; a produção em suas UPs era pequena.

QUADRO 15 - Categorias sócio-econômicas e associação à cooperativa, Itirapuã - 1987/88.

A ASSOCIAÇÃO A COOPERATIVA PODE TRAZER BENEFÍCIOS?	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=1)		III (N=2)		IV (N=0)		V (N=3)		(N=15)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Sim	4	44	-	-	-	-	-	-	1	33	5	33
Não	5	56	1	100	2	100	-	-	2	67	10	67

FONTE: Dados da pesquisa.

Tais considerações, aliadas às idéias que os entrevistados expressaram sobre o que para eles constituía uma sociedade cooperativa, indica que: (a) a noção sobre cooperativa, manifestada por alguns produtores, acentuaram o caráter instrumental do cooperativismo e mesmo assim, esse caráter foi vago; (b) outros produtores declararam não ter idéias precisas sobre o que seria cooperativa; (c) existiam entre os produtores entrevistados uma atitude negativa em relação a essa associação. Tais constatações contrastam com o fato de existir no município de Lavras uma cooperativa de produtores que opera a quase 40 anos. Assim, torna-se intrigante que tão longo período de operação não foi suficiente para difundir as idéias do que constitui uma sociedade cooperativa e suas potencialidades como

um possível meio de barganha e reivindicação, capaz de permitir que os produtores desse município de adaptassem a um novo padrão de integração rural-urbano.

Pode-se questionar que a exposição de idéias sobre o que é cooperativa seja uma tarefa difícil para os produtores pelas razões mais diversas, entre as quais a do baixo nível educacional. Todavia, esse não foi o único fator em que se baseou a discussão sobre cooperativismo neste estudo e os seus resultados não constituem "achados" isolados. Pesquisas conduzidas também no sul de Minas, como a de ALENCAR (1986), chegaram a conclusões semelhantes. Além do mais, como será discutido na seção 3.3. deste capítulo, somente dois produtores empresariais apontaram a cooperativa como um possível meio para solução dos problemas que enfrentavam no desenvolvimento de suas atividades agropecuárias, demonstrando que, mais uma vez, essa associação não era percebida pela maioria dos produtores entrevistados como um meio que lhes permitissem adaptar ao novo padrão de integração rural-urbana. É bem verdade que temas dessa natureza devam merecer estudos mais aprofundados. Mas, certamente, tais estudos deverão ter, nas suas preocupações centrais, as formas de interação que se estabelecem entre cooperativas e associados e se as idéias que os produtores possuem sobre essas associações são reflexos dessas formas de interação. A seguir serão discutidas outras formas de associativismo de caráter menos formalizado, as atividades em grupo.

- Atividades em grupo

Somente os dois produtores da Categoria IV, empresários capitalistas, declararam participar de atividades em grupo (Quadro 12). Essas atividades relacionavam-se com a compra em conjunto com outros produtores, de insumos, máquinas e equipamentos, comercialização da produção e divisão dos custos de carreto. Os objetivos das atividades em grupo eram redução dos custos de produção, e dos investimentos e obtenção de melhores preços para os produtos comercializados. Consideravam, também, que as atividades em grupo proporcionavam oportunidades para trocarem idéias e obterem novas informações. Eles declararam que estavam satisfeitos com as operações efetuadas em grupo e que estavam dispostos a repetí-las sempre que fossem necessárias. Segundo informações prestadas por um produtor, a compra em conjunto de insumos permitiu que ele e seus companheiros adquirissem adubo em maior quantidade fora do município a um preço 30% inferior ao praticado no mercado de Lavras. A combinação da atividade em grupo era feita da seguinte forma:

1^o caso - um produtor contrata o carreto para o grupo, depois o valor é dividido entre eles;

2^o caso - reúnem-se dois ou mais produtores que precisam de um mesmo insumo, para fazer uma compra maior, um destes assume a responsabilidade de comprar, combinar o pagamento e a entrega. Se a compra for de uma máquina ou equipamento, fica estabelecido que não pode ser emprestado para terceiros;

3^o caso - quando o preço do produto não é compensador para se comercializar em pequena quantidade, os produtores juntam

seus produtos para oferecer a um único comprador, conseguindo assim, melhores preços e maiores facilidades de transportes.

As operações em grupo constituem, deste modo, manifestações não formalizadas de cooperação, desenvolvida pelos produtores para melhor se adaptarem às relações de fornecedor e consumidor que mantêm com o setor urbano-industrial, reduzindo custos e conseqüentemente ampliando lucros.

A maioria dos entrevistados (90%) não participava de operações em grupo (Quadro 12), apesar das vantagens apontadas pelos produtores da Categoria IV. Onze entrevistados consideraram ser difícil para os produtores desenvolverem essas atividades (Quadro 16) e essa dificuldade, pelo menos em parte, decorria da expectativa que possuíam do comportamento dos outros produtores e da falta de informação sobre a organização e o funcionamento dos grupos, como por exemplo:

- "É difícil trabalhar junto" ; "falta acordo [união] entre as pessoas" ; "mistura muito os negócios e acaba em desentendimento";
- "Ninguém faz isto na região" ; "não temos um modelo para seguir";
- "Cada um tem o interesse diferente, tem sua pequena produção e pensa de um jeito diferente";
- "A EMATER vem tentando trabalhar assim aqui perto e não está dando certo".

QUADRO 16 - Categorias sócio-econômicas e atividades em grupo, Itirapuã - 1987/88.

É DIFÍCIL DESENVOLVER ATIVIDADES EM GRUPO?	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=18)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Sim	6	67	1	50	2	67	-	-	2	50	11	61
Não	3	33	1	50	1	33	-	-	2	50	7	39

FONTE: Dados da pesquisa.

Sete produtores consideraram que o desenvolvimento de atividades em grupo pelos produtores de Itirapuã não seria difícil (Quadro 16) e apontaram os seguintes motivos pelos quais eles não participaram dessas atividades:

- "A produção é pequena, portanto as compras de insumos e as vendas de produtos são também pequenas";
- "Na região ninguém faz isto e falta alguém para encabeçar, para unir o pessoal";
- "Falta de oportunidade, mas que a união faz a força, isto faz mesmo;
- "Falta de interesse porque não me dedico só ao sítio".

A falta de informação, a expectativa (imbuída do sentimento de desconfiança) quanto ao comportamento dos outros produtores, a visão ou sentimento de que lhes falta liderança (alguém que os guie ou "encabeçem", o que pode estar relacionado com o sentimento de impotência ou incapacidade para a solução de problemas que enfrentam no desenvolvimento de suas atividades agropecuárias, como será observado na seção 3.3. deste capítulo) ou o fato de possuírem propriedades com o objetivo de recreação

foram fatores apontados por alguns produtores para justificarem o não envolvimento nos grupos de compra e venda em comum.

