

FERNANDO GONÇALVES BARAÚNA

CARACTERIZAÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA DE UNIDADES DE
PRODUÇÃO: UM ESTUDO NO NÚCLEO COLONIAL J.K.,
MUNICÍPIO DE MATA DE SÃO JOÃO-BA

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

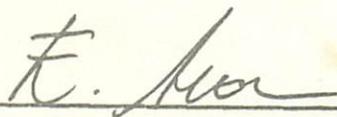
ESCOLA SUPERIOR DE AGRICULTURA DE LAVRAS

LAVRAS - MINAS GERAIS

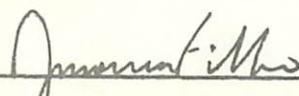
1988

CARACTERIZAÇÃO SÓCIO-ECONÔMICA DE UNIDADES DE PRODUÇÃO: UM ESTUDO
NO NÚCLEO COLONIAL J.K., MUNICÍPIO DE MATA DE SÃO JOÃO-BA

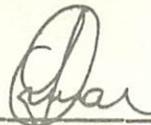
APROVADA:



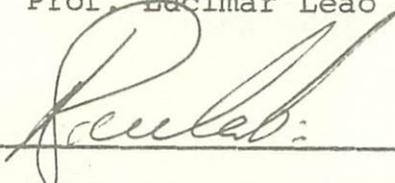
Prof. Edgard Alencar
Orientador



Prof. Jovino Amâncio de Moura Filho



Prof. Lucimar Leão Silveira



Prof. Vicente de Paula Vitor

Aos

meus pais,
que muito contribuíram
para minha formação,
meu reconhecimento.

À minha querida esposa,
Maria Auxiliadora, pelo carinho,
dedicação e acompanhamento nas
mudanças da vida.

Ao nosso filho Victor,
pelo carinho e esperança em uma
vida melhor.

Ao meu sogro, Ruben de
Oliveira Valente, "in memoriam",

DEDICO.

AGRADECIMENTOS

À Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural, EMBRATER, pelo apoio concedido durante a realização do curso.

À Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural da Bahia, EMATER-BA e à Escola Superior de Agricultura de Lavras - ESAL, pela oportunidade de participar do Curso de Pós-graduação, em Administração Rural.

Ao professor orientador deste estudo, Edgard Alencar, pela dedicação, presteza e sábias orientações.

Aos professores co-orientadores, Jovino Amâncio de Moura Filho e Vander Azevedo Moraes e, aos professores colaboradores, Lucimar Leão Silveira e Vicente de Paula Vitor, pelas sábias orientações e correções.

Ao professor Ruben Delly Veiga, do Departamento de Ciências Exatas, pela orientação em Estatística e aos demais professores do Departamento de Administração e Economia que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste trabalho.

Aos colegas do curso de Pós-graduação, pelo companheirismo e amizade cultivados neste período de convivência, em especial a Ernandis Amaral Neto e Carlos Henrique da P. e Souza.

Aos colegas extensionistas da EMATER-BA, Regional e Unidade Operativa de Mata de São João, que colaboraram diretamente na aplicação dos questionários.

Aos produtores rurais do Núcleo Colonial JK, pelas informações prestadas para o preenchimento dos questionários.

Aos funcionários do Departamento de Administração e Economia da ESAL, pelo apoio recebido.

À biblioteca da ESAL, na pessoa de Maria Helena, pelo dedicado trabalho de organização da bibliografia citada.

BIOGRAFIA DO AUTOR

FERNANDO GONÇALVES BARAÚNA, filho de Claudemiro Miguel Baraúna e Anita Maria Gonçalves Baraúna, nasceu em Salvador-BA, em 08 de março de 1952.

Ingressou no curso de Licenciatura em Técnicas Agrícolas, convênio CETEBA/UFBA em janeiro de 1974, concluindo-o em dezembro de 1975.

Em 1976, ingressou na Escola de Agronomia da UFBA, em Cruz das Almas-BA, tendo-se graduado em junho de 1980.

Ainda como estudante de graduação e professor de Agropecuária, ministrou aulas no Colégio Estadual Alberto Torres, coordenou os exames de suplência de 1º e 2º graus realizados através da S.E.C.-BA. Iniciou sua vida profissional como Engº Agrº em agosto de 1980, pela EMATER-BA, participou do curso de Pré-Serviço na U.F.V. (Universidade Federal de Viçosa) Minas Gerais, retornando para chefia da Unidade Operativa em Campo Formoso e em seguida Mata de São João-BA.

Em janeiro de 1983, participou do curso de Pós-Gra -

duação, a nível de especialização, oferecido pela ESAL/CENID/FAE-
PE.

Em 1985, ingressou no Curso de Mestrado em Adminis -
tração Rural da Escola Superior de Agricultura de Lavras, MG.

SUMÁRIO

	Página
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Integração agroindustrial e unidade de produção.	3
1.2. Diferenciação social no campo e acesso aos benefícios sociais	11
1.3. A ação da extensão rural	15
2. OBJETIVOS	18
2.1. Geral	18
2.2. Específicos	18
3. METODOLOGIA	19
3.1. População e amostra	19
3.2. Coleta e análise dos dados	21
3.3. Modelo teórico	21
3.3.1. Unidade de produção	22
3.3.2. Forma de organização da produção	22
3.3.3. Integração com o complexo agroindustrial.	24
3.3.4. Formas de integração no núcleo colonial J.K. e identificação de problemas	26

3.4. Operacionalização das variáveis	27
4. RESULTADOS E DISCUSSÃO	36
4.1. Classificação sócio-econômica de UPs	36
4.1.1. Categorias agrupadas	42
4.2. Uso de recursos administrativos	45
4.3. Relações sociais dentro do núcleo colonial J.K..	46
4.4. Relações sociais fora do núcleo colonial J.K. ..	50
4.4.1. Processo de comercialização	51
4.4.2. Uso do crédito rural	54
4.4.3. Acesso à assistência técnica	57
4.5. Problemas defrontados no desenvolvimento das ati vidades agropecuárias	58
4.6. Participação em associações formais	62
4.7. Síntese	64
5. CONCLUSÕES E SUGESTÕES	71
6. RESUMO	73
7. SUMMARY	75
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	77
APÊNDICE	81

LISTA DE FIGURAS

Figura		Página
1	Área de localização da pesquisa	20

LISTA DE QUADROS

Quadros	Página	
1	Categorias sócio econômicas de unidade de produção identificadas, núcleo colonial J.K., Mata de São João, BA, 1987	38
2	Principais características das categorias agrupadas	43
3	Uso de recursos administrativos por categorias de unidade de produção	47
4	Canais de comercialização identificados por categorias de unidade de produção	52
5	Uso do crédito rural por categorias de produtores	56
6	Categorias de produtores e acesso à assistência técnica	59
7	Problemas apontados pelos produtores como obstáculos ao desenvolvimento das atividades agropecuárias	61

1. INTRODUÇÃO

A presente pesquisa visa a identificar as diferentes categorias sócio-econômicas de produtores rurais no núcleo colonial J.K., Mata de São João-BA, bem como as formas de integração dessas unidades com o setor urbano industrial e os problemas que seus titulares enfrentam no desenvolvimento das atividades agropecuárias.

Esse núcleo de colonização teve início em 1957, através do Departamento de Desenvolvimento Agrário (D.D.A.), órgão vinculado à Secretaria da Agricultura do Estado da Bahia, que identificou cinco propriedades rurais, as quais totalizaram uma área de 5.225 ha, no município de Mata de São João, com os nomes de Lunda, Quebra Coco, Itapecirica, Camaçari e São Pedro, respectivamente. Adquirindo-as iniciou-se, assim, o projeto de colonização que recebeu o nome de Núcleo Colonial Juscelino Kubitschek (JK)*.

*/ As informações sobre o Núcleo Colonial J.K. foram obtidas através de documento da Secretaria da Agricultura do Estado da Bahia (5).

Inicialmente foram alocados recursos destinados aos trabalhos topográficos de medição da área. Em seguida, as cinco propriedades foram divididas em lotes com uma área média de 22ha, tendo sido construídas uma agrovila-sede do núcleo e mais duas agrovilas que receberam os nomes de vila de Itapecirica e Dantas Junior (Camaçari), finalizando com a abertura de estradas vicinais para o escoamento da produção agrícola.

O povoamento do núcleo foi efetuado pelo Governo Estadual, auxiliado pelo então Serviço Federal de Imigração. Foram alocadas famílias de origem japonesa e brasileira, num total de 231 famílias, as quais foram assentadas em lotes que variavam de 10 a 25 ha. O processo de distribuição dos lotes foi aleatório. A aceitação, por parte dos colonos, de lotes com áreas maiores ou menores ficou a cargo de cada um, de acordo com sua disponibilidade de pagamento, sendo-lhes oferecido três anos: dois de carência e um para quitação dos mesmos.

O município de Mata de São João localiza-se na área do recôncavo baiano, próximo à área metropolitana de Salvador (60 km) e do polo petroquímico de Camaçari (18 km). O clima dessa região é sub-úmido, com precipitação pluviométrica variando de 500 a 1.800 mm, com chuvas de março a julho e temperaturas que variam de 25 a 32°C. A atividade predominante no município de Mata de São João é a agropecuária, destacando-se a olericultura, fruticultura, floricultura, plantas condimentares, pequenos animais, suinocultura e bovinocultura mista em sistema de semi-confinamento*.

*/ Informações obtidas no Escritório Local da EMATER-BA, em 1987.

A proximidade com os grandes centros consumidores e a natureza da produção agropecuária desenvolvida constituem fatores que favorecem a integração das unidades de produção desse município ao complexo agroindustrial, mas provoca um processo de diferenciação entre tais unidades. É a partir dessa ótica que se procura estudar as pequenas unidades de produção do núcleo colonial J.K.

1.1. Integração agroindustrial e unidade de produção

Complexo agroindustrial é definido por MULLER (18) como o conjunto dos processos técnico-econômicos e sociais ligados à produção agrícola, ao beneficiamento e sua transformação, à produção de bens industriais para agricultura e aos serviços financeiros e comerciais correspondentes. Embora as raízes do complexo agroindustrial brasileiro assentem-se no processo industrial urbano dos anos 30 e 40, sua expansão é recente e está associada à política de modernização agrícola do período de 1968-1976* . Até então, a integração do setor rural com o setor urbano-industrial era caracterizada por uma situação onde a agricultura figurava como fornecedora de alimento, produto de exportação e matéria prima para a transformação industrial sem, contudo, constituir um mercado para os produtos industriais. Tal situação decorria da natureza extensiva da exploração agrícola brasileira e

*/ Veja, por exemplo, ALENCAR (1), MULLER (18) e SORJ (25).

consequente baixo nível tecnológico. No final da década de 1960 , quando o Estado passou a acionar o tesouro público para a modernização da agricultura, essa situação começou a se modificar. As políticas de crédito e subsídios proporcionaram condições de transformar segmentos do setor rural brasileiro em consumidores de bens e serviços do setor urbano-industrial. A ampliação do processo de urbanização e a concentração da população em centros urbanos de médio e grande porte e a melhoria do nível de renda dos estratos médios da sociedade criaram condições para expansão do capital comercial (representado, por exemplo, pelas grandes redes de supermercados) e expansão do capital industrial, voltada para o processamento de alimentos e matéria prima agrícola, bem como para a produção de máquinas e insumos agropecuários. A expansão do capital comercial e industrial provocou o surgimento de novas formas de integração das pequenas unidades familiares, alterando os seus processos produtivos, SORJ (25), SORJ & WILKINSON (27). No entanto, as modificações pelas quais passou a agricultura brasileira não se fizeram sentir com a mesma intensidade em todo o território nacional. Além disso, a natureza discriminatória das políticas de modernização, concentrando crédito, subsídio e assistência técnica nos produtos de exportação e/ou de transformação industrial e nos médios e grandes produtores comerciais*, atuou como um outro fator de diferenciação social das unidades de produção no Brasil (4, 18, 25).

*/ A natureza discriminatória dessas políticas são analisadas nos estudos de autores como ALENCAR (1), ALENCAR & MOURA (3), FIGUEIREDO (8), MOLINAR (17), MULLER (18), SCHNEIDER (23), SORJ & WILKINSON (27).

Segundo MULLER (18), a análise de transformação na agricultura brasileira mostrou que está ocorrendo:

a) uma significativa expansão da grande burguesia industrializada (produtores de médio e grande porte que obtêm grandes volumes de produção, graças a uma elevada composição de capital) e pequena burguesia industrializada (produtores que, em suas superfícies relativamente diminutas, obtêm volumes de produção casualmente grandes, graças à combinação de trabalho não remunerado com trabalho remunerado), nas proporções em que predomina, claramente, o primeiro tipo de mão-de-obra que opera com relativa e elevada composição de capital.

b) um diminuto crescimento da burguesia tradicional (proprietários de terra cujos proventos residem, sobretudo, na esfera mercantil ou em renda da terra);

c) uma diminuição da pequena burguesia tradicional (produtores que, em superfícies relativamente pequenas e com predominância do trabalho familiar, desenvolvem uma produção agrícola caracterizada pela baixa incorporação de processos técnicos e baixo nível de produção);

d) uma queda no crescimento dos pequenos arrendatários parceiros;

e) um aumento de trabalhadores assalariados, notadamente nos trabalhadores temporários;

f) um aumento ainda maior dos "trabalhadores-a-domicílio", isto é, uma enorme massa de produtores que, embora proprietários territoriais, são trabalhadores agrícolas da indústria

e comércio urbanos, denominados, nesse estudo, de neo-camponeses.