No caso específico dos produtores da Categoria I e II, a "não informação" e a "expectativa que nutriam sobre o comportamento dos outros produtores" foram os fatores apontados com maior frequência para justificar a não participação nas atividades desenvolvidas em grupo. A desconfiança em relação à conduta de outros produtores os predispunha a uma atitude de não participar de atividades coletivas que envolvessem dinheiro. Estudos conduzidos por ALENCAR (1986) e TROMBETA (1989), também realizados no sul de Minas, mostraram que a não predisposição dos pequenos produtores para participarem de atividades em grupo vinha sempre acompanhada de histórias sobre experiências não bem sucedidas que reforçavam atitudes dessa natureza. No entanto, essas considerações não devem ser entendidas como uma "explicação acabada" do não envolvimento dos produtores camponeses nas operações do tipo compra e venda em grupo. Tais considerações são formuladas a partir das evidências disponíveis e levantadas por esse estudo que, embora encontre apoio em outras pesquisas, não devem ser tomadas como suficientes para explicar o fenômeno em questão.

Quanto às formas de ajuda mútua, as informações contidas no Quadro 17 indicam que 40% dos entrevistados, sendo seis da Categoria I e dois da Categoria II, afirmaram ser comum na localidade de Itirapuã um produtor ajudar o outro no desenvolvimento de atividades agropecuárias, principalmente através da troca de dias de serviço. Inclusive todos eles,

trocaram dias de serviços com outros produtores da localidade no ano agrícola de 1987/88. Dez entrevistados (50%), incluindo todos os produtores da Categoria III e IV, disseram que essa forma de ajuda mútua já não era mais usual em Itirapuã, em decorrência dos seguintes motivos:

- " Tanto os patrões quanto os empregados estão sempre ocupados, não têm tempo";
- " Os produtores são muito desunidos, cada um trabalha para si e não se preocupa com os outros";
- " A mecanização tornou tudo mais fácil; há pouca gente na roça".

QUADRO 17 - Categorias de produtores e ajuda mútua, Itirapuã - 1987/88.

E' COMUM A AJUDA MÚTUA?	CATEGORIAS DE PRODUTORES										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Sim	6	67	2	100	-	-	-	-	-	-	8	40
Não	3	33	-	-	3	100	2	100	2	50	10	50
Não sabe	-	-	-	-	-	-	-	-	2	50	2	10

FONTE: Dados da pesquisa.

Através dessas declarações, pode-se observar que entre os motivos apontados pelo não uso da "troca de dias de serviços" encontra-se fatores relacionados com a capitalização do processo produtivo e conseqüente mudança nas relações de produção no campo. Pode-se inferir que a penetração do modo capitalista de produção em Itirapuã está destruindo antigas formas de ajuda mútua. A destruição das antigas formas de solidariedade faz, em

contrapartida, emergir novas formas de cooperação entre os produtores empresariais, que buscam ampliar os seus rendimentos nas relações de fornecedor e consumidor que mantêm com o setor urbano-industrial. Este parece ser o sentido que os produtores da Categoria IV atribuem às operações de compra e venda que realizam em grupo.

Dois produtores da Categoria V (Quadro 17) declararam que não sabiam informar se a ajuda mútua era uma prática comum entre os produtores da localidade de Itirapuã, pois haviam adquirido suas propriedades recentemente, não conheciam bem as tradições dessa localidade e os seus produtores.

Recapitulando, nesta seção foi efetuada a caracterização sócio-econômica das unidades de produção localizadas em Itirapuã, sendo identificadas cinco tipos de UPs. Em seguida, discutiu-se sobre o processo de integração entre as unidades identificadas e o setor urbano-industrial, tendo como referência as variáveis formas de comercialização, acesso aos benefícios institucionais e associativismo rural. Na próxima seção será discutida a situação econômica das UPs.

3.2. Situação econômica das UPs

A situação econômica das unidades de produção agropecuárias foi identificada através da estimativa do custo da produção agregada de cada UP, comparado com a renda total da mesma (VBPA)^{8/}. O Quadro 18 apresenta a situação econômica das unidades de produção em cada uma das cinco categorias de

produtores identificadas. Os dados apresentados, neste quadro, demonstram que a situação econômica dos empresários capitalistas e familiares (Categoria IV e Categoria III) era, em seu conjunto, melhor que a situação dos camponeses (Categoria I). Sete (78%) UPs da Categoria I tinham prejuízos reais pois a receita total era menor que os custos operacionais totais. O restante das UPs dessa categoria (22%) possuía resíduos positivos, uma vez que a receita total era maior que os custos operacionais totais, porém menor que os custos totais.

QUADRO 18 - Categorias de produtores e situação econômica das UPs, Itirapuã - 1987/88.

SITUAÇÃO ECONOMICA	CATEGORIAS DE PRODUTORES										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Prejuízo Real	7	78	1	50	1	33	-	-	2	50	11	55
Resíduos posi- tivos	2	22	1	50	1	33	1	50	2	50	7	35
Lucro super- normal	-	-	-	-	1	33	1	50	-	-	2	10

FONTE: Dados da pesquisa.

Uma UP da Categoria II (50%) apresentou resíduos positivos e a outra UP (50%) prejuízo real. A situação econômica das três UPs da Categoria III apresentou as seguintes características: uma UP possuía lucro supernormal indicando neste caso, que sua receita total era maior que os seus custos totais; em uma UP foram detectados resíduos positivos e a outra UP

apresentou prejuízo real. Na Categoria IV, uma UP (50%) possuía resíduos positivos e a outra lucro supernormal. Duas UPs (50%) da Categoria V apresentaram prejuízos reais e as UPs restantes resíduos positivos (Quadro 18).

Considerando o conjunto das UPs estudadas, observou-se as seguintes situações:

a) onze (55%) UPs apresentavam prejuízos reais e a tendência, neste caso, seria o abandono das atividades nelas desenvolvidas;

b) sete (35%) possuíam resíduos positivos, significando que os titulares dessas UPs deveriam procurar explorações alternativas melhores a longo prazo;

c) duas (10%) UPs possuíam lucros supernormais, indicando que existiam nessas unidades meios favoráveis para capitalização e crescimento.

Entre as onze UPs que se encontravam na primeira situação, oito (73%) eram unidades do tipo camponesa (Categoria I) ou apresentavam características que se aproximavam desse tipo de unidade (Categoria II), uma (9%) era unidade do tipo empresa familiar (Categoria III) e duas (18%) eram unidades da Categoria V, onde a terra tinha como função a recreação ou o lazer dos proprietários. Com exceção das UPs da Categoria V, as demais unidades representavam para o produtor e sua família a principal fonte de trabalho, renda e, conseqüentemente, sobrevivência. Apesar dos seus baixos níveis de renda bruta, principalmente quando se tratam das UPs das Categorias I e II, estas unidades comercializavam parte da produção que obtinham e, na maioria dos

casos, essa parte representava mais de 50% do valor da produção. Em função dos baixos níveis de investimento, sobretudo nas categorias I e II, a produção comercializada nessas UPs poderia ser tomada como resultado de sobre trabalho dos seus membros ou, até mesmo, do subconsumo familiar. Em ambos os casos, tem-se aqui uma situação típica de expropriação que poderia levar a eliminação dessas unidades. Na próxima seção serão discutidos os problemas enfrentados pelos produtores.

3.3. Problemas enfrentados pelos produtores

Para enriquecer as análises feitas neste estudo buscou-se conhecer os problemas enfrentados pelos produtores rurais da localidade de Itirapuã. Os problemas apontados por estes produtores foram analisados de dois ângulos, primeiro os problemas referentes à localidade, depois, os problemas relacionados à produção.

3.3.1. Problemas referentes à localidade

Os problemas que os produtores apontaram como sendo referentes à localidade estão reunidos no Quadro 19. Observa-se, neste quadro, que os problemas apontados com maior frequência relacionam-se com o desenvolvimento das atividades agrícolas. São eles: desequilíbrio entre preços de insumos e produtos, problemas com a comercialização do leite, falta de mão-de-obra, problemas financeiros, crise econômica e falta de incentivos à produção.

QUADRO 19 - Categorias de UPs e problemas referentes à localidade,
Itirapuã - 1987/88.

PROBLEMAS	CATEGORIAS DE UPs										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Desequilíbrio entre preços de insumos e produtos	2	22	-	-	1	33	1	50	1	25	5	25
Comercialização do leite	1	11	-	-	2	67	-	-	-	-	3	15
Falta de mão-de obra	1	11	1	50	-	-	-	-	-	-	2	10
Financeiros	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Crise econômica e falta de incentivos	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Precariedade do sistema médico/hospitalar	-	-	1	50	-	-	1	50	-	-	2	10
Precariedade do sistema viário e de comunicação	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Educação	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Adoção de tecnologia	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Desunião dos produtores	-	-	-	-	1	33	-	-	-	-	1	5
Não sabe	-	-	-	-	-	-	-	-	3	75	3	15

FONTE: Dados da pesquisa.

Isto significa que estes produtores estão mais preocupados com as suas UPs do que com a localidade como um todo, uma vez que estes problemas estão mais relacionados ao produtor do que à localidade. Em seguida vinham os problemas ligados à precariedade do sistema médico-hospitalar, viário e de comunicação; falta de escolas de 5^a a 8^a séries (educação); baixo nível de adoção de tecnologia e; desunião dos produtores.

Estes problemas que envolvem a localidade demonstraram que apesar de Itirapuã estar bem próxima à sede do município os produtores não tinham acesso aos serviços de saúde, transporte, comunicação, educação e assistência técnica.

Os dois produtores da Categoria IV (empresários capitalistas) foram os que apontaram a maior parte dos problemas referentes à localidade. A maioria dos produtores das demais categorias apontaram problemas relacionados com as atividades agrícolas.

As causas dos problemas referentes à localidade, apontadas pelos produtores, indicadas no Quadro 20, demonstram que dez produtores (50% dos entrevistados), posicionado nas diferentes Categorias de UPs, acreditavam que a falta de planejamento e de apoio governamental, tanto a nível regional quanto nacional, geravam os problemas: desequilíbrio entre preços de insumos e produtos; falta de dinheiro (financeiro); crise econômica e falta de incentivos à produção; precariedade dos sistemas médico-hospitalar, viário e de comunicação. Três produtores da Categoria I (15% dos entrevistados) afirmaram que os baixos preços dos produtos agrícolas causavam problemas

financeiros, o que impedia os produtores de pagarem melhores salários aos trabalhadores e provocava falta de mão-de-obra.

QUADRO 20 - Categorias sócio-econômicas e causas dos problemas referentes à localidade, Itirapuã - 1987/88.

CAUSAS	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Falta de apoio governamental (planejamento)	4	44	1	50	2	67	2	100	1	25	10	50
Preços baixos para os produtos	3	33	-	-	-	-	-	-	-	-	3	15
Interesse pela cidade	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Salários baixos e distância das UPs	-	-	1	50	-	-	-	-	-	-	1	5
Comodismo dos produtores	-	-	-	-	1	33	-	-	-	-	1	5
Baixo índice de alfabetização	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Ter um só laticínio	-	-	-	-	1	33	-	-	-	-	1	5
Poucos estudantes moram aqui	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Não sabe	-	-	-	-	-	-	-	-	3	75	3	15

FONTE: Dados da pesquisa.

O interesse pela cidade, os salários baixos e a distância das UPs foram apontados como causa da falta de mão-de-obra pelos produtores das Categorias I e II. A desconfiança na ação dos seus pares, como foi colocada na seção 3.13 (Atividade

em Grupo), expressa pelos entrevistados como comodismo e desinteresse, dificultava a união dos produtores e, conseqüentemente, o trabalho em grupo. Um produtor da Categoria IV apontou o baixo índice de alfabetização como causa do baixo nível de adoção de tecnologia na localidade. Como em Itirapuã só tinha um laticínio isto provocava problemas quanto à comercialização do leite na visão de um produtor da Categoria III. Com relação ao problema da educação (falta de escola), um produtor da Categoria I afirmou que ele ocorria porque os estudantes e suas famílias em vez de reivindicarem escolas para a localidade, mudavam para as cidades vizinhas para estudar.

As possíveis soluções que os produtores apontaram para estes problemas estão no Quadro 21. Observa-se, neste quadro, que a solução apontada com maior frequência por doze produtores (60% dos entrevistados), posicionados nas diferentes Categorias de UPs, foi o apoio governamental. Para eles, este apoio dar-se-ia no sentido de elevar os preços dos produtos agropecuários, abaixar os preços dos insumos e melhorar a assistência aos produtores. Assim, as ações dos governos municipal, estadual e federal eram percebidas como os únicos meios capazes de solucionar os problemas de: desequilíbrio de preços; falta de dinheiro (financeiro); falta de mão-de-obra; crise econômica; precariedade dos sistemas médico-hospitalar, viário e de comunicações.

QUADRO 21- Categorias de produtores e possíveis soluções para os problemas referentes à localidade, Itirapuã - 1987/88.

POSSÍVEIS SOLUÇÕES	CATEGORIAS DE PRODUTORES										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Apoio governamen- tal	7	78	1	50	2	67	1	50	1	25	12	60
Vender leite pa- ra terceiros	1	11	-	-	1	33	-	-	-	-	2	10
União (orienta- ção de pessoa experiente)	-	-	1	50	1	33	-	-	-	-	2	10
Investir em ex- tensão	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Incentivar a competição	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Cooperativismo	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Buscar e levar os trabalhadores	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Não sabe	-	-	-	-	-	-	-	-	3	75	3	15

FONTE: Dados da pesquisa.

Outras possíveis soluções apontadas com menor frequência foram: vender leite para outros laticínios ou para a cooperativa visando melhores preços; alguém experiente poderia orientar os produtores para eles e unirem; investir em extensão para estimular os produtores a adotarem novas tecnologias; incentivar a competição comercial a fim de reduzir o preço dos insumos; estimular o cooperativismo para facilitar a comercialização dos produtos; buscar e levar os trabalhadores que moram na cidade para diminuir os problemas de falta de

mão-de-obra.

Observa-se, ainda no Quadro 21, que dois produtores (10%), sendo um da Categoria II e um da Categoria III, apontaram a união dos produtores como um meio de solucionar problemas, apesar deles não participarem de atividades em grupo como foi visto anteriormente. O produtor da Categoria III, que era filiado à cooperativa, afirmou que comercializar o leite através da cooperativa poderia ser uma solução, mas que vendia o leite para o laticínio da localidade porque era mais perto, o que facilitava o carreto, mas que se os produtores se unissem para entregá-lo à cooperativa, eles sairiam lucrando.