Embora utilizando terminologia diferente, outros estudos retratam o processo de diferenciação social pelo qual passa a agricultura brasileira*. ALENCAR & MOURA FILHO (4), fundamentando-se em estudos conduzidos na década de 1970 e na primeira metade da década de 1980, identificaram quatro tipos básicos de unidades de produção agropecuárias: latifúndio, empresa agrícola capitalista, empresa familiar e unidade camponesa. As características dos quatro tipos básicos de produção agropecuária são, respectivamente: o latifúndio unidade de produção que apresenta uma baixa composição de capital, relações sociais de produção do tipo espúrias (parceiros, meeiros, arrendatários) e um alto grau de especialização e comercialização em pecuária extensiva e/ou exploração extrativista e áreas multimodulares; a empresa agrícola capitalista, de um modo geral, compõe-se de unidades de produção multimodulares e sua produção agrícola é obtida através do uso intensivo de capital de exploração, com relações sociais de produção do tipo capitalista (assalariado permanente ou temporário), especializada (poucas linhas de exploração) e um alto grau de comercialização; a empresa familiar apresenta-se como unidade de produção modular, com alta composição de capital, relações sociais de produção do tipo familiar, alto grau de especialização e comercialização da produção; a unidade camponesa é a unidade onde a produção agrícola é obtida em áreas de minifúndio, com baixa composição de capital, relações sociais de produção do tipo familiar, po

*/ Veja, por exemplo: PEREZ (21), LOPES (13), SOARES (24), MOLINA FILHO (16), SORJ & WILLKINSON (27), ALENCAR (1).

licultura (várias linhas de exploração) e com baixo grau de comercialização.

Como observaram ALENCAR & MOURA FILHO (4), além dos quatro tipos básicos de unidade de produção, podem-se identificar outros tipos de unidades de produção como as "unidades neo-camponesas" e os "tipos híbridos". Ainda que muitas unidades familiares possuam níveis relativamente elevados de capital de exploração e os produtores, à frente dessas unidades de produção, orientem suas ações econômicas procurando adequar custos e rendimentos (condição essa indispensável para a produção empresarial), mesmo assim, elas são denominadas de unidades camponesas, LOUREIRO(14). Isso ocorre porque as rendas líquidas, geradas por tais unidades, são baixas, garantindo somente a subsistência aos produtores e seus familiares, a exemplo do que se verifica nas unidades de produção camponesas típicas. Trata-se, como observa LOUREIRO (14), de um tipo específico de unidade camponesa, aquela produzida pela economia capitalista, resultante da integração dos pequenos produtores e arrendatários com o capital industrial e/ou comercial, denominada por ALENCAR & MOURA FILHO (4) de unidade neo-camponesa.

De acordo com PEREZ (21), os baixos níveis de rendas líquidas encontrados nessas unidades de produção resultam do próprio processo de integração cujas empresas industriais e/ou comerciais têm um comportamento oligopsônio, determinando a quantidade, a qualidade e o preço das mercadorias que compram. São elas, também, que determinam a tecnologia a ser empregada pelos produtores, adiantam os insumos necessários, eventualmente antecipam parcela de pagamento em dinheiro, classificam os produtos em tipos e os

compram, descontando do valor dessa produção as quantias "adiantadas" ao produtor. Em função desse sistema, os pequenos produtores integrados adotam tecnologia relativamente moderna, que implica um gasto elevado e rendas brutas relativamente altas, mas também rendas líquidas baixas, ALENCAR & MOURA FILHO (4). Para SORJ et alii (26), a integração ao capital industrial e/ou comercial é um mecanismo pelo qual o pequeno produtor garante a sua sobrevivência, afastando a ameaça constante de sua exclusão definitiva das mínimas condições de produção, representada, fundamentalmente, pela perda total da terra, o principal meio de produção de um agricultor desse tipo. Assim, essa integração possui um sentido duplo, pois, além de garantir a sobrevivência do pequeno produtor é, também, um mecanismo pelo qual a agroindústria assegura seu abastecimento.

Observa-se que, de acordo com ALENCAR & MOURA FILHO (4), os quatro tipos básicos de unidades de produção não formam categorias estanques. É possível identificar, ainda, unidades que mesclam características de mais de um dos tipos básicos apresentados, provavelmente por se encontrarem em fase de transição de uma para outra categoria de unidade de produção. Por falta de melhor designação no momento, tais unidades de produção são denominadas de tipos híbridos. PEREZ (21), utilizando indicadores que descrevem diferentes níveis de comercialização, produtividade e capitalização, bem como a predominância de mão-de-mão assalariada e familiar ou a existência de formas "espúrias" de trabalho assalariado, identifica vários tipos de unidades de produção que poderiam ser denominadas de tipos híbridos, a saber: unidades que mesclam

características da empresa agrícola capitalista com características do latifúndio; unidades que mesclam características de empresa familiar com características da unidade camponesa.

Como observam ALENCAR & MOURA FILHO (4), os tipos híbridos constituem unicamente uma aproximação empírica da realidade. São necessários estudos mais apurados e de maior profundidade para que se possa determinar a natureza real dessas unidades, o caráter e o ritmo do suposto processo de transição em que se encontram. No entanto, SORJ & WILLKINSON (27) propõem um modelo analítico descritivo para o estudo dessas transformações. Nesse modelo, os citados autores cruzam a diferenciação clássica ou vertical (onde se prevêem a proletarização ou aburguesamento das unidades de produção e a eliminação do produtor familiar) com a diferenciação horizontal (onde existe a separação entre empresas familiares que conseguem modernizar seus processos produtivos daqueles que terminam numa pauperização e marginalização crescente, como produto do mesmo processo).

No que se refere às pequenas unidades de produção, as transformações previstas no modelo analítico descritivo de SORJ & WILLKINSON (27) podem ser assim esquematizadas:

~~*~~ I - ao nível da produção familiar, uma tendência à eliminação dos produtores, através da expulsão e/ou marginalização daqueles que não conseguem acompanhar os novos patamares tecnológicos;

~~*~~ II - uma diferenciação horizontal que implica: a) a existência de transformação dentro do conjunto de produtos fami-

liares, sem que tais transformações conduzam à proletarização; b) um processo ziguezagueante no qual empresas que anteriormente utilizavam predominantemente um trabalho assalariado, passaram a se sustentar fundamentalmente pelo próprio trabalho familiar.

Segundo SORJ & WILLKINSON (27), a utilidade central desse modelo é mostrar que os processos de diferenciação social podem levar tanto à heterogeneização da produção familiar e sua polarização em proletariado e burguesia, quanto à sua manutenção, porém, diferenciando-se, em seu interior, produtores familiares, que permanecem viáveis, de outros em processos de pauperização e de eventualmente expulsão. Ambos os processos de diferenciação, é bom insistir, geralmente aparecem em forma cruzada, de maneira que, por exemplo, os produtores familiares pauperizados atuam como força de trabalho temporário nas empresas capitalistas. Trata-se, portanto, da formação de categorias sociais novas e não de estratos de um contínuo tradicional moderno. Cada grupo social tem seu lugar redefinido pelo avanço da integração agroindustrial.

SORJ & WILLKINSON (27) observam, ainda, que o processo de transformação pelo qual passa a agricultura brasileira, se tem dado para depurar as relações de produção capitalista nas grandes empresas agrícolas; fortalecer um importante setor de produtores familiares capitalizados; gerar uma massa de pequenos produtores pauperizados que se encontram marginalizados pela sua baixa produtividade nos grandes circuitos produtivos. Ocorre, de acordo com esses autores, um processo ainda fluido, onde os métodos de diferenciação não estão totalmente definidos. Ainda assim, pode-se assinalar que a predominância desses setores é desigual

nas diferentes regiões do país, predominando os dois primeiros no centro sul e o terceiro, no nordeste.

Em síntese, os estudos revisados mostraram a existência de uma heterogeneidade de unidades de produção no campo e acentuam as transformações sociais resultantes do processo de integração da agricultura ao complexo agroindustrial, embora essa heterogeneidade possa também indicar que as distintas unidades de produção têm problemas diferentes e oportunidades diferenciadas de acesso aos recursos e benefícios oriundos do complexo institucional da sociedade.

1.2. Diferenciação social no campo e acesso aos benefícios sociais

Estudos conduzidos sobre o processo de modernização da agricultura brasileira, durante as duas últimas décadas, mostraram que as políticas adotadas para dinamizar esse processo foram altamente seletivas e discriminadoras em relação às diferentes categorias de produtores, tais como:

a) as políticas de crédito e subsídios foram orientadas para os médios e grandes produtores comerciais (1, 17, 22, 23);

b) a extensão rural, em decorrência do papel de agente de modernização, a nível local, que lhe foi atribuída nesse processo, passou a concentrar os seus esforços também nos médios e grandes produtores comerciais, FIGUEIREDO (7) e OLIVEIRA (20);

c) os recursos para 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, KOHL (12).

Essas políticas seletivas e discriminatórias tiveram como resultado uma concentração acentuada de renda e terra. Segundo FIGUEIREDO (8), em 1970 os 50% mais pobres da zona rural detiveram 22,4% da renda rural e, em 1980, concentraram 44,2% dessa renda, enquanto 1% dos mais ricos quase duplicou sua participação, passando de 10,9% em 1970 para 29,3% em 1980. Com relação à 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, ALENCAR & MOURA FILHO (3). O acirramento do processo de concentração de terra no Brasil pode ser um resultado da tendência de eliminação ou proletarização dos pequenos produtores que se encontram marginalizados pela sua baixa produtividade, como observaram SORJ & WILLKINSON (27). No entanto, segundo FOWERAKER (10), a forma de ocupação da fronteira agrícola, através das grandes propriedades, pode ser outro fator que caracterizou o acirramento da concentração de terra no Brasil, durante as últimas duas décadas.

Além dos problemas diretamente relacionados com as políticas de modernização, as diferentes unidades de produção podem defrontar com problemas originados do confronto de interesses

no mercado. À medida que a agricultura se integra, no setor urbano-industrial, como fornecedora de mercadorias e como consumidora de insumos, máquinas e serviços desse setor, os produtores passam a ter contatos com uma variedade de atores sociais cuja maximização dos rendimentos pode estar em conflito direto com os interesses dos produtores e com os interesses das elites industriais, exemplificadas pelas políticas que buscam transferir parte dos excedentes gerados no setor agrícola para o setor industrial, através das taxas especiais para a exportação dos produtos agrícolas e controle de preços para o mercado interno, ALENCAR (1). Em face a essa nova situação, um dos meios preconizados é o associativismo rural, destacando-se o cooperativismo. No entanto, estudos como os de MEIRELES (15), LOUREIRO (14), MULLER (19) e FLEURY (9) indicam que a necessidade das cooperativas brasileiras de sobreviverem, ou mesmo, de ampliarem a capacidade de competição no mercado, tem levado essas associações a adotarem estratégias administrativas, cujos resultados têm afetado, de modo variado, as diferentes unidades de produção.

Uma dessas estratégias é operarem com produtos mais rentáveis que demandem técnicas de produção ou com produtos cujos níveis econômicos de produção possam ser obtidos nas propriedades maiores e mais capitalizadas. Os resultados desse método têm sido diversos para grupos de produtores associados: para um grupo, a cooperativa proporciona condições de ampliarem os rendimentos e para outro grupo, apenas condições de manterem o patrimônio. Outro tipo de estratégia adotada pelas cooperativas brasileiras é a operação por consignação, ao repassar todos os riscos da comercia

lização para os seus associados. Nesse caso, se a cooperativa fornece ao pequeno produtor crédito e assistência técnica, garante-lhe somente as condições indispensáveis para se manter no processo produtivo. Um estudo realizado por LOUREIRO (14) mostrou que a saúde financeira da cooperativa analisada contrastava-se com as precárias condições financeiras do pequeno produtor associado, para o qual, a cooperativa, a exemplo do que ocorre com a integração das unidades familiares ao capital industrial e/ou comercial indicadas por SORJ et alii (26) e PEREZ (21), era um mecanismo que permitia garantir-lhe a sobrevivência, afastando-lhe a ameaça constante de sua exclusão definitiva das mínimas condições de produção, representada, fundamentalmente, pela perda total da terra.