3.3.2. Problemas relacionados à produção

Os problemas relacionadas à produção que foram apontados pelos produtores de Itirapuã encontram-se no Quadro 22. Neste quadro observa-se que o principal problema apontado por seis (30% dos entrevistados) produtores desta localidade foi o desequilíbrio entre os preços dos insumos e dos produtos. Este problema foi apresentado com maior frequência em todas as categorias de UPs, demonstrando que a política econômica do país desestimula os produtores a aumentarem sua produção, independentemente deles serem camponeses, empresários familiares ou capitalistas, pois, consideravam que o preço de venda do produto ao intermediário era, geralmente inferior ao custo de produção. O problema falta de máquinas e equipamentos agrícolas foi apontado por quatro produtores (20% dos entrevistados), sendo três da Categoria I e um da Categoria III. Isto mostrou que os camponeses

e alguns empresários familiares não tinham e ainda condições de se beneficiarem do processo de modernização da agricultura.

QUADRO 22 - Categorias de UPs e problemas relacionados à produção, Itirapuã - 1987/88.

PROBLEMAS	CATEGORIAS DE UPs										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Desequilíbrio entre preços de insumos e produtos	1	11	1	50	2	67	1	50	1	25	6	30
Falta de máquinas e equipamentos	3	33	-	-	1	33	-	-	-	-	4	20
Ausência da propriedade	1	11	-	-	-	-	1	50	1	25	3	15
Financeiro	1	11	1	50	-	-	-	-	-	-	2	10
Falta de interesse dos filhos	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Tamanho das UPs	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Juros altos e sem subsídios	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25	1	5
Mão-de-obra desqualificada	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Não adaptação da família	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25	1	5
Transporte do leite	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Herdeiros	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Idade avançada	-	-	-	-	1	33	-	-	-	-	1	5

FONTES: Dados da pesquisa.

O fato de alguns produtores ficarem ausentes das suas

propriedades por que residiam na cidade, constituia um obstáculo ao desenvolvimento das atividades agropecuárias para três (15%) dos produtores entrevistados.

Outros problemas apontados com menor frequência pelos entrevistados foram os seguintes: financeiro (falta de dinheiro); falta de interesse dos filhos; o tamanho das UPs (produtores minifundiários); juros altos e sem subsídios nos financiamentos; mão-de-obra desqualificada; não adaptação da família; transporte do leite; problemas com herdeiros; problemas ligados à idade.

As causas dos problemas relacionados à produção, apontadas pelos produtores estão reunidas no Quadro 23.

QUADRO 23 - Categorias sócio-econômicas e causas dos problemas relacionados à produção, Itirapuã - 1987/88.

CAUSAS	CATEGORIAS SÓCIO-ECONÔMICAS										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Má atuação do governo	7	78	2	100	3	100	1	50	2	50	15	75
Outra atividade	-	-	-	-	-	-	1	50	1	25	2	10
Mudança	1	11	-	-	-	-	-	-	1	25	2	10
UP pequena (trabalhar p/terceiros)	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Falta de treinamento	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Abuso do laticínio	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Não respondeu	1	11	-	-	1	33	-	-	-	-	2	10

FONTE: Dados da pesquisa.

Observa-se, neste quadro, que a má atuação dos governos federal, estadual e municipal, representada por uma política irregular de preços e salários, pela falta de planejamento e pelas dificuldades encontradas quando se precisa de um empréstimo, era a causa principal dos problemas de desequilíbrio entre preços de insumos e produtos, falta de máquinas e equipamentos, falta de dinheiro (financeiro), tamanho das UPs e juros altos e sem subsídios para os financiamentos agrícolas. Esta causa foi apontada por quinze produtores (75% dos entrevistados) posicionados nas cinco categorias de UPs, sendo mais frequentes nas Categorias II, III e IV.

Outras causas dos problemas relacionados à produção, mencionadas pelos produtores foram:

- possuir atividade não agrícola (titulares de UPs das Categorias IV e V) e ter que mudar para a cidade para os filhos estudarem (titulares das UPs da Categoria I), era o que gerava o problema de ausência da UP;

- a mudança da cidade para a UP causava a não adaptação da família para um produtor da Categoria V e a mudança da UP para a cidade determinava a ausência do produtor da Categoria I;

- trabalhar para outros produtores da localidade pois suas UPs eram pequenas era o que desmotivava os filhos de dois produtores camponeses a permanecerem nas UPs;

- A inexistência de programas de treinamento ministrados por instituições de assistência técnica determinava a desqualificação da mão-de-obra da localidade, segundo um empresário capitalista;

- o abuso do laticínio causava problemas com o transporte do

leite para um produtor da Categoria I.

As possíveis soluções que os produtores apontaram para resolver os problemas relacionados à produção encontram-se no Quadro 24.

QUADRO 24 - Categorias de produtores e possíveis soluções para os problemas relacionados à produção, Itirapuã - 1987/88.

POSSÍVEIS SOLUÇÕES	CATEGORIAS DE PRODUTORES										TOTAL	
	I (N=9)		II (N=2)		III (N=3)		IV (N=2)		V (N=4)		(N=20)	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Apoio governamen- tal	5	56	1	50	2	67	1	50	3	75	12	60
Empréstimo de má- quinas	2	22	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10
Cooperativismo	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Aumentar a pro- dutividade	-	-	-	-	1	33	-	-	-	-	1	5
Treinamento	-	-	-	-	-	-	1	50	-	-	1	5
Vender p/tercei- ros ou parar de produzir	1	11	-	-	-	-	-	-	-	-	1	5
Voltar p/ a ci- dade	-	-	-	-	-	-	-	-	1	25	1	5
Não respondeu	-	-	1	50	1	33	-	-	-	-	2	10
Não sabe	4	44	-	-	-	-	-	-	-	-	4	20

FONTE: Dados da pesquisa.

Observa-se, neste quadro, que a solução apontada com maior frequência por doze produtores (60% dos entrevistados) posicionados nas diferentes categorias de UPs, foi o apoio governamental. Estes produtores acreditavam que os governos

federal, estadual e municipal poderiam adotar políticas mais estáveis capazes de eliminar o desequilíbrio de preços, poderiam ajudar resolver os problemas financeiros, a falta de máquinas e os altos custos dos financiamentos.

Outras possíveis soluções, apontadas pelos produtores foram as seguintes:

- as instituições de apoio ao setor rural poderiam emprestar ou alugar máquinas e equipamentos agrícolas a preços mais acessíveis para resolver o problema dos produtores que não têm;

- o cooperativismo em todas as atividades agrícolas e o aumento da produtividade poderia eliminar o desequilíbrio de preços, segundo um empresário capitalista e um familiar;

- um produtor da Categoria IV acreditava que os órgãos de assistência técnica poderiam resolver o problema da mão-de-obra desqualificada através de treinamento;

- um produtor da Categoria I que tinha problemas com o transporte do leite, acreditava que a solução era vender para outros compradores ou parar de produzir;

- um produtor da Categoria V, cuja família não se adaptou a vida na UP, acreditava que o melhor era voltar para a cidade;

- um produtor da Categoria II e um da Categoria IV que não residiam nas UPs não apontaram soluções para este problema;

- dois produtores camponeses não sabiam como resolver o problema de falta de interesse dos filhos em permanecer na propriedade.

As informações prestadas pelos produtores sobre os problemas enfrentados, suas causas e possíveis soluções,

demonstram que apesar de Itirapuã estar localizada em um município onde existem instituições como a Escola Superior de Agricultura de Lavras (ESAL), Fundação de Apoio ao Ensino Pesquisa e Extensão (FAEPE), Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (EPAMIG) e Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural de Minas Gerais (EMATER - MG) que podem orientar os produtores rurais, apenas os empresários capitalistas (Categoria IV) mencionaram a atuação dos órgãos de assistência técnica para resolver os problemas referentes à localidade e os problemas relacionados à produção. Isto indica que a maioria dos produtores desconhecem os serviços que podem ser prestados por estas instituições.

No entanto, mais do que isso, os problemas apontados pelos produtores, tanto a nível da localidade quanto a nível da unidade de produção, estavam, de certa forma, refletidos nas análises efetuadas sobre a situação econômica das UPs e sobre o processo de integração rural-urbana (formas de comercialização; acesso aos benefícios institucionais - assistência técnica, saúde, educação e crédito rural; associativismo rural - sindicalismo, cooperativismo e atividades em grupo). Pois, o significado que os produtores atribuíam às associações formais e informais e a sua participação nessas associações indicaram que elas não eram percebidas como meios capazes de aumentar o poder de reivindicação junto às autoridades e nem o poder de barganha nas transações comerciais que mantinham com o setor urbano-industrial. O sentimento de incapacidade, refletido na desconfiança sobre a ação dos seus pares e na falta de liderança

(alguém que os "encabecem"), representa um traço cultural que limita a participação como instrumento de adaptação aos novos padrões de relação campo-cidade e mesmo de transformação da realidade imediata representada pela vida cotidiana. Tais traços culturais impedem, assim, o desenvolvimento nesses indivíduos do poder de reivindicação e do poder de barganha, colocando-os em uma situação típica de vitimização onde a solução de seus problemas repousam em mãos mais poderosas: o governo. Diante desta realidade constatada por esta pesquisa, as ações e intervenções na localidade de Itirapuã carece de estratégias apropriadas e condizentes com os interesses dos diferentes tipos de produtores identificados e que para desenvolver e implementar estratégias desta natureza é necessário um maior intercâmbio entre pesquisadores, extensionistas e produtores. Os resultados deste estudo também indicam que os órgãos encarregados da assistência técnica e extensão rural deveriam orientar os seus trabalhos a partir de uma metodologia participativa, buscando: desenvolver entre os produtores de Itirapuã a habilidade de identificar os seus problemas, propor soluções adequadas para solucioná-los e estimular o associativismo, como um instrumento político de reivindicação e barganha.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A caracterização sócio-econômica das unidades de produção da localidade de Itirapuã, município de Lavras - MG, se deu através de um conjunto de doze variáveis analítico-descriptivas, as quais foram divididas em três grupos, assim denominados: variáveis básicas, variáveis complementares; variáveis descritivas do processo de integração rural-urbana.

As variáveis básicas que determinaram o nível de renda, grau de comercialização, valor de investimento, força de trabalho predominante e desenvolvimento de atividades fora da UP permitiram classificar as vinte UPs estudadas em cinco categorias sócio-econômicas. A Categoria I foi composta de produtores tipicamente camponeses, a Categoria II foi bastante semelhante a esta categoria mais predominava a força de trabalho contratada, a Categoria III era formada por empresários familiares e a Categoria IV por empresários capitalistas. Na Categoria V a renda dos seus titulares era predominantemente de atividade não agrícola e a principal função da terra para eles era a recreação da família.

As variáveis complementares contribuíram para a caracterização do processo de organização da produção dentro das

categorias de produtores ao indicarem o tamanho da UP, grau de diversificação, uso de recursos administrativos e importância econômica da parceria e do arrendamento de terras. A área não foi homogênea dentro das cinco categorias de UPs. A tendência de diversificação da produção nas unidades camponesas e a tendência de especialização nas empresas capitalistas não foram confirmadas em suas totalidades, principalmente quanto a diversificação das UPs camponesas. Os dados sobre o uso de recursos administrativos confirmaram as considerações formuladas, em estudos anteriores, de que eles são empregados com maior frequência nas unidades de produção do tipo empresarial. A parceria e o arrendamento de terras não foram economicamente significativas para os produtores entrevistados.

As demais variáveis, utilizadas neste estudo, visaram descrever o processo de integração das UPs com o setor urbano-industrial através da identificação dos canais de comercialização de insumos e produtos, acesso aos benefícios institucionais e formas de associativismo formal e informal. Observou-se que a maioria dos produtores entrevistados estava integrada ao setor urbano-industrial como fornecedora de alimentos e matérias-primas e como consumidora de bens industrializados. Confirmou-se, neste estudo, as considerações formuladas em outras pesquisas sobre os benefícios oriundos do complexo institucional da sociedade pois, observou-se que tais benefícios tendiam a se concentrar nas categoria de produtores mais capitalizados. Observou-se, no entanto, que as organizações formais e informais (por exemplo: cooperativas e grupos de compra e venda) desempenhavam papéis

pouco relevantes nesse processo para a maioria dos produtores. Também observou-se que o sindicato, com exceção para os produtores classificados como empresários capitalistas, era percebido como um órgão que oferecia aos seus associados assistência médico-odontológica, sendo confundido com o FUNRURAL. Isto indica que as organizações formais e informais não se configuravam, dessa forma, como instrumentos de poder de reivindicação ou poder de barganha.

Neste estudo, a análise de conteúdo mostrou que a percepção que os produtores tem dos problemas referentes à localidade e dos problemas relacionados à produção levou à afirmação de que o principal problema que os afligia era o desequilíbrio entre preços de insumos e produtos. Como a causa principal deste problema, apontada pela maioria dos produtores, estava relacionada com a ação do governo, a solução, segundo eles, só poderia vir através do apoio governamental. Assim, observou-se que eles se sentiam impotentes para a solução dos seus próprios problemas.

A identificação da situação econômica das UPs, pelo cálculo do custo da produção agregada, permitiu relacionar a rentabilidade econômica com as diferentes categorias de produtores e indicou que a maioria dos produtores desta localidade estava subsidiando suas atividades agropecuárias, principalmente os camponeses, visto que foi a categoria que apresentou um maior percentual de prejuízo real e que a tendência, neste caso, seria o abandono das atividades nela desenvolvidas. Através deste cálculo, identificou-se situações

econômicas diferenciadas dentro das categorias de produtores. Assim, sugere-se que novas pesquisas sejam realizadas à fim de relacionar rentabilidade econômica com caracterização de UPs.

Sugere-se também, que as estratégias de atuação dos órgãos de extensão rural sejam diferenciadas de acordo com as categorias de produtores e partam do conhecimento que eles têm da sua realidade e não apenas do conhecimento do extensionista. Para tanto, se faz necessário uma maior interação entre os extensionistas e os produtores da localidade. Sobretudo no que tange o pequeno produtor, estas estratégias devem ser participativas e integradas, a fim de aumentar a capacidade organizacional e reivindicativa bem como, a produtividade, a renda e conseqüentemente a qualidade de vida destes produtores. Novos estudos devem ser conduzidos no sentido de detectar as barreiras existentes a não organização dos produtores em associações formais e informais, gerando novos conhecimentos para formulação dessas estratégias.