Os estudos acima citados mostram que, além da classificação sócio-econômica de unidades de produção, é necessário compreender como essas unidades se relacionam com o setor urbano industrial, bem como o acesso das diferentes unidades aos benefícios provenientes do complexo institucional da sociedade*. Essas premissas podem ser fundamentais para o trabalho de extensão rural e, em particular, para a ação dos extensionistas da EMATER-BA, no núcleo colonial J.K.

*/ ALENCAR (1), KOHL (12), LOUREIRO (14), MEIRELES (15), MOLINAR (17), PEREZ (21), PINTO (22), SCHNEIDER (23) e SORJ et alii (26).

1.3. A ação da extensão rural

As famílias assentadas no núcleo colonial J.K. são assistidas por um engenheiro agrônomo, um médico veterinário e um técnico agrícola do escritório local de Mata de São João, da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado da Bahia (EMATER-BA). Deve-se observar que a ação desses técnicos não se concentrou somente no núcleo colonial J.K., estendendo, também, a dois municípios com um público potencial estimado em 1.200 produtores rurais.

Com base na programação da gerência regional, o escritório local de Mata de São João elabora seu plano anual de trabalho, identificando primeiramente o público a ser atendido, baseando-se em dois aspectos. O primeiro, constitui-se na estratificação dos produtores, feita através dos seguintes critérios:

- a) produtores com estrato área de 0 - 50 ha, caracterizados como pequenos produtores;
- b) produtores com estrato área de 51 - 100 ha, caracterizados como médios produtores;
- c) produtores com área $>$ 100 ha, caracterizados como grandes produtores.

Mediante tal estratificação, os técnicos do escritório local, procuram direcionar os planos de trabalho voltados para o pequeno produtor, que se constituem 80% dessa caracteri

zação. Os 20% restantes são formados pelos médios e grandes produtores. O segundo, é a obtenção do número total de produtores cadastrados e assistidos com/sem crédito nos municípios de sua jurisdição, possibilitando, com isso, a relação técnico/produtor, cujo mínimo é de 1/300, ou seja, 1 técnico para cada 300 produtores. A partir daí, cada extensionista deve incluir, em sua programação, técnicas de Extensão Rural, tais como: métodos grupais e métodos individuais. Os métodos grupais correspondem ao Dia de Campo, Treinamento de Mão-de-Obra (T.M.O.), Unidade de Demonstração (U.D.) e Palestras*, que deverão ser cumpridos no decorrer da programação anual. Os métodos individuais são as visitas planejadas e as visitas programadas às propriedades rurais.

As visitas planejadas são aquelas em que os técnicos relacionam alguns produtores cadastrados, através de projetos, cujas propriedades localizam-se na mesma direção, prestando-lhes assistência técnica com ou sem crédito. As visitas "programadas" são aquelas realizadas mediante solicitações dos agentes financeiros, para realização dos planos de investimento ou laudo pericial. De modo geral, as visitas são estratégias usadas pelos extensionistas, a nível de campo, para levar assistência técnica e extensão

*/ Dia de campo - É um método planejado pelo qual se demonstra, em uma unidade de produção, a eficiência de uma série de práticas agropecuárias bem sucedidas, com o objetivo de motivar os produtores a adotá-las.

Unidade Demonstrativa - (U.D.) - É um método de extensão usado para mostrar, por meio de exemplo, a aplicação prática de uma técnica ou de um conjunto de técnicas, comprovadas em condições semelhantes pela experimentação e pela pesquisa.

Palestra - É uma técnica para grandes grupos em que o orador disserta sobre um tema, perante uma audiência.

Treinamento de mão-de-obra - (T.M.O.) - Método pelo qual se transmitem conhecimentos práticos e se propicia adestramento a curto prazo e intensivamente.

rural aos produtores. Essas estratégias são realizadas durante três dias da semana, ficando os outros dois, para realização de trabalhos no escritório e atendimento ao público. No entanto, a crescente demanda do crédito rural, na região, tem exigido dos técnicos um aumento de seus trabalhos a nível de campo, em detrimento da assistência técnica e extensão rural.

A simples classificação, por estrato área, não é suficiente para identificar e caracterizar sócio-economicamente as unidades de produção. De acordo com MOLINA FILHO (16), quando se depara com o planejamento da produção, assistência técnica e elaboração de sistema de produção, a simples classificação das unidades produtivas em função de seus estratos área, não tem sido um bom critério, pois não permite identificar as unidades e os interesses dos produtores que as exploram. Além disso, a classificação fundamentada no tamanho da área não retrata a complexidade e heterogeneidade existente no sistema social rural, como mostram entre outros, os trabalhos de MULLER (18), SORJ & WILLKINSON (27) e ALENCAR & MOURA FILHO (4). Torna-se necessário, portanto, realizar uma caracterização sócio-econômica dos produtores do núcleo J.K., através de um estudo que envolva um conjunto multidimensional de variáveis, refletindo: a) as formas como esses produtores organizam a sua produção; b) o modo pelo qual eles se integram ao setor urbano industrial. Tal caracterização, acredita-se, pode fornecer à EMATER-BA, instrumentos mais adequados para o planejamento de suas atividades, junto aos produtores do núcleo colonial J.K.

2. OBJETIVOS

2.1. Geral

Caracterizar sócio-economicamente as unidades de produção agrícola, no núcleo colonial J.K., no município de Mata de São João, Bahia.

2.2. Específicos

- Identificar as formas de organização da produção.
- Identificar as formas de integração das unidades de produção com o setor urbano industrial.
- Identificar os problemas e possíveis soluções a partir da perspectiva dos produtores entrevistados.

3. METODOLOGIA

3.1. População e amostra

A população estudada é constituída de 231 unidades de produção, obtidas da sub-divisão das cinco grandes propriedades rurais, identificadas da seguinte forma: Fazenda Lunda - 68 lotes; Fazenda Itapecirica - 62 lotes; Fazenda Camaçari - 44 lotes; Fazenda São Pedro - 34 lotes e Fazenda Quebra Coco - 23 lotes (Figura 1).

Para a realização do presente estudo, o tamanho da amostra foi de 25 unidades de produção (UPs) obtido através do método proporcional definido pela fórmula de COCHRAN (6), com variância fixada a nível de confiança de 95% e um erro de 1 ha ou seja $e = 1$ e $t = 2^*$.

$$*/NO = Nh \cdot Sh^2 / N \cdot V$$

NO = Estimativa do tamanho da amostra.

Nh₂ = Tamanho da amostra estratificada.

Sh² = Variância da população.

V = Variância fixada a nível de confiança de 95% e um erro de 1 ha.

Fator de correção para população finita

$$N = \frac{NO}{1 + \frac{NO}{N}}$$

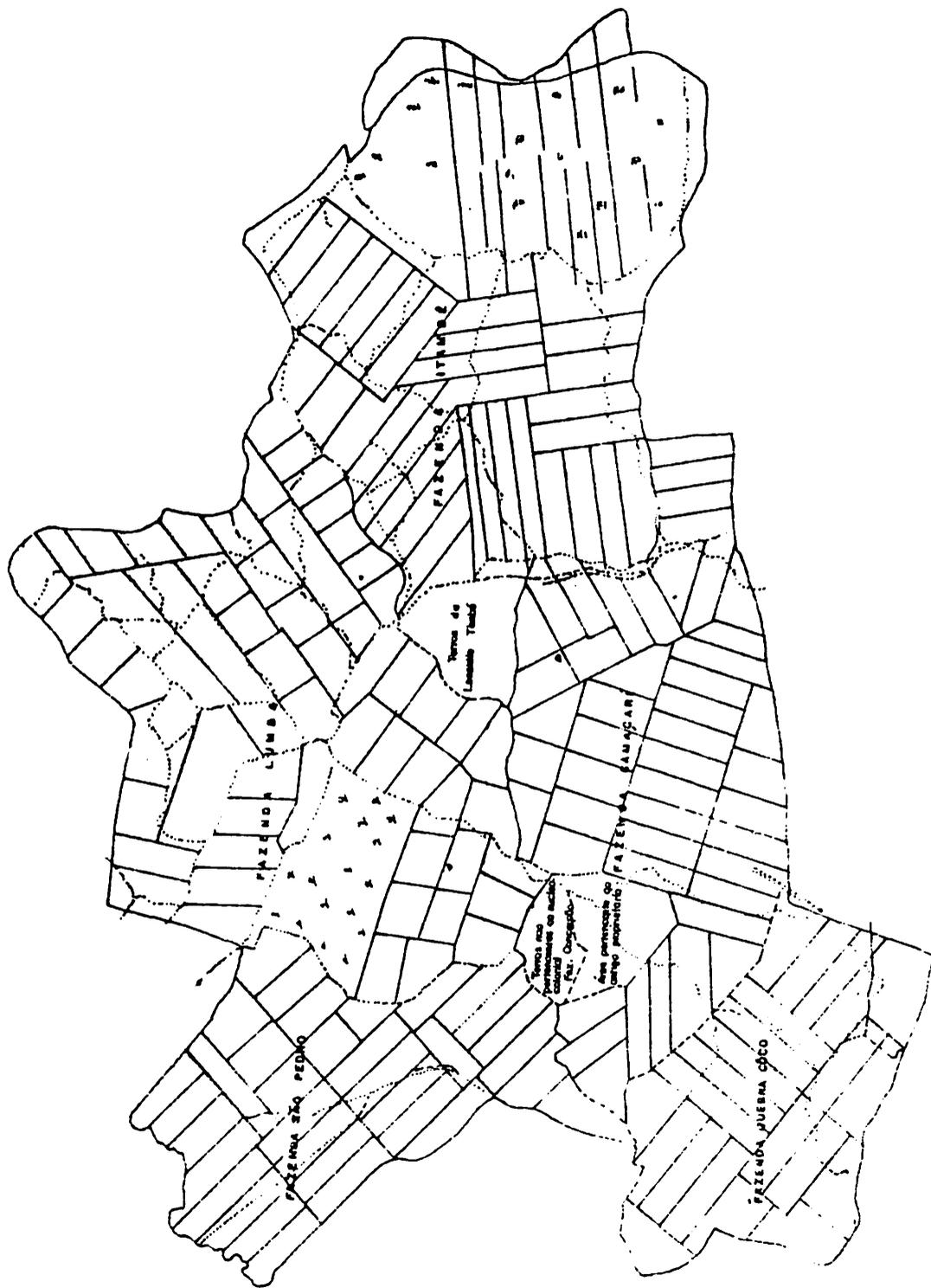


FIGURA 1 - Núcleo colonial Juscelino Kubitschek (J.K.), município de São João-Ba. 20

3.2. Coleta e análise dos dados

Os dados utilizados nesse trabalho foram obtidos através de questionários, previamente testados, aplicados por dois extensionistas da EMATER-BA e pelo autor deste trabalho aos agricultores ou administradores das unidades de produção selecionadas. A coleta de dados ocorreu durante os meses de março, abril e maio de 1987 e as informações obtidas referem-se ao ano agrícola 1985/86. Para análise dos dados utilizou-se o método tabular.

3.3. Modelo teórico

Como foi observado no Capítulo 1, as mudanças pelas quais passou a agricultura brasileira, não se confinaram somente às transformações técnico-econômicas, mas abarcaram também a estrutura social. Entre as modificações que se processaram na estrutura social, evidenciou-se a diferenciação crescente entre os distintos tipos de unidades de produção. Considerando que qualquer estudo, que busque caracterizar sócio-economicamente os produtores rurais deva retratar tal diferenciação, os seguintes conceitos, extraídos dos trabalhos revisados no Capítulo 1, foram tomados como teoricamente relevantes para a presente pesquisa: a) unidade de produção; b) formas de organização da produção; c) integração ao complexo agroindustrial.

3.3.1. Unidade de produção

A unidade de produção (UP) é definida como a área de terra em que a produção agropecuária é realizada. Esse conceito, porém, não se restringe ao aspecto legal da propriedade da terra, uma vez que se incluem áreas arrendadas e áreas sob posse, ALENCAR (2), e a essa concepção estão relacionadas as seguintes variáveis analíticas: a) posse da terra (propriedade, parceria, arrendamento e área sob posse); b) tamanho da área a qual pode ser classificada em minifúndio, modular e multimodular.

3.3.2. Forma de organização da produção

Forma de organização da produção refere-se ao modo pelo qual os fatores de produção (terra, capital e trabalho) são combinados dentro de uma unidade de produção, ALENCAR (2). As variáveis que estão associadas a esse conceito referem-se à: a) composição de capital; b) relação de produção; c) grau de especialização; d) uso de recursos administrativos.

Composição de capital diz respeito à relação entre investimento, benfeitorias, máquinas, equipamentos, insumos e mão de-obra. A relação de produção se constitui da interação existente entre o proprietário da terra e mão-de-obra utilizada na produção de um bem ou mercadoria, assumindo as seguintes formas: a) as

salariamento; b) trabalho familiar; c) parceria e arrendamento; d) formas espúrias.

Nas relações de produção caracterizadas pelo assalariamento, a sobrevivência do trabalhador resulta exclusivamente do salário recebido pela venda do seu trabalho. Esse tipo de relação de produção é denominado de capitalista. As relações de produção do tipo familiar são caracterizadas pelo trabalho não remunerado, executado por membros de uma mesma família que exploram uma mesma unidade de produção.