Estas considerações indicam que a caracterização de unidades de produção aliada à identificação da situação econômica das UPs e à percepção que os produtores têm da realidade em que vivem, contribuem para o desenvolvimento teórico-prático da administração rural, visto que conseguem descrever o processo produtivo das diferentes unidades de produção e o processo de integração rural-urbana, revelando problemas que não são facilmente percebidos pelas abordagens convencionais. Quando se trabalha apenas a perspectiva econômica, desconsidera-se informações relevantes de caráter social que determinam a

"situação" do produtor, por isto, conciliar estes dois parâmetros em pesquisas torna-se fundamental para o desenvolvimento teórico-prático da administração rural.

5. RESUMO

O presente estudo teve por objetivos caracterizar as unidades de produção da localidade de Itirapuã através de um conjunto de variáveis que procura descrever o processo de organização da produção dentro dessas UPs e o processo que as integram ao setor urbano-industrial, analisar o custo de produção e estabelecer relações entre tipos de unidades de produção e rentabilidade econômica, além de, identificar, de acordo com a percepção dos produtores posicionados em diferentes categorias de UPs, os problemas enfrentados, suas causas e possíveis soluções.

Adotou-se, neste trabalho, o método de análise tabular para classificar as UPs, o modelo clássico teórico de estimação de custos de produção para identificar a situação econômica destas unidades de produção e a técnica de análise de conteúdo para diagnosticar os problemas enfrentados pelos produtores.

As vinte unidades de produção estudadas foram agrupadas em cinco categorias sócio-econômicas através do procedimento multidimensional. Observou-se, com as variáveis básicas, que as UPs se diferenciaram quanto ao nível de renda, grau de comercialização, valor de investimento, força de trabalho predominante e desenvolvimento de atividades fora da UP. As

variáveis complementares e as variáveis descritivas do processo de integração rural-urbana auxiliaram na caracterização do perfil das categorias identificadas.

Este estudo demonstrou que mesmo dentro das categorias de UPs a situação econômica é diferenciada, o que levou a sugerir que novos estudos sejam realizados a fim de relacionar rentabilidade econômica com categorização de produtores.

O presente estudo mostrou, também, que a percepção que os produtores têm da realidade em que vivem, aliada à caracterização de UPs e à identificação da situação econômica das categorias de produtores fornecem aos órgãos de extensão rural subsídios para formular estratégias diferenciadas e condizentes com as necessidades e aspirações dos titulares dos distintos tipos de unidades de produção existentes em uma mesma localidade rural.

Em síntese, este estudo conduziu a um diagnóstico global das unidades de produção, porque além de analisar o aspecto empresarial, analisou o aspecto social que direta ou indiretamente afeta o desempenho das UPs. Assim, quando se trabalha nesta perspectiva contribui-se para o desenvolvimento da administração rural, pois observa-se que o ambiente interno da UP é um reflexo das transformações ocorridas na sociedade como um todo.

6. SUMMARY

This study had as aims to characterize the farming unities (FUs) of Itirapuã village through a set of variables which tries: to describe the process of production organization within these FUs and the process by which they are aggregated into industrial-urban sector; to analyse the production cost and to establish relationships between kinds of farming unities and economical profit: identifying, according to the producers' perception placed in different categories of FUs, the problems faced with, their origins and possible solutions.

It was adopted in this work, the tabular analysis method to classify the FUs, the theoretical classical model of cost calculation to identify the economical situations of these farming unities and the content analysis technique of the to diagnose the problems faced by the producers.

The twenty farming unities studied were classified into five social-economical categories through the multi-dimensional procedure. The basic variants indicated that the FUs differentiate concerning the income level, commercialization level, value of the investment, prevailing labour force and

development of off-farming activities. The complementary variables and the descriptive variables of the rural-urban integrating process contributed to the description of the profile of the identified categories.

The study has demonstrated that the economic situations was differentiated, within a same category, which suggest that new studies should be carried out in order to relate economical profit with classification of the producers.

This study has also shown that the perception which the producers had of the reality in which they live in, allied to the characterization of FUs and identification of the economical situation of FUs provided to the agencies of rural extension elements to formulate differentiated and suitable strategies with the needs and desires of the title-holders of the different kinds farming unities in a same rural locality.

In synthesis, this study has led to a global diagnosis of the farming unities, because besides analysing the enterprise aspect has analysed the social aspect which directly or indirectly affects the performance of the FUs. Thus, when one works in this perspective one contributes to the development of the rural management, because one notices that the inner environment of the FU is a reflection of the transformations occurred in the society as a whole.

7. NOTAS

1. "Complexo agroindustrial é definido como o conjunto de processos técnico-econômicos e sociais ligados à produção agrícola, ao beneficiamento e sua transformação, à produção de bens industriais para a agricultura e aos serviços financeiros e comerciais correspondentes" (MULLER, 1982, p.81).

2. Por exemplo: MULLER (1982); PEREZ (1975); SOARES (1976); MOLINA FILHO (1977); SILVA et alii (1983); LOPES (1976); GOODMAN et alii (1985).

3. Por exemplo: ALENCAR (1986); ADAMS (1975); DELGADO (1985); FIGUEIREDO (1984); MOLINAR (1984).

4. ALENCAR (1990); OAKLEY & MARSDEN (1985); ALMEIDA (1987); GALJART (1981); VERHAGEN (1984); FREIRE (1971).

5. Maiores informações sobre custo de produção e análise da firma poderão ser encontradas em FERGUSON (1981), REIS et alii (1981), SILVA (1983), MONTEIRO (1974), REIS & ANDRADE (1984), REIS & GUIMARÃES (1986), HOFFMANN et alii (1976) entre outros.

6. No Anexo I encontra-se o modelo do cálculo de custo de produção usado para identificar a situação econômica das UPS agropecuárias.

7. Situações semelhantes foram também identificadas por ALENCAR (1986), BARAÚNA (1988) e TROMBETA (1989).

8. No Anexo II tem-se o quadro das categorias sócio-econômicas com as receitas totais, custos totais e custos operacionais totais de cada UP estudada da localidade de Itirapuã.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

01. ADAMS, D.W. **Farm growth in Brazil.** Columbus, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, The Ohio State University, 1975. 318p.
02. ALENCAR, E. **An interpretative study of the agricultural cooperative as means for farmers to adapt to the social system.** Reading, Reading Agricultural Extension and Rural Development Centre, The University of Reading, 1986. 371p. (Tese Ph.D).
03. _____. **Intervenção tutorial ou participativa: dois enfoques da extensão rural. Caderno de Administração Rural, Lavras, 2(1):23-43, jan./jun. 1990.**
04. _____. & MOURA FILHO, J.A. **Unidade de produção agrícola e administração rural. Informe Agropecuário, Belo Horizonte, 14(157):25-9, 1988.**
05. ALMEIDA, P.L. **Organização dos produtos no contexto do perímetro irrigado São Desidério/Barreira Sul, Barreiras, BA. Lavras, ESAL, 1987. 204p. (Tese MS).**

06. ANDRADE, N.S.F. de. **Estudo da utilização de diversos sistemas de mecanização agrícola em pequenas unidades de produção rural.** Lavras, ESAL, 1987. 65p. (Tese MS).
07. ANDRÉ, M.E.D.A. **A pesquisa do cotidiano escolar.** In: FAZENDA, D. **Metodologia da pesquisa educacional.** São Paulo, Cortez, 1989. p.35-45.
08. BAPTISTA, L.J. **Processos de produção e análises técnicas, administrativa, econômica e financeira da exploração de frango de corte no município de Santo Antônio do Monte - MG.** Lavras, ESAL, 1982. 94p. (Tese MS).
09. BARAUNA, F.G. **Caracterização sócio-econômica de unidades de produção: um estudo de caso no núcleo colonial JK, município de Mata de São João - BA.** Lavras, ESAL, 1988. 80p. (Tese MS).
10. BARRIDS, D.L.A. **Economia de escala e processo de produção de ovos na região Sul de Minas.** Lavras, ESAL, 1979. 80p. (Tese MS).
11. O COOPERADOR. **Tabela de valor residual.** Guaratinguetá, v. 38, p. 4, 1988.
12. CORADINE, O.L. & FREDERIQ, A. **Agricultura, cooperativismo e multinacionais.** Rio de Janeiro, Zahar, 1982. 184p.
13. CORREA, A.N. & SILVA, F.C. e. **Agricultura em grupo.** Brasília, EMBRATER, 1984. 85p.

14. CORREIA FILHO, F. & REIS, A.J. dos. Análise econômica da produção e comercialização do tomate na região do Médio Marim e município de São Luís, Estado do Maranhão. **Ciência e Prática**, Lavras, 7(2):122-35, jul./dez. 1983.
15. DELGADO, G.C. **Capital financeiro e agroindústria no Brasil**. São Paulo, INCONE/UNICAMP, 1985. 240p.
16. EVANGELISTA FILHO, J. **Processos produtivos da produção de leite do município de Lavras - MG**. Lavras, ESAL, 1979. 88p. (Tese MS).
17. FERGUSON, C.E. **Microeconomia**. Rio de Janeiro, Forense, 1981. 610p.
18. FERREIRA, L.D. **Análise técnico-econômico da produção de mandioca e comercialização de mandioca e polvilho azedo nos municípios de Conceição dos Ouros e Cachoeira de Minas**. Lavras, ESAL, 1980. 62p. (Tese MS).
19. FIGUEIREDO, V. O trabalhador rural e modernização da agricultura. **Revista Brasileira de Tecnologia**, Brasília, 15(4):12-8, jul./ago. 1984.
20. FLEURY, M.I.L **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil**. São Paulo, Global, 1983. 152p.
21. FREIRE, P. **Extensão ou comunicação?** Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1971. 93p.

22. GALJART, B. Counterdevelopment: a position paper. **Community Development Journal**, Neasden, 16(2):88-96, Apr. 1981.
23. GALTUNG, J. Data collections. In: THOMPSON, K. & TUNSTALL, J., eds. **Sociological perspectives**. Harmondsworth, Pequin Books, 1981. p518-41.
24. GONÇALVES, P. de T. **Rentabilidade e fatores sociais na suinocultura: um estudo de caso em Santa Catarina**. Lavras, ESAL, 1990. 78p. (Tese MS).
25. GOODMAN, D.E.; SORJ, B. van & WILKINSON, J. Agroindústria, políticas públicas e estruturas sociais rurais. **Revista de Economia Política**, São Paulo, 5(4):31-55, out./dez. 1985.
26. HOFFMANN, R.; ENGLER, J.J. de C.; SERRANO, D.; THAME, A.C. de & NEVES, E.M. **Administração da empresa agrícola**. São Paulo, Pioneira, 1976. 325p.
27. INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA. **Relação alfabética de propriedades e condomínios em 1980**, Lavras - MG. Brasília, 1981. 54p.
28. INFORME AGROPECUÁRIO. **Tabelas de Preços**. Belo Horizonte, v.13, n.155, p58-64, 1988.
29. KAGEYAMA, A.A. & SILVA, J.G. da. Produtividade e emprego na agricultura brasileira. In: BELLUZO, L.G. & COUTINHO, R. **Desenvolvimento capitalista no Brasil**. São Paulo, Brasiliense, 1983, p192-222.

30. LOPES, J.R.B. **Do latifúndio à empresa.** São Paulo, CEBRAP, 1976. 55p.
31. LOUREIRO, M.R.G. **Cooperativismo e reprodução camponesa.**
In:____. **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil.**
São Paulo, Cortez, 1981. p133-55
32. MACHUCA NETO, M. **Custo de produção, processamento e comercialização de sementes de soja no município de Ponta Grossa - Paraná, safra 1978/79.** Lavras, ESAL 1980. 62p.
(Tese MS).
33. MIDGLEY, J. **Community participation: history, concepts and controversies.** In:____. **Community participation social development an the state.** London, Methuen, 1986. p13-44.
34. MOLINA FILHO, J. **Classificação e caracterização sócio econômica das unidades de produção agrícola no Brasil.** In:
SEMINÁRIO DE MODERNIZAÇÃO DA AGRICULTURA, 1, Rio de Janeiro, 1977. p387-92.
35. MOLINAR, E.C.B. **O crédito rural no Brasil: relação com a modernização da agricultura e aspectos distributivos.**
Piracicaba, ESALQ, 1984. 160p. (Tese MS).
36. MONTEIRO, J. de A.; VIEIRA, G; REIS, A.J. dos. & ANDRADE, J. G. de. **Relações econômicas da exploração leiteira no município de Carrancas, MG, Ano agrícola 1969/70.**
Informativo Estatístico de Minas Gerais, Belo Horizonte, 8(106):2-32, mar. 1974.

37. MULLER, G. A Economia política do CAI. In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL**, 14, Lavras, 1986. **Anais...** ESAL, 1986. p347-67.
38. _____. Estado e classes sociais na agricultura. **Estudos Econômicos**, São Paulo, 12(2):81-94, ago./nov. 1982.
39. MURRAY, D.J. Case studies as form of enquiry. **Social Science**, London, The Open University, 1984. p165-72.
40. NOVAES, E.E. Assistência técnica e extensão rural na pequena produção. **Informe Agropecuário**, Belo Horizonte, 14(157):42-7, 1988.
41. OAKLEY, P. & MARSDEN, D. Participation and development in M.E. Brazil. **Community Development Journal**, Oxford, 15(1):10-22, Jan. 1980.
42. _____. **Approaches to participation in rural development**. Geneva, International Labour Office, 1985. 91p.
43. OLIVEIRA, C.C. de. **Análise dos fatores produtivos e relações de custo da exploração leiteira das microregiões de Cotinguiba e Nossa Senhora das Dores - Sergipe, 1978/79**. Lavras, ESAL, 1982. 51p. (Tese MS).
44. PEREZ, L.H. **Caracterização de áreas agrícolas brasileiras segundo suas formas de produção**. Piracicaba, ESALQ, 1975. 190p. (Tese MS).