Na relação de produção do tipo parceria, o produto apropriado pelo proprietário da terra é efetuado através de um acordo, que permite ao trabalhador o cultivo de suas terras em troca de uma renda em produto ou mesmo em uma renda em dinheiro (em proporção fixa ou variável de sua produção).

O arrendamento, a rigor, não constitui uma relação de produção, pois nesse caso a renda que o proprietário usufrui, resulta do aluguel da terra (renda da terra), ou seja, de uma quantia, de um modo geral fixa (isto é, independente do volume de produção que nela se obtenha).

As relações de produção denominadas de "espúrias", são, aqui consideradas, aquelas em que o assalariamento apresenta-se mesclado com a parceria e o arrendamento. As relações de produção aqui denominadas de "espúrias" são, segundo os estudos discutidos no Capítulo 1, as relações de produção predominantes nos latifúndios tradicionais.

Grau de especialização refere-se ao número de li-

nhas de produção existente dentro de uma unidade, isto é, se a renda do produtor depende ou não do desenvolvimento de uma ou de várias atividades. Segundo MOLINA FILHO (16), a especialização é um dos traços característicos das unidades de produção do tipo empresarial, sejam elas capitalistas ou familiares.

De acordo com ALENCAR & MOURA FILHO (4), as unidades de produção do tipo empresarial produzem, basicamente, valores de troca e dependem de tecnologia industrial para produzir e as operações que efetuam são avaliadas do ponto de vista das relações benefício/custo. Assim sendo, espera-se que o uso de recursos administrativos (organização, planejamento, direção e controle), constitua outro traço característico dessas unidades de produção.

3.3.3. Integração com o complexo agroindustrial

Complexo agroindustrial foi definido, no Capítulo 1, como o conjunto dos 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 (18). Para identificar o grau de integração que os produtores do núcleo colonial J.K. mantêm com esse complexo foram consideradas as seguintes variáveis: a) produção do valor de uso ou valor de troca; b) uso de tecnologia industrial; c) processo de comercialização; d) uso de crédito rural; e) acesso à assistência técnica; f) participação

em associações formais.

A produção de valor de uso (produção fundamentalmente de subsistência) ou valor de troca (produção essencialmente para o mercado) será identificada pela relação entre o valor da produção comercializada e o valor bruto da produção agrícola total.

O processo de comercialização refere-se: a) aos canais de comercialização utilizados pelos produtores do núcleo J.K.; b) à existência ou não de acordo de compra e venda; c) à natureza formal ou informal desse acordo.

Quanto ao uso do crédito rural, procurou-se identificar os produtores que utilizaram os recursos do crédito institucional durante os últimos quatro anos.

Em relação à assistência técnica, procurou-se identificar os produtores que têm recebido assistência anual dos serviços oficiais, bem como de outras fontes de assistência técnica e extensão rural e a avaliação que os mesmos fazem da assistência recebida.

Ainda como uma dimensão do processo de integração dos produtores ao complexo industrial, procurou-se identificar os produtores que participam de associações formais. Segundo MULLER (18), os produtores capitalistas (esse autor os denomina de burguesia industrial) são organizados a nível institucional ou possuem tendência para tanto, o mesmo ocorrendo com os empresários familiares (pequena burguesia industrializada). Procurou-se também, nesse caso, identificar se tais organizações constituem ou não, a partir da visão dos produtores, instrumentos de defesa dos

seus interesses ou meios através dos quais o complexo agroindustrial lhes impõe uma situação de subjugação.

A combinação dos conceitos de unidade de produção, forma de organização da produção agrícola e integração com complexo agroindustrial, resulta em um conjunto de variáveis analítico-descritivas que caracteriza a complexidade atual do setor agrícola brasileiro e evita uma homogeneização acentuada dos produtores. Assim, tais conceitos tornam-se importantes instrumentos para elaboração de sistema de produção, planejamento agrícola e assistência técnica.

3.3.4. Formas de integração no núcleo colonial J.K. e identificação de problemas

Considerando que a caracterização sócio-econômica de produtores rurais, a partir das variáveis anteriormente descritas, pode identificar tipos distintos de produtores, insere, nesse estudo, que tais produtores, também possuem problemas distintos e formas de interação também distintas dentro do núcleo de colonização J.K.

Quanto à identificação de problemas, esse estudo adotou a perspectiva utilizada na análise interpretativa, a qual valoriza a percepção do produtor, partindo do seguinte esquema: a) identificação do problema; b) possíveis soluções atribuídas aos problemas identificados.

Quanto às formas de interação existente entre os colonos do núcleo colonial J.K., esse estudo orientou-se no sentido de identificar: a) as diferentes formas de ajuda mútua existentes; b) a existência de acordo de parceria e/ou arrendamento entre colonos assentados; c) as relações de trabalho do tipo assalariamento permanente ou temporário entre colonos; d) dependência comercial ou de crédito não institucional entre colonos.

3.4. Operacionalização das variáveis

Para a classificação de unidade de produção (UP) foi utilizado um conjunto de seis variáveis consideradas no Capítulo 1. Nesta seção, serão descritos os procedimentos adotados para a operacionalização de tais variáveis*.

A) Proporção do valor bruto da produção comercializada (VBPC) em relação ao valor bruto da produção agrícola total (VBPA).

$$\frac{VBPC}{VBPA} \times 100 (\%)$$

Essa variável permitiu identificar se a produção de uma unidade orienta-se para o mercado ou para a subsistência. O VBPC foi calculado através dos dados obtidos na unidade produtora com relação a todo produto que fora comercializado.

*/ A operacionalização apresentada baseou-se no trabalho de ALENCAR (2).

O valor bruto da produção agrícola total (VBPA) foi obtido junto aos produtores na unidade de produção, mediante valor em cruzado⁶ de toda produção agrícola ali produzida. O valor obtido foi transformado em uma unidade padrão, Maior Valor de Referência (MVR), a unidade utilizada pelo BACEN*, classificando as UPs** da seguinte forma: as UPs que obtiveram níveis de renda até 300 MVR foram consideradas Baixas; de 601-3000 MVR, Médias e > 3000 MVR, Altas.

B) Proporção do tempo de trabalho da mão-de-obra familiar (T.M.O.F.) em relação ao tempo de trabalho absorvido pela unidade de produção (TAUP).

$$\frac{\text{TMOF}}{\text{TAUP}} \times 100 (\%)$$

Essa variável permitiu identificar se a mão-de-obra familiar constitui a força de trabalho predominante na UP. Para estabelecer tal proporção foi necessário inicialmente identificar:

i) tipos de força de trabalho empregados na unidade de produção: a) familiar; b) trabalhadores permanentes; c) trabalhadores temporários; c) parceiros (meeiros).

ii) identificar o número, a idade, o sexo e o tempo de trabalho das pessoas que compõem cada um desses tipos de força de trabalho.

*/ BACEN - Banco Central, carta circular nº 682 de 30/11/84, que estabelece os seguintes valores de MVR: em 1/5/85, igual a Cz\$ 167.106,70; em 1/5/86, igual a Cz\$ 328,28. Tirando a média obtém-se um MVR médio no valor de Cz\$ 247,74.

**/ UPs = Unidades de Produção.

iii) transformar o tempo de trabalho dos homens, mulheres e crianças em uma medida única, denominada "equivalente-homem" (E-h). Um E-h corresponde à força de trabalho de um homem adulto, empregado em 300 jornadas. Uma jornada corresponde a 8 horas de trabalho, ou seja, a um dia-homem. Para o cálculo do E-h os dias-menor e os dias-mulher são convertidos em dias-homem com o auxílio de uma tabela de E-h, citada por ALENCAR (1)*.

Para se determinar a proporção do tempo de trabalho da mão-de-obra familiar (TMOF) em relação ao tempo de trabalho absorvido pela unidade de produção, utilizou-se a fórmula $\frac{TMOF}{TAUP} \times 100$ (%) citada anteriormente. Se essa relação for maior

que 50% considerou-se que a força de trabalho empregada na unidade de produção foi predominantemente familiar, se for menor que 50% foi predominantemente contratada. Porém, se essa relação apresentar percentuais iguais entre as forças de trabalho empregadas na unidade de produção, para fins de análise, ela foi denominada intermediária.

C) Desenvolvimento de atividades não-agrícolas (comércio, indústria, atividades liberais) e a proporção da renda proveniente dessas atividades em relação à renda do produtor. A rigor, essa variável não constitui um indicador para a classificação de uma UP, pois o fato do titular de uma UP ser comerciante, industrial, não afetará a caracterização da unidade em si. No en-

*/ Veja Tabela de Índices de Equivalente-homem (E-h), em Anexo, página 82.

tanto, essa variável pode auxiliar na diferenciação das unidades de produção, uma vez que ela ajuda a identificar a função que a terra possui para o "proprietário" que não vive exclusivamente da atividade agrícola (por exemplo: recreação, reserva de valor, produção). Todavia, para identificar a função da terra é necessário o uso de outros indicadores como o indicador A. A determinação da proporção de renda originada de atividades não agrícolas, em relação à renda total, foi feita de uma forma direta, perguntando ao entrevistado se a renda procedente dessas atividades representava menos ou mais de 50% de sua renda total.

D) Grau de diversificação - essa variável permite identificar se uma unidade de produção é diversificada ou especializada. Segundo HOFFMAN et alii (11), para fins de administração rural, considera-se "especialização" a produção baseada em uma só linha de exploração, de modo que o agricultor que a pratica dependa de uma única fonte de renda. Por diversificação se entende a produção de vários produtos para o mercado e, nesse caso, o agricultor dependerá de várias fontes de renda". No entanto, HOFFMAN et alii (11) observam que é evidente que há poucas propriedades completamente especializadas no sentido indicado pela definição. Da mesma forma não são comuns as UPs que possuam várias fontes de renda de igual importância. Para medir o grau de especialização ou diversificação pode-se utilizar um dos seguintes indicadores: a) número de linhas de exploração; essa medida só é útil quando não há muita diferença de importância entre as linhas de exploração; b) percentagem da área de cultivo dedicada às culturas comerciais importantes; c) percentagem de D-hs dedicadas às culturas

ou criações importantes; d) percentagem da renda bruta proveniente das culturas ou criações importantes. Assim, se mais da metade da renda vem de uma única linha de exploração, a UP se diz especializada; e) número de explorações que contribuem com mais de 10% da renda da empresa. Quanto maior o número, maior o grau de diversificação; f) índice de diversificação, definido pela expressão $I = \frac{1}{\sum F_x^2}$ onde F_x é a fração da renda total proveniente da linha de exploração X.

Para medir o grau de especialização utilizou-se, neste estudo, o indicador "d", ou seja: a percentagem da renda bruta proveniente das culturas ou criações importantes. Assim, foi considerada como especializada a UP onde mais da metade da renda bruta originava-se de uma única linha de exploração.

E) Identificar os canais de comercialização utilizados pelas unidades de produção.

Essa variável foi operacionalizada através de perguntas específicas do questionário, observando os seguintes indicadores: a) canais de comercialização da produção utilizados pelos entrevistados; b) preferência pelos canais utilizados; c) existência de um acordo comercial entre o produtor e o comprador e a natureza desses acordos; d) local de compra de insumos e formas de pagamento; e) preferência pelos locais de compra.

F) Composição de capital - essa variável foi operacionalizada através da análise do inventário na unidade de produção. O inventário é a relação dos bens de capital que compõem a infra estrutura da unidade de produção, envolvendo: a) terra; b)

culturas permanentes; c) benfeitorias e melhoramentos; d) máquinas, veículos, equipamentos e utensílios; e) animais de trabalho e produção.

Os valores dos itens a, b, c, d, e compõem o valor do capital fixo da unidade de produção. O valor do capital fixo e as demais despesas com insumos, salários e combustíveis fornecem o valor do capital de exploração.

Sendo a unidade de produção definida como área terra onde a produção agrícola é realizada e sendo o valor monetário da terra um dos componentes para o cálculo do capital de exploração, o seguinte indicador poderá ser utilizado para classificar as UPs: "proporção do valor monetário da terra nua (Vtn) em relação ao valor monetário total do capital de exploração (VTC Exp.)".

$$\frac{Vtn}{VTC \text{ Exp.}} \cdot 100 (\%)$$

VTC Exp. = capital de exploração fixa (inclusive a terra) mais capital de exploração circulante.

Esse indicador permite identificar a importância que os demais componentes do capital de exploração possuem em relação ao componente terra, ou seja, identificar as UPs que possuam maiores ou menores investimentos no processo produtivo. Por exemplo, se a proporção entre o valor da terra nua (Vtn) e o valor total do capital de exploração for maior que 50%, evidencia-se que as UPs apresentam níveis baixos de capital de exploração. Se tal relação apresentar uma proporção menor que 50%, as UPs refletem níveis altos de capital de exploração.

Para determinação dos valores monetários obtidos com relação aos itens referentes ao capital de exploração fixo e circulante, o presente estudo adotou o seguinte critério: a) terra nua - tomou-se como base os valores monetários obtidos na região, ou seja, Cz\$ 60.000,00 por hectare (ha) por se tratar de áreas próximas à sede do município, ao mercado consumidor, com boas vias de acesso, eletrificação rural e água para irrigação; b) terras com culturas permanentes - foi atribuído o valor de Cz\$ 95.000,00 por hectare (ha) em função da fase ou das condições que as lavouras apresentaram; c) terras com culturas temporárias e pastagens - para essas terras os valores monetários foram de Cz\$ 72.000,00, excluindo os custos para a formação de cercas que constam na relação das benfeitorias; d) benfeitorias, máquinas, motores e implementos agrícolas - foram levados em conta os valores monetários referentes ao estado de conservação e ao tempo de utilização que apresentaram em relação aos valores atuais; e) animais de trabalho e produção - para os animais de trabalho foram atribuídos valores monetários de Cz\$ 20.000,00, observando-se a idade e a capacidade de trabalho. Para os animais de produção observou-se a importância econômica, raça, idade e, em alguns casos, foram considerados valores monetários de Cz\$ 320,00, referentes ao preço da arrobação.

Para os custos variáveis (insumos + mão-de-obra) utilizou-se o seguinte critério: a) Insumos - procurou-se saber a quantia que o produtor gastou em insumos agrícolas na safra 1985/86; b) Mão-de-obra - com relação a esse item, utilizou-se o valor de Cz\$ 80,00, correspondente ao pagamento feito por dia-homem

(D-h) na região, multiplicando tal valor pela quantidade de força de trabalho absorvida na unidade de produção.

G) Relações sociais dentro do núcleo de colonização- essa variável foi identificada através de perguntas abertas procurando levantar as seguintes dimensões: diferentes formas de ajuda mútua existente entre os colonos do núcleo J.K.; a existência de acordo de parceria e/ou arrendamento entre colonos; as relações de trabalho do tipo assalariamento permanente ou temporário entre os colonos; dependência comercial ou de crédito não institucional entre os produtores do referido núcleo.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

O presente capítulo consta de quatro partes. Na primeira parte foram analisados os resultados da tabulação de cada variável sócio-econômica, utilizados para identificação de unidades de produção. Na segunda parte foram identificadas categorias de unidades de produção que apresentaram características em comum com as variáveis analisadas: nível de comercialização, grau de especialização, relação de produção, capital de exploração e valor bruto da produção, agrupando-os em categorias mais abrangentes. Na terceira e quarta partes discutiu-se o uso de recursos administrativos pelas diferentes categorias de produtores, como também as relações sociais que os entrevistados mantiveram dentro e fora do núcleo colonial J.K., além da identificação de problemas e possíveis soluções na perspectiva dos produtores entrevistados.

4.1. Classificação sócio-econômica de UPs

Utilizando os indicadores anteriormente descritos, foram inicialmente identificadas 11 categorias de unidades de produção, (Quadro 1). As dez primeiras categorias foram formadas por unidades de produção (UPs) onde a principal fonte de renda de seus titulares originava-se de atividades agropecuárias. A maioria das UPs dos produtores entrevistados (84,00%) foram incluídas dentro destas 10 categorias. A categoria XI foi constituída de 4 UPs (16,00%) e seus titulares desenvolviam atividades agropecuárias combinadas com atividades não agrícolas, as quais contribuíram com mais de 50% da renda familiar.

Como pode ser observado através do Quadro I, todas as UPs analisadas nesse estudo apresentaram, em comum, as seguintes características: alto nível de comercialização (mais de 70% da produção eram comercializadas) e alto grau de especialização (mais de 50% da produção originavam-se de uma só linha de exploração). Tais características indicam que a renda gerada nessas unidades originava-se de poucas linhas de exploração e o produto obtido destinava-se, fundamentalmente, ao mercado.

Considerando especificamente as UPs em que seus titulares possuem a atividade agropecuária como principal fonte de renda, elas podem ser diferenciadas quanto à predominância da força-de-trabalho familiar ou do trabalho contratado. As categorias I, II, III, IV e V representam as unidades de produção onde a força de trabalho familiar predominava sobre o trabalho contratado, constituindo 52% do total das UPs estudadas, (Quadro 1). A categoria VI, formada de 3 UPs (12,00%), engloba as unidades de produção em que a força de trabalho familiar apresentava proporções aproximadamente iguais à mão-de-obra contratada, isto é, entre 45 a 50%. As categorias I, II, III, IV e V são, portanto, constituídas de unidades de produção tipicamente familiares e a categoria VI é formada de UPs que estão numa faixa de transição, embora a mão-de-obra familiar tenha peso considerável no trabalho nelas realizado.

Todavia, se tais unidades possuem características semelhantes quanto ao uso da força-de-trabalho, elas podem se diferenciar quanto ao nível de capital de exploração e/ou valor bruto da produção. Por exemplo, as UPs situadas nas categorias I e II apresentavam baixos níveis de capital de exploração. Nessas categorias a relação entre o valor da terra nua (VTn) e o valor total do capital de exploração (VTC Exp.) foi maior que 50%, índice tomado, nesse estudo, como indicador de baixo nível de capital de exploração. A relação VTn/VTC Exp. nas categorias III, IV, V e VI foi inferior a 50%, interpretada como alto nível de capital de exploração, percentagem que indica que as UPs classificadas nas categorias I e II apresentavam menores investimentos na unidade de

QUADRO 1 - Categorias sócio-econômicas de unidades de produção identificadas, núcleo colonial J.K., Mata de São João-BA, 1987.

Variáveis	Categorias													
	Unidade de produção cuja renda do titular origina-se de atividade agropecuária										Unidade de produção cuja principal fonte de renda originava-se de atividades não agrícolas			
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI			
	n=4	n=4	n=1	n=2	n=2	n=3	n=1	n=1	n=1	n=2	(05-FEV)	(02-55)	(04-33)	(03-10)
Nível de comercialização alto	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Grau de especialização alto	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Força de trabalho	Predominantemente													
	familiar													
	Intermediária													
Predominância de empregados contr.	-													
	-													
Nível de capital de exploração	Baixo													
	Alto													
Nível de valor bruto da produção	Baixo													
	Médio													
	Alto													
Produtos explorados	Mandioca farinha													
	Mandioca raiz													
	Fruticultura/Olericultura													
	Fruticultura													
	Pimenta do reino													
	Suinocultura													
	Bovinocultura mista													
	Amendoim													

FORNTE: Dados da pesquisa, 1987.

produção que as classificadas nas categorias III, IV, V e VI.

Detectou-se, também, que as UPs onde a força de trabalho familiar predominava sobre o trabalho contratado diferenciaram-se quanto ao valor bruto da produção (VBPA). Os níveis de VBPA foram, nesse estudo, estabelecidos da seguinte forma*:

Até 600 MVR = Baixo

601 - 3000 MVR = Médio

de 3000 MVR = Alto.

As UPs classificadas nas categorias I e III apresentaram níveis de VBPA baixos, as UPs localizadas nas categorias II, IV e VI VBPA médio e as UPs classificadas na categoria V apresentaram VBPA altos, (Quadro 1). Pode-se observar, através do Quadro 1, que os diferentes níveis de VBPA estão associados aos diferentes produtos explorados. As UPs que se dedicavam à fruticultura e olericultura obtiveram rendimentos médios e altos em relação às UPs que exploravam mandioca raiz ou a fabricação de farinha.

As unidades de produção onde se detectou uma predominância da mão-de-obra contratada sobre a mão-de-obra familiar foram também diferenciadas em relação ao nível de capital de exploração e valor bruto da produção. As UPs classificadas na categoria VII apresentaram níveis de capital de exploração baixo enquanto as UPs incluídas nas categorias VIII, IX e X obtiveram níveis de capital de exploração alto, (Quadro 1). Quanto ao valor bruto da produção (VBPA), as UPs classificadas na categoria X obtiveram

*/ Sobre a operacionalização dessa variável veja seção Metodologia.

um volume alto de VBPA; as UPs classificadas nas categorias VII e IX obtiveram níveis médios de VBPA e as UPs classificadas na categoria VIII, níveis baixos, (Quadro 1). Observou-se, também, que entre as UPs nas quais predominava a força de trabalho contratada, as unidades que se dedicavam à exploração da fruticultura e olericultura obtiveram níveis de VBPA médios e altos, enquanto as UPs que exploravam a mandioca obtiveram níveis de VBPA baixos.

Como foi anteriormente observado, as unidades de produção cujas titulares não possuíam a atividade agrícola como a principal fonte de renda foram incluídas na categoria XI. Essa categoria foi constituída de quatro UPs (16,00%) as quais se diferenciaram em relação à força de trabalho e ao valor bruto da produção. Das 4 UPs, a força de trabalho familiar predominou em 1 unidade, a força de trabalho contratada foi predominante em 2 unidades e 1 unidade encontrava-se em situação intermediária. Em duas dessas UPs houve a predominância de baixo nível de valor bruto da produção (VBPA), enquanto as outras duas UPs apresentaram VBPA médio ou alto, (Quadro 1). O VBPA alto foi obtido pela UP onde a fruticultura era explorada. As UPs que obtiveram VBPA baixo se dedicavam à suinocultura e à bovinocultura mista (leite/corte). Uma das UPs classificadas nessa categoria apresentou um nível de VBPA médio, sendo a mandioca, para a produção de raiz, sua principal exploração, (Quadro 1). Os titulares das UPs classificadas na categoria XI possuíam atividades tipicamente urbanas tais como: funcionários do polo petroquímico e da administração pública.

O procedimento multidimensional adotado nesse estudo permitiu diferenciar as 25 UPs através de um conjunto de variáveis

analítico-descritivas em 11 categorias sócio-econômicas. Esse procedimento demonstrou que unidades onde as áreas variavam entre 10 a 25 ha, usualmente denominadas de pequenas propriedades, puderam apresentar níveis elevados de comercialização e especialização e uma diferenciação quanto: a) à força de trabalho - familiar, intermediária e contratada; b) ao capital de exploração - alto e baixo; c) ao valor bruto da produção - baixo, médio e alto. Esse processo permitiu, ainda, identificar as atividades que proporcionavam níveis mais e menos elevados de valor bruto da produção agropecuária.

Em síntese, o método multidimensional conduz a um diagnóstico das unidades de produção que pode ser útil aos trabalhos de assistência técnica e extensão rural. Através dessa classificação, o serviço de extensão pode estabelecer estratégias que visem à melhoria do desempenho das unidades de produção quanto ao uso mais eficiente dos fatores de produção ou à combinação de produtos explorados.

Para facilitar a análise das relações em que os titulares das 25 UPs estudadas mantêm dentro e fora do setor rural, bem como a identificação dos problemas que defrontam no desenvolvimento das suas atividades agropecuárias, as 11 categorias de unidades de produção foram reagrupadas em 4 categorias, de acordo com as especificações indicadas no Quadro 2.

4.1.1. Categorias agrupadas

As dez primeiras categorias formadas de UPs, cuja principal fonte de renda dos seus titulares originava-se de atividades agrícolas, foram agrupadas em três grandes categorias, identificadas pelas letras A, B, e C, como mostra o Quadro 2. A categoria XI, constituída de UPs onde a renda de seus titulares se originava, em maiores proporções, de atividades não agrícolas, passou, agora, a ser designada de categoria D, (Quadro 2).

Relacionando as categorias agrupadas, (Quadro 2), com as características gerais das unidades de produção discutidas no Capítulo 1, (Introdução), observou-se que as UPs aqui identificadas aproximavam-se das unidades denominadas de "empresa familiar" ou "empresa agropecuária capitalista". As unidades de produção denominadas de empresa familiar são UPs caracterizadas por: área modular; elevada composição de capital, predominância do trabalho familiar; alto grau de especialização e comercialização. Algumas dessas características estão presentes nas UPs agrupadas nas categorias A e B, as quais poderiam, assim, ser denominadas de "empresas familiares". Existem, porém, entre elas algumas diferenças. Por exemplo, na categoria A, o nível de capital de exploração foi baixo, assim como a renda gerada em 44% dessas unidades. Também, com relação à categoria B, identificou-se que a renda gerada em 28% das UPs foi baixa. No entanto, em nenhum dos casos onde a renda foi classificada como baixa, foi evidenciada a sua complementação com o trabalho do titular ou com o trabalho de membros de

QUADRO 2 - Principais características das categorias agrupadas.

Indicadores	Categorias							
	A N=9		B N=7		C N=5		D N=4	
TMOF/TAUP ^{1/}	Predominância de mais de 50% da mão-de-obra familiar n=9 n/N=100%		Predominância de mais de 50% da mão-de-obra familiar n=7 n/N=100%		Predominância de mais de 50% da mão-de-obra con- tratada n=5 n/N=100%		Intermediária Familiar n=1 n/N=25% Cont.+Fam.n=1 n/N=25% Contratada n=2 n/N=50%	
C.Exp.= $\frac{VTn}{VTC\ Exp}$ ^{2/}	Vtn > 50% (Baixo) n=9 n/N=100%		Vtn < 50% (Alto) n=7 n/N=100%		Vtn > 50%=Baixo n=3 n/N=60%		Vtn > 50%=Baixo n=1 n/N = 25%	
					Vtn < 50%=Alto n=2 n/N=40%		Vtn < 50%=Alto n=1 n/N = 75%	
VBPA ^{3/}	Baixo Até 600MVR n=4 n/N= 44%		n=2 n/N= 28%		-		n=1 n/N = 25%	
em	Médio 601-3000MVR n=4 n/N= 44%		n=4 n/N= 58%		n=4 n/N=80%		n=2 n/N = 50%	
MVR	Alto > 3000MVR n=1 n/N= 12%		n=1 n/N= 14%		n=1 n/N=20%		n=1 n/N = 25%	

FONTE: Dados da pesquisa

1/ TMOF/TAUP = tempo de trabalho familiar em relação ao tempo de trabalho absorvido na unidade de produção.

2/ Vtn/VTC.Exp = valor de terra nua em relação ao valor total do capital de exploração → baixo 50% < Vtn < 50% alto.

3/ VBPA = Valor bruto da produção → transformado em MVR (Maior Valor de Referência, base 85/86 → BACEN).

sua família fora da unidade de produção. Por conseguinte, pode-se classificar as UPs das categorias A e B como empresas familiares ou unidades próximas das empresas familiares.

Embora não possuindo áreas multimodulares, duas das unidades agrupadas na categoria C apresentam características da empresa capitalista: predominância da força de trabalho contratada; produção de valor de troca; elevado nível de capital de exploração; valor bruto da produção médio e alto. As demais UPs agrupadas nessa categoria aproximam-se do conceito de empresa capitalista, tendo como única diferença o baixo nível de capital de exploração.

Como foi observado anteriormente, a categoria D representa as UPs cujos titulares exercem outras atividades fora do setor rural (funcionários públicos ou do polo petroquímico), atividades que representam as suas maiores fontes de renda. Como forma de exploração da atividade agrícola, o Quadro 2 mostra que essas unidades poderiam ser classificadas como empresas familiares ou capitalistas, dependendo de como os fatores de produção são internamente organizados. No entanto, a unidade que poderia ser classificada como empresa familiar apresentava baixos níveis de capital de exploração e renda, mas o fundamental para a compreensão dessas unidades é o sentido que os produtores atribuem à terra: se para produção, reserva de valor ou recreação e nesse caso específico, as unidades possuem um caráter recreativo. À medida em que não predominava a função produtiva, a classificação de tais UPs como unidades familiares não tinha significado analítico-descriptivo.

O tipo de exploração agropecuária predominante entre as 25 UPs estudadas (olericultura e fruticultura), os altos níveis de comercialização e capitalização são indicadores de que tais unidades estão integradas no complexo-agroindustrial. Nas seções seguintes, esse processo de integração, as relações que seus titulares mantêm dentro do setor rural, bem como a utilização dos recursos administrativos serão discutidos.

4.2. Uso de recursos administrativos

O uso de recursos administrativos está associado ao conceito da forma de organização da produção. No modelo teórico desse estudo considerou-se que as UPs do tipo empresarial produzem, fundamentalmente, valores de troca, dependem da tecnologia industrial para produzir e as operações nelas efetuadas são avaliadas do ponto de vista das relações benefício/custo. Por conseguinte, considerou-se que o uso de recursos administrativos fosse um dos traços característicos das unidades empresariais, sejam elas familiares ou capitalistas.

Embora essa pesquisa não tenha sido orientada para um estudo mais aprofundado do uso dos recursos administrativos, as informações contidas no Quadro 3 mostram que a maioria dos produtores entrevistados utilizaram anotações de receita e despesa. Os demais indicadores de uso de recursos administrativos foram mais expressivos nas categorias C e D, (Quadro 3). Deve-se, no entan-

to, observar que, sendo tais indicadores relacionados com as obrigações trabalhistas, era de se esperar que a sua incidência nas categorias A e B, onde o trabalho da família era predominante, fosse menor.

A informação mais importante que pode ser extraída do Quadro 3, é que, justamente o indicador que expressa a relação benefício/custo, foi citado com mais frequência pelos produtores entrevistados em todas as categorias. A predominância desse recurso administrativo pode ser um resultado dos níveis de comercialização e capitalização das UPs estudadas. Comparando os resultados econômicos, expressos pelo valor bruto da produção, observou-se que os entrevistados que não utilizavam forma de anotação de receita e despesa, eram também os produtores que apresentavam os rendimentos mais baixos.

4.3. Relações sociais dentro do núcleo colonial J.K.

Embora não sendo considerada no quadro teórico deste estudo, o trabalho de campo mostrou que a origem étnica dos entrevistados tornou-se uma variável importante para o estudo das relações sociais dentro do núcleo colonial J.K., uma vez que ela condicionou as formas de ajuda mútua ali existentes. A maioria dos produtores entrevistados (68,00%) eram de descendência japonesa e os demais entrevistados (32,00%) foram classificados como "de descendência brasileira". Os entrevistados de descendência japonesa

QUADRO 3 - Uso de recursos administrativos por categorias de unidade de produção.

Recursos administrativos	Categorias								Total (N=25)	
	A (N=9)		B (N=7)		C (N=5)		D (N=4)			
	n	n/N %	n	n/N %	n	n/N %	n	n/N %	n	n/N %
Anotações de receitas e despesas	5	55,50	4	57,10	3	60,00	4	100,00	16	64,00
Folha de pagamento	-	-	4	57,10	3	60,00	3	75,00	10	40,00
Recibo de 13º salário	-	-	3	42,80	3	60,00	3	75,00	9	36,00
Recibo de férias	-	-	3	42,80	3	60,00	3	75,00	9	36,00
Livro ou ficha de registro de empregado	-	-	2	28,50	3	60,00	2	50,00	7	28,00
Não utilização de recurso administrativo	4	44,40	2	28,50	-	-	-	-	6	24,00

FONTE: Dados da pesquisa.

eram colonos assentados nos lotes originados das fazendas Lunda, Itapecirica e Camaçari. Constituíam um grupo fechado, cujas relações do tipo ajuda mútua se restringiam aos produtores da mesma origem étnica. Esse grupo possuía uma forma de organização interna peculiar, se comparada à organização dos colonos "de origem brasileira". Os traços culturais da cultura japonesa, ou seja, seus costumes e valores religiosos, eram fatores condicionantes de união, dando aos membros do grupo o sentimento de "nós", distinguindo-os dos demais colonos, isto é, dos "outros".

Os problemas comuns aos grupos de produtores de origem japonesa eram discutidos em uma "assembléia" da comunidade, na qual eram escolhidos produtores para representar os interesses da comunidade frente aos setores da administração pública, agentes financeiros e demais instituições. Eram também distribuídas tarefas entre os membros no que se referia ao transporte de crianças para a escola, ajuda no preparo do solo e plantio, construções de benfeitorias e atividades exercidas sem remuneração.

Esses colonos recebiam ajuda do governo japonês em forma de linha de crédito agrícola (custeio ou investimento) a juros inferiores às taxas do mercado. Tais recursos eram obtidos através do Banco América do Sul, no entanto, existia o crédito não institucional. Entre os membros da comunidade japonesa, havia um produtor que possuía melhor situação econômica e financiava a produção de pequenos produtores e, nessa modalidade de financiamento, o pagamento dos empréstimos contraídos era efetuado através de produtos.

Os produtores classificados como de "descendência brasileira" não possuíam uma estrutura de organização como a descrita acima. A forma de ajuda mútua entre eles era efetuada através de "pequenos favores", como empréstimo de pequenos equipamentos. Em situações esporádicas como, por exemplo, danificação de estradas e pontes provocada por chuvas, os vizinhos reuniam-se em mutição. Não existia uma associação formal ou informal que os unisse na solução de problemas comuns.

As informações obtidas nessa pesquisa não constituem explicações. Elas evidenciam situações em que se processam a interação social dentro do núcleo colonial J.K. e que podem ser objeto de futuros estudos.

A origem étnica dos entrevistados estava, também, associada à natureza da exploração agropecuária. Os produtores classificados como "de origem brasileira" (oito entrevistados) dedicavam-se às atividades como a produção de mandioca, bovinocultura e suinocultura, enquanto as "de origem japonesa" se dedicavam à olericultura e fruticultura, atividades que geravam, de modo geral, maiores rendas brutas. Em função das atividades desenvolvidas pelos produtores "de origem brasileira" e as rendas por eles geradas, cinco de suas UPs foram classificadas na categoria A, o que representava 55,50% do total de UPs incluídas nessa categoria. Também na categoria D, constituída de UPs, cuja principal fonte de renda de seus titulares originava-se de atividades não agrícolas, predominaram os entrevistados "de origem brasileira". Das quatro UPs incluídas na categoria D, três pertenciam a produtores "de origem brasileira", os quais eram também funcionários públi-

cos ou do polo petroquímico.

Além da forma de ajuda mútua, outros indicadores foram estabelecidos para detectar as relações sociais entre os produtores do núcleo colonial J.K. Tais indicadores relacionavam-se com arrendamento, parceria e assalariamento de colonos. No entanto, tais indicadores não foram evidenciados através das entrevistas realizadas, significando que o arrendamento, parceria ou assalariamento de colonos a colonos não constituem prática usual nesse núcleo de colonização. Por outro lado, o estudo de campo evidenciou a existência da intermediação no processo de comercialização exercida por dois colonos, a qual será discutida na seção seguinte.

4.4. Relações sociais fora do núcleo colonial J.K.

Para o estudo das relações que os colonos do núcleo colonial J.K. mantinham com o setor urbano-industrial foram utilizadas as seguintes variáveis: processo de comercialização da produção; uso do crédito rural; acesso à assistência técnica; participação em associações formais. Essas variáveis foram consideradas como dimensões do processo de integração desses produtores ao complexo agroindustrial e foram discutidas na seção 3.3., Modelo Teórico.

4.4.1. Processo de comercialização

Os produtos comercializados pelos produtores entrevistados atingem o mercado através de três processos básicos de venda: direta no próprio lote; CEASA; feira livre, (Quadro 4). A exceção dos produtores da categoria C, o processo de comercialização apontado com maior frequência foi a venda direta no lote, (Quadro 4). Essa forma de comercialização é caracterizada por uma negociação direta do produtor com os intermediários, os quais eram proprietários de "boxes", na CEASA. Dois desses intermediários eram, também, produtores do próprio núcleo de colonização J.K. A comercialização direta no lote era feita por produtores que não dispunham de veículos próprios para o transporte dos seus produtos ou não dispunham de recursos para o custeio das despesas de transporte do núcleo colonial até a CEASA, localizada no centro industrial de Aratu (CIA). Segundo os entrevistados, os preços obtidos através desse processo de comercialização eram inferiores aos preços que poderiam obter através da venda direta à CEASA ou mesmo através da feira livre, realizada na cidade de Mata de São João.

A comercialização através da feira livre foi mais frequente entre os produtores das categorias A e B, (Quadro 4). Os preços nela obtidos eram, na opinião dos entrevistados, melhores que os obtidos pela venda no lote. Todavia, a demanda de produtos na feira livre não era suficiente para absorver toda a produção dos entrevistados, obrigando-os a comercializar a maior par

QUADRO 4 - Canais de comercialização identificados por categorias de unidades de produção.

Canais de comercialização	Categorias									
	A (N=9)		B (N=7)		C (N=5)		D (N=4)		Total (N=25)	
	n	n/N %	n	n/N %	n	n/N %	n	n/N %	n	n/N %
Vendas no lote	5	55,50	4	57,10	1	20,00	4	100,00	14	56,00
CEASA(centro Industrial de Aratu)	4	44,40	3	42,80	4	80,00	1	25,00	12	48,00
Feira livre	4	44,40	3	42,80	-	-	1	25,00	8	32,00

FONTE: Dados da pesquisa.

te de seus produtos diretamente no lote. A comercialização através da feira livre, apresentava para os produtores uma vantagem adicional por ser realizada na cidade de Mata de São João, distante 12 km do núcleo colonial J.K., os custos de transporte eram inferiores aos custos de transporte para a CEASA, localizada a 60 km do núcleo colonial.

A venda direta na CEASA foi mais frequente entre os produtores da categoria C, (Quadro 4), a qual era realizada duas vezes na semana (quarta e sexta feira), quando os caminhões carregados de produtos agrícolas, encaixotados, se dirigiam para a CEASA-CIA, entregando a mercadoria diretamente ao atacadista, de descendência japonesa, que detinha boa parte da produção do núcleo colonial J.K., ao comprar os produtos daqueles que não dispunham de transporte para a condução dos produtos, bem como a sua distribuição aos varejistas locais e mercados municipais.

Os produtos comercializados através de intermediação são vendidos, de modo geral, à vista. No entanto, alguns produtores (36,00%) informaram que, dependendo do volume de produto negociado, o intermediário pagava a metade à vista e a outra, em um prazo de 30 dias. Não existia nenhum acordo formal de compra e venda entre produtor e comprador. Não foi também detectado a presença do grande capital comercial (representado pelos supermercados), nem do grande capital industrial (representado pelas indústrias de processamento de matéria prima agrícola) que caracterizam o processo de integração da produção familiar com o complexo agroindustrial em algumas regiões brasileiras. Os intermediários que atuam na área de estudo são comerciantes locais de pequeno e

médio porte, detentores de "boxes" na Central de Abastecimento do Centro Industrial de Aratu (CEASA-CIA).

A expectativa de preço era, segundo 80,00% dos entrevistados, um fator de determinação do produto a ser cultivado e do tamanho da área a ser plantada, orientação típica de uma produção voltada para o mercado, seja ela desenvolvida em UPs do tipo familiar ou capitalista. Nessa ótica, os produtores entrevistados consideravam a estrutura de comercialização existente na área de estudo como deficiente e apontaram-na como um dos principais obstáculos que se defrontava com o desenvolvimento de suas atividades. Como forma de solucionar esse problema, 22,20% dos produtores da categoria A, 14,30% dos produtores da categoria B, 40,00% dos produtores da categoria C e 50,00% dos produtores da categoria D defendiam a criação de uma "filial" da CEASA-CIA, no município de Mata de São João.

A aquisição de insumos (fertilizantes e defensivos) era efetuada no comércio local ou através da compra em grupo diretamente da fábrica. A segunda forma era mais comum entre os produtores de descendência japonesa. Máquinas e equipamentos eram obtidos diretamente dos revendedores locais ou situados em Salvador.

4.4.2. Uso do crédito rural

O Quadro 5 mostra que a maioria dos produtores, inde

pendente da categoria a que pertencem, usou recursos do crédito rural institucional para as atividades de custeio e/ou investimento, durante o período 1983/85. Todos os produtores, que usaram estes recursos, declararam ter recebido orientação sobre o uso do crédito e consideraram-no satisfatório. Segundo os produtores entrevistados, as principais dificuldades encontradas para a obtenção do crédito rural foram: atraso na liberação das parcelas (28,00%); juros altos (32,00%); parcelamento na liberação de recursos (16,00%); prazo curto para a quitação de empréstimos (8,50%).

Tanto o crédito de custeio quanto o crédito para investimento são liberados mediante laudos de supervisão e orientação técnica por órgãos credenciados pelo agente financeiro. No caso específico do núcleo colonial J.K., o órgão credenciado era a EMATER-BA que contava com um número reduzido de técnicos na área (3 técnicos) para atender a um público potencial estimado em 1.200 produtores. Em decorrência disso, muitas vezes havia um acúmulo de serviço impossibilitando a agilização da liberação da parcela. A baixa proporção de técnicos em relação ao público potencial de produtores foi considerada por 20% dos entrevistados como responsável por uma assistência técnica pouco eficiente, o que será discutido na próxima seção deste capítulo.

Para outros produtores, a principal dificuldade na obtenção do crédito estava no descompasso entre as rendas geradas nas suas unidades de produção e as taxas de juros cobradas. A partir da perspectiva do produtor, essa situação era agravada pelo prazo de quitação das parcelas. Eles referiam-se ao crédito de custeio que tinha o prazo de um ano para quitação, mas o pagamen-

QUADRO 5 - Uso do crédito rural por categorias de produtores.

Uso do crédito rural no período 1983/1985	Categorias								Total	
	A (N=9)	B (N=7)	C (N=5)	D (N=4)	n/N		n/N			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Produtores que usaram o crédito	9	100,00	6	85,70	3	60,00	3	75,00	21	84,00
Produtores que não usaram o crédito	-	-	1	14,30	2	40,00	1	25,00	4	16,00

FONTE: Dados da pesquisa.

to de juros era efetuado semestralmente. Segundo esses produtores, tal situação era resultante da falta de uma política governamental definida e orientada para o pequeno produtor.

Apesar das dificuldades apontadas na obtenção do crédito rural, o seu uso era difundido entre os produtores entrevistados, cuja situação contradizia, ainda que a nível local, dos resultados encontrados por outros estudos, que originados do crédito, concentravam-se nos grandes e médios produtores comerciais. No entanto, deve-se observar que os produtores incluídos nesse trabalho eram colonos de um projeto de colonização oficial e operavam como agricultores comerciais. Essa situação específica pode ter-lhes facilitado o acesso ao crédito institucional.

4.4.3. Acesso à assistência técnica

De acordo com os dados do Quadro 6, a maioria (80,00%) dos produtores entrevistados tinha acesso à assistência técnica, a qual era prestada pelo escritório local da EMATER-BA, da cidade de Mata de São João. Os entrevistados consideravam a assistência técnica como um fator importante para o desenvolvimento de suas atividades. No entanto, também consideravam que a assistência que recebiam não era satisfatória, pois, segundo eles, as visitas dos técnicos não eram constantes em decorrência do pequeno número de técnicos existente no referido escritório. Realmente, o escritório local de Mata de São João contava, no período em que essa pes

quisa foi realizada, com um engenheiro agrônomo, um veterinário e um técnico agrícola, os quais tinham ainda que atender a produtores de municípios vizinhos. Os entrevistados, que declararam não receber assistência técnica (20,00%), não a consideravam necessária e, por isso, não procuravam os serviços da EMATER-BA.

A constatação de que a maioria dos entrevistados percebia a assistência técnica como um fator importante para o desenvolvimento de suas atividades pode estar associada à natureza comercial e empresarial da exploração desenvolvida nas UPs do núcleo colonial J.K. O nível de capitalização e a tecnologia demandada pela exploração de hortigranjeiros poderiam estar aumentando a necessidade de serviço de técnicos especializados. O fato de alguns produtores considerarem que o número de técnicos existente na área não era adequado, para atender as suas necessidades, pode reforçar essa observação. Embora apresentada por 8,00% dos entrevistados, torna-se relevante, aqui, a sugestão de que o serviço de assistência técnica deva oferecer cursos de treinamento para agricultores e empregados sobre o manejo de práticas agrícolas.

4.5. Problemas defrontados no desenvolvimento das atividades agropecuárias

Além dos problemas relacionados com crédito rural e assistência técnica, discutidos anteriormente, os entrevistados também indicaram outros obstáculos que dificultavam o desenvolvi-

QUADRO 6 - Categorias de produtores e acesso à assistência técnica.

Acesso à assistência técnica (1983-1986)	Categorias								Total	
	A (N=9)		B (N=7)		C (N=5)		D (N=4)		(N=25)	
	n/N		n/N		n/N		n/N		n/N	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Produtores que procuraram a assistência técnica	9	100,00	5	71,40	3	60,00	3	75,00	20	80,00
Produtores que não procura- raram a assistência técnica	-	-	2	28,60	2	40,00	1	25,00	5	20,00

FONTE: Dados da pesquisa.

mento de suas atividades agropecuárias, (Quadro 7). Entre os problemas destacaram-se a "intermediação no processo produtivo" e os "altos preços dos insumos" apontados por 48,00% dos entrevistados. Em seguida, a "dificuldade na contratação de mão-de-obra" indicada por 24,00% dos produtores entrevistados.

De acordo com esses produtores, o problema da intermediação é resultado da não existência de uma filial da CEASA no município de Mata de São João, bem como da não existência de uma cooperativa organizada e apta a prestar serviços de comercialização aos produtores da região. Os altos preços dos insumos são vistos como resultado da falta de uma política de estabilização dos preços que compatibilize os custos dos insumos com os preços dos produtos agrícolas. Consideram, ainda, que a ausência de uma cooperativa "fortemente estruturada" contribua para a elevação dos custos dos insumos agropecuários. A dificuldade para contratação da mão-de-obra é atribuída à proximidade do polo petroquímico, o qual atrai os trabalhadores agrícolas em função dos altos salários que lhes é oferecido.

A maioria dos entrevistados (60,00%) apontou que tais problemas podem ser contornados através de uma cooperativa que lhes preste serviços de comercialização da produção e de insumos e lhes favoreça a aquisição ou o aluguel de máquinas e equipamentos. Os demais entrevistados não indicaram possíveis meios para a solução desses problemas e descartaram a cooperativa como um meio alternativo, pois, consideraram que não existe, entre os produtores, predisposição nem interesse para a associação. Consideraram, também, que os dirigentes de cooperativas não possuem, de

QUADRO 7 - Problemas apontados pelos produtores como obstáculos ao desenvolvimento das atividades agropecuárias.

Problemas	Categorias								Total	
	A (N=9)		B (N=7)		C (N=5)		D (N=4)		(N=25)	
	n/N		n/N		n/N		n/N		n/N	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Intermediação no processo de comercialização	7	77,80	3	42,85	2	40,00	-	-	12	48,00
Altos preços dos insumos	5	55,50	4	57,14	2	40,00	1	12,00	12	48,00
Dificuldade na contratação de mão-de-obra	2	22,20	1	11,11	1	20,00	2	50,00	6	24,00

FONTE: Dados da pesquisa.

modo geral, sensibilidade para os problemas dos produtores.

4.6. Participação em associações formais

Foi observado na literatura revisada, que existe, entre as categorias de produtores empresários, sejam elas capitalistas ou familiares, uma tendência para a organização a nível institucional. Essa tendência à associação resulta do confronto de interesses entre os agricultores e outros atores econômicos integrantes do complexo agroindustrial. A associação à organização do tipo cooperativas, por exemplo, pode apresentar para o produtor uma forma de aumentar a sua parte no preço final do seu produto, através de obtenção de melhores preços, evitando a intermediação ou através do acesso ao beneficiamento, à mecanização. Associações dessa natureza podem assumir um caráter de defesa dos seus interesses em relação a políticas de preços que visam a transferência da renda do setor agrícola para o setor urbano-industrial. Os estudos revisados também indicaram que, para uma parcela dos produtores rurais, tais associações podem constituir não um instrumento de defesa dos seus interesses, mas um meio que evite a desintegração da unidade de produção, dando ao seu titular condições mínimas necessárias para manter-se no processo produtivo.

Constatou-se, nesse estudo, que a maioria dos produtores entrevistados percebiam a cooperativa como um meio potencial para a solução de problemas tais como os relacionados com a

intermediação e altos preços dos insumos. Embora tais produtores fossem associados a uma cooperativa existente no próprio núcleo colonial, eles não a percebiam como uma organização capaz de desempenhar tais funções. A imagem que os entrevistados possuíam dessa cooperativa associava-se a uma instituição de intervenção do Estado que inclusive lhes impunha um diretor. A cooperativa era vista, também, como "uma repartição pública" ligada à Secretaria da Agricultura e "cabide de emprego" de protegidos políticos. No entanto, o fato de considerarem a sociedade cooperativa como um possível meio de solução de problemas é um indicador de que a imagem negativa que possuíam da cooperativa local não atingia a imagem que tinham da cooperativa como uma instituição social.

As informações obtidas, através dessa pesquisa, revelam que o associativismo nesse núcleo colonial necessita de estudos mais aprofundados que elucidem questões que não foram aqui abordadas como, por exemplo: os motivos pelos quais os colonos não assumiram o controle da cooperativa ou as razões pelas quais não interferiram para que ela fosse reestruturada. No entanto, detectou-se que, ao se integrarem ao setor urbano industrial como fornecedores de mercadorias e consumidores de insumos, máquinas, equipamentos e serviços, os produtores entrevistados sentiram a necessidade de organizar-se para enfrentar uma realidade que se tornou mais complexa.

4.7. Síntese

O uso de um procedimento multidimensional em que um conjunto de variáveis analítico-descritivas seja estabelecido a partir do processo de organização da produção e de integração das unidades de produção agropecuárias ao mercado, permitiu diferenciar as 25 UPs estudadas em 11 categorias sócio-econômicas. Essa atitude demonstrou que unidades onde as áreas de terra variavam entre 10 a 25 ha, usualmente denominadas de pequenas propriedades pelo procedimento unidimensional, podem apresentar níveis elevados de comercialização e especialização e uma diferenciação quanto:

- a) ao uso da força de trabalho;
- b) a níveis de capital de exploração;
- c) a níveis de valor bruto da produção.

Quanto à utilização da força de trabalho empregada, verificou-se que em 52,00% das UPs (categorias I, II, III, IV e V) predominavam a mão-de-obra familiar, em 20,00% das UPs (categorias VII, VIII, IX e X), a mão-de-obra contratada e, em 12,00% das UPs (VI), a força de trabalho familiar apresentava proporções próximas da força de trabalho contratada.

Com relação ao capital de exploração, as UPs situadas nas categorias I, II e VII obtiveram níveis de capital de exploração baixos, enquanto as categorias III, IV, V, VI, VIII, IX e X, níveis de capital de exploração alto.

Quanto ao valor bruto da produção (VBPA) as UPs das categorias I, III e VIII obtiveram níveis baixos, as UPs classifi

cadas nas categorias II, IV, VI, VII e IX níveis médios e as UPs incluídas nas categorias V e X, níveis altos.

Os resultados desse estudo mostraram que os diferentes níveis de VBPA estavam associados aos diferentes produtos explorados. As UPs que operavam com fruticultura e olericultura apresentavam níveis médios e altos de VBPA e as UPs que dedicavam à produção de mandioca, níveis de VBPA baixos.

As unidades de produção, cujos titulares não possuíam atividades agrícolas como principal fonte de renda, foram incluídas na categoria XI, que foi constituída de quatro UPs (16,00%), as quais se diferenciaram em relação à força de trabalho e ao valor bruto da produção. Com relação à força de trabalho, em 25,00% dessas UPs a força de trabalho familiar foi predominante; em 25,00%, verificou-se uma proporção intermediária e em 50,00% dessas UPs predominou o trabalho contratado. Quanto ao VBPA, 50,00% das UPs dessa categoria apresentaram níveis baixos, enquanto os 50,00% restantes apresentaram rendimentos médios e altos. Nessa categoria o VBPA também variou em função da exploração agropecuária exercida em cada UP: ou seja fruticultura/olericultura, pecuária mista, suinocultura e mandioca.

Para facilitar a análise das relações em que os titulares das 25 UPs estudadas mantêm dentro e fora do setor rural, bem como a identificação dos problemas que defrontam com o desenvolvimento de suas atividades agropecuárias, as 11 categorias de unidades de produção foram agrupadas em quatro categorias A, B, C e D.

Relacionando as categorias agrupadas com as características gerais das unidades de produção discutidas no Capítulo 1 (Introdução), observou-se que as UPs aqui identificadas em A e B aproximavam-se das unidades denominadas de "empresas familiares", e as identificadas em C e D, "empresa agropecuária capitalista".

Embora essa pesquisa não tenha sido orientada para um estudo mais detalhado sobre o uso de recursos administrativos, as informações obtidas mostraram que a maioria dos produtores entrevistados utilizam anotações de receita e despesa. Os demais indicadores de uso de recursos administrativos foram mais expressivos nas categorias C e D que nas A e B onde o trabalho familiar era predominante. Todavia, a informação mais importante que pode ser extraída desse estudo é que justamente o indicador, que expressa a relação benefício/custo, foi citado com mais frequência pelos produtores entrevistados em todas as categorias. A predominância desse recurso administrativo pode ser um resultado dos níveis de comercialização e capitalização das UPs estudadas.

Com relação aos canais de comercialização, observou-se que a comercialização realizada no lote (56,00%) foi mais expressiva em relação à realizada diretamente na CEASA (48,00%) ou na feira livre (32,00%), fato que se deve à grande dificuldade que os produtores enfrentavam em termos dos altos custos do frete.

Quanto ao uso do crédito rural, a maioria dos produtores, independente da categoria a que pertenciam, usaram recursos do crédito institucional para as atividades de custeio e/ou investimento, durante o período 1983/85. Todos os produtores que usaram esses recursos declararam ter recebido orientação sobre o

uso do crédito e consideraram-no satisfatório. Segundo os produtores entrevistados, as principais dificuldades encontradas para a obtenção do crédito rural foram: atraso na liberação das parcelas (28,00%); juros altos (32,00%); parcelamento na liberação dos recursos (16,00%); prazo curto para a quitação de empréstimo (8,50%). Para outros produtores, a principal dificuldade estava no descompasso entre as rendas geradas nas suas unidades de produção, situação essa agravada pelo prazo de quitação das parcelas, referindo-se ao crédito de custeio, que tinha um ano para quitação, com juros cobrados semestralmente.

Tanto o crédito de custeio como o investimento são liberados mediante laudos de supervisão e orientação técnica por órgão credenciado pelo agente financeiro. No caso específico do núcleo colonial J.K., o órgão credenciado era a EMATER-BA, que contava com um número reduzido de técnicos na área (3 técnicos) para atender a um público de 1.200 produtores. Em decorrência, muitas vezes havia um acúmulo de serviço impossibilitando a agilização da liberação da parcela. A baixa proporção de técnicos em relação ao público potencial de produtores foi considerada por 20% dos produtores entrevistados como responsável por uma assistência técnica pouco eficiente.

A constatação de que a maioria dos entrevistados percebia a assistência técnica como um fator importante para o desenvolvimento de suas atividades pode estar associada à natureza comercial e empresarial da exploração desenvolvida nas UPs do núcleo colonial J.K. O nível de capitalização e a tecnologia demandada pela exploração de hortigranjeiros poderiam estar aumentando

a necessidade de serviço técnico especializado.

Com respeito às relações sociais dentro do núcleo colonial J.K., o trabalho de campo mostrou que a origem étnica dos titulares das UPs estudadas condicionava as formas de ajuda mútua ali existentes. A maioria dos produtores entrevistados (68,00%) era de descendência japonesa e os demais entrevistados (32,00%) foram classificados como de "descendência brasileira". No que se refere a formas de ajuda mútua, os de descendência japonesa possuíam uma forma de organização interna peculiar, se comparada com a organização dos "colonos de origem brasileira". Ela abrangia atividades ligadas à representação de interesses da comunidade frente às instituições externas ao núcleo de colonização, bem como atividades pertinentes ao dia-a-dia da comunidade; transporte, preparo do solo e construções de benfeitorias. Os traços culturais da cultura japonesa, isto é, os seus costumes e valores religiosos constituem, provavelmente, fatores condicionantes dessa união, dando-lhes o sentido de "nós" distinguindo-os dos demais colonos, ou seja, "dos outros". Os produtores classificados como de "origem brasileira" não possuíam uma estrutura de organização como a descrita acima. A forma de ajuda mútua entre eles era efetuada através de "pequenos favores" como empréstimo de pequenos equipamentos. Não existia uma associação formal ou informal que os unisse para a solução de problemas comuns. As informações obtidas nessa pesquisa não constituem explicações. Elas evidenciaram situações em que se processava a interação social dentro do núcleo colonial J.K., que pode ser objeto de futuros estudos.

Quanto à participação em associações formais, consta

tou-se que a maioria dos produtores entrevistados percebia a cooperativa como um meio potencial para solução de problemas tais como os relacionados com a intermediação e altos preços dos insumos. Embora tais produtores fossem associados a uma cooperativa existente no próprio núcleo colonial, eles não a percebiam como uma organização capaz de desempenhar tais funções. A imagem que os entrevistados possuíam dessa cooperativa associava-se a uma instituição de intervenção do Estado que, inclusive, lhes impunha um diretor. A cooperativa era vista, também, como "uma repartição pública" ligada à Secretaria da Agricultura. No entanto, o fato de considerarem a sociedade cooperativa como um possível meio de solução de problemas é um indicador de que a imagem negativa que possuíam da cooperativa local não atingia a imagem que tinham da cooperativa como uma instituição social. Entretanto, detectou-se que, ao se integrarem ao setor urbano industrial como fornecedores de mercadorias e consumidores de insumos, máquinas, equipamentos e serviços, os produtores entrevistados sentiam a necessidade de organizar-se para enfrentar uma realidade que se tornou mais complexa.

Quanto aos principais problemas apontados pelos entrevistados como obstáculos ao desenvolvimento de suas atividades destacaram-se: "intermediação no processo produtivo" e os "altos preços dos insumos apontados por 48,00% dos entrevistados, seguidos da "dificuldade na contratação de mão-de-obra" indicada por 24,00% dos produtores entrevistados.

De acordo com esses produtores, o problema da intermediação é resultado da não existência de uma filial da CEASA no

município de Mata de São João, bem como da não existência de uma cooperativa organizada e apta a prestar serviços de comercialização aos produtores da região. Os altos preços são vistos como resultado da falta de uma política de estabilização dos preços que compatibilize os custos dos insumos com os preços dos produtos agrícolas. Consideram ainda, que a ausência de uma cooperativa "formente estruturada" contribua para a elevação dos custos dos insumos agropecuários. A dificuldade para contratação da mão-de-obra é atribuída à proximidade do polo petroquímico, o qual atrai os trabalhadores em função dos altos salários oferecidos. A maioria dos entrevistados (60,00%) apontou tais problemas como contornáveis através de uma cooperativa que lhes preste serviços de comercialização da produção e de insumos, bem como lhes favorecer a aquisição ou o aluguel de máquinas e equipamentos.

O procedimento multidimensional, adotado nesse estudo, permitiu diferenciar 25 UPs através de um conjunto de variáveis analítico-descritivas em 11 categorias sócio-econômicas. Tal procedimento demonstrou que unidades onde as áreas variavam entre 10 a 25 ha, usualmente denominadas de pequenas propriedades, podem apresentar níveis elevados de comercialização e especialização e uma diferenciação quanto à força de trabalho, capital de exploração e valor bruto da produção. Em síntese, o método multidimensional conduz a um diagnóstico das unidades de produção que pode ser útil aos trabalhos de assistência técnica e extensão rural. Através dessa classificação, o serviço de extensão pode estabelecer estratégias que visem à melhoria do desempenho das unidades de produção, tanto quanto ao uso dos fatores de produção ou à combinação dos produtos explorados.

5. CONCLUSÕES E SUGESTÕES

O presente estudo identificou no núcleo colonial J.K. duas categorias sócio-econômicas de unidades de produção: a de "empresa familiar" e a "empresa agrícola capitalista", nas quais existem diferenças quanto à organização da produção e à forma como essas unidades se integram ao setor urbano industrial.

O estudo mostrou que todas as unidades estão voltadas para o mercado consumidor (CEASA, FEIRA LIVRE), integrando-se com o setor urbano industrial, através da aquisição de máquinas, equipamentos e insumos modernos, apoiadas pelo crédito rural e orientadas pelo serviço de extensão.

Foram identificados tipos distintos de unidades de produção, mostrando que os produtores possuem problemas e formas de interação diferenciados dentro do núcleo colonial J.K.

O presente estudo mostrou, através da análise interpretativa, a percepção do produtor referente aos problemas por eles enfrentados no desenvolvimento de suas atividades rurais e

as diferentes formas de ajuda mútua existentes. Para solucionar as dificuldades que foram apresentadas a principal sugestão identificada pelos produtores foi a necessidade de uma cooperativa.

A EMATER-BA tem como orientação de trabalho atuar junto aos núcleos de colonização, partindo do pressuposto de que os produtores assentados pertencem a uma mesma categoria sócio-econômica, com interesses não diferenciados, enfrentando os mesmos problemas e tendo, em princípio, as mesmas aspirações ao desenvolvimento de suas atividades.

Esse estudo demonstrou que tais pressupostos não se confirmaram, o que nos leva a sugerir que as propostas de trabalho da EMATER-BA devam ser reestruturadas e redirecionadas nesse sentido. Antes de se estabelecer a ação extensionista é necessário caracterizar, a partir de um enfoque multidimensional, a população alvo para que não ocorram as impropriedades aqui identificadas.

6. RESUMO

Esse trabalho teve como objetivo caracterizar sócio-economicamente as unidades de produção do núcleo colonial J.K., situado no município de Mata de São João - BA, através do procedimento multidimensional.

O quadro teórico dessa pesquisa foi fundamentado nos estudos de ALENCAR & MOURA FILHO (4), LOPES (13), MOLINA FILHO (16), PEREZ (21) e SORJ & WILKINSON (27) que procuraram retratar as formas de organização da produção e o modo de integração das unidades de produção com o setor urbano industrial no Brasil.

O método multidimensional, aqui adotado, permitiu diferenciar 25 UPs, através de um conjunto de variáveis analítico-descritivas em 11 categorias sócio-econômicas. Esse procedimento demonstrou que unidades onde as áreas variavam entre 10 a 25 ha, usualmente denominadas de pequenas propriedades, podem apresentar níveis elevados de comercialização e especialização e uma diferenciação quanto à força de trabalho, capital de exploração e valor bruto da produção. A integração com o setor urbano industrial se dá na forma de aquisição de insumos, máquinas e equipa-

mentos, sendo apoiada por órgãos financeiros e orientada pela Assistência Técnica.

Considerando a caracterização sócio-econômica de produtores rurais um importante instrumento para elaboração de sistema de produção, planejamento agrícola e assistência técnica, foram identificados tipos distintos de unidades de produção, mostrando que os produtores possuem problemas e formas de interação diferenciados dentro do núcleo colonial J.K.

O presente estudo mostrou, também, através da análise interpretativa, a percepção dos produtores referente aos problemas por eles enfrentados no desenvolvimento de suas atividades rurais e as diferentes formas de ajuda mútua existentes.

Em síntese, o procedimento multidimensional conduz a um diagnóstico das unidades de produção que pode ser útil aos trabalhos de assistência técnica e extensão rural. Através dessa classificação, o serviço de extensão pode estabelecer estratégias que visem à melhoria do desempenho das unidades de produção, tanto quanto ao uso dos fatores de produção, quanto à combinação