45. REIS, A.J. dos & ANDRADE, J.G. de. Custos de produção da pecuária leiteira do Sul de Minas. **Revista da Fundação João Pinheiro**, Belo Horizonte, 14(1/2):59-63, jan./fev. 1984.
46. _____; VIEIRA, G. & MONTEIRO, J. de A. Análise do uso de recursos na pecuária leiteira do município de Eloí Mendes, Minas Gerais. **Revista de Economia Rural**, São Paulo, SOBER, 14(1):333-57, 1976.
47. _____ & GUIMARÃES, J.M.P. Custo de produção na agricultura. **Informe Agropecuário**, Belo Horizonte, 12(143):15-22, nov. 1986.
48. _____; VIEIRA, G.; ANDRADE, J.G. de. & GUIMARAES, J.M.P. **Economia rural: uma abordagem analítica**. Lavras, ESAL, 1981. 286p. (Apostila).
49. RIOS, G.S.L. **O que é o cooperativismo**. São Paulo, Brasiliense, 1987. 69p.
50. SCHNEIDER, J.E. Cooperativismo agrícola na dinâmica social do desenvolvimento periférico dependente: o caso brasileiro. In: LOUREIRO, M.R.G. **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil**. São Paulo, Cortez, 1981. p11-40.
51. SILVA, J.F. da.; KAGEYAMA, A.A.; ROMÃO, D.; WAGNER NETO, J.A. & PINTO, L.C.G. Tecnologia e campesinato: o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, São Paulo, 3(4):21-55, out./dez. 1983.

52. SILVA, J.G. da. O que é questão agrária. São Paulo, Brasiliense, 1982. 108p.
53. SILVA M.C. de. Análise econômica e comercialização da produção dos pequenos proprietários rurais do município de Nova Resende, Estado de Minas Gerais. Lavras, ESAL, 1983. 63p. (Tese MS).
54. SOARES, G.A.D. A questão agrária na América Latina. Rio de Janeiro, Zahar, 1976. 177p.
55. SORJ, B. van. Estado e classes sociais na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1980. 152p.
56. _____ & WILKINSON, J. Processos sociais e formas de produção na agricultura brasileira. In: SORJ, B. van & ALMEIDA, M.H.T. Sociedade e política no Brasil pós 64. São Paulo, Brasiliense, 1983. p165-90.
57. STACEY, M. Methods of social research. Oxford, Pergamon Press, 1977. 173p.
58. TROMBETA, N.V. Grupo associativo na perspectiva dos produtores rurais: um estudo de caso na região Sul de Minas Gerais. Lavras, ESAL, 1989. 167p. (Tese MS).
59. TROMBETA, N.V.; ALENCAR, E.; MOURA FILHO, J.A. & SILVEIRA, L.L. Grupo associativo: uma alternativa para os pequenos produtores? Cadernos de Administração Rural, Lavras, 1(2):75-95, jul./dez. 1989.

60. VERHAGEM, K. Cooperation for survival. Dordrecht, ICG Printing, 1984. 249p.
61. WORSLEY, P. Introducing sociology. Harmondworrrth, Pequin Books, 1970. 416p.

APÉNDICE

ANEXO I

Modelo do Cálculo de Custo de Produção

O custo da produção agregada das UPs da localidade Itirapuã, foi determinado a partir do valor dos itens de custo e das receitas agropecuárias anuais.

Os itens considerados, para uma das UPs, foram:

. Terra	- Cz\$	18.239,00
. Benfeitorias	- Cz\$	2.219.569,00
. Máq. V.e E.	- Cz\$	305.000,00
. Animais	- Cz\$	577.500,00
. Insumos	- Cz\$	305.757,00
. Mão-de-obra	- Cz\$	155.250,00
. Pecuária	- Cz\$	679.215,00
. Cereais	- Cz\$	26.600,00
. Olericultura	- Cz\$	50.000,00

Custo Anual da Produção Agregada

1) Custo fixo total

Itens de custo	Valor atual	Vida útil	Depreciação anual	Custo alternativo (12%)	Custo fixo parcial
Terra (12ha)	-	-	-	18.239,00	18.239,00
Benfeitorias	2.219.569,00	20	110.978,00	266.348,00	377.326,00
Máq. V. e E.	305.000,00	10	26.230,00	36.600,00	62.830,00
Animais	577.500,00	-	-	69.300,00	69.300,00
TOTAL	-	-	137.208,00	390.487,00	527.695,00
			COpFT	CACF	CFT

COpFT = Custo operacional fixo total

CACF = Custo alternativo do capital fixo

CFT = Custo fixo total

OBS: O valor residual considerado no cálculo da depreciação das máquinas, veículos e equipamentos foi de 14%, porque o produtor possuía veículo motorizado.

2) Custo variável total

Itens de Custo	Valor Anual
Despesa com insumos	305.757,00
Mão-de-obra	155.250,00
Conservação de Benfeitorias (3%)	66.587,00
Conservação de Máq. V. e E. (3%)	9.150,00
Sub-Total (COpVT)	563.744,00
CACV (12%)	32.205,00
CVT	568.949,00

COpVT = Custo operacional variável total

CACV = Custo alternativo do capital variável

CVT = Custo variável total

3) Custos totais

. Custo operacional total (COpT)

$COpFT + COpVT = \text{Cz\$ } 137.208,00 + \text{Cz\$ } 536.744,00 = \text{Cz\$ } 673.952,00$

. Custo total (CT)

$CFT + CVT = \text{Cz\$ } 527.695,00 + \text{Cz\$ } 50.000,00 = \text{Cz\$ } 1.096.644,00$

4) Receita total . Pecuária + cereais + olericultura

$\text{Cz\$ } 679.275,00 + \text{Cz\$ } 26.600,00 + \text{Cz\$ } 50.000,00 = \text{Cz\$ } 755.815,00$

5) Conclusão

A UP tinha resíduos positivos porque a receita total era superior ao custo operacional total, mas, inferior ao custo total. Isto indicou que a remuneração das atividades agropecuárias proporcionava lucro inferior aos de outras alternativas. Economicamente a tendência do produtor era procurar melhores opções de investimento a longo prazo.

ANEXO II

QUADRO 1 - Categorias sócio-econômicas, receitas totais, custos totais e custos operacionais totais, Itirapuã - 1987/88.

Categorias sócio-econômicas	UPs	Receitas totais	Custos totais	Custos Oper. totais
I	01	165.667,00	317.191,00	184.779,00
	02	260.775,00	506.170,00	317.601,00
	04	572.790,00	1.746.487,00	939.389,00
	07	226.989,00	455.811,00	156.206,00
	10	47.761,00	330.724,00	184.484,00
	12	41.552,00	142.605,00	70.271,00
	13	251.374,00	816.044,00	415.144,00
	15	16.897,00	52.890,00	36.773,00
	17	560.634,00	991.356,00	481.216,00
II	03	875.250,00	1.167.824,00	598.095,00
	05	451.041,00	1.100.607,00	690.938,00
III	06	572.394,00	2.025.596,00	851.666,00
	11	1.339.308,00	1.760.798,00	974.306,00
	14	1.966.198,00	1.513.215,00	846.115,00
IV	18	6.711.094,00	10.352.837,00	5.556.471,00
	20	6.946.230,00	3.737.367,00	2.482.810,00
V	08	755.785,00	1.095.736,00	673.109,00
	09	38.139,00	426.381,00	183.478,00
	16	71.697,00	581.780,00	192.059,00
	19	613.300,00	907.447,00	485.888,00

FONTE: Dados da pesquisa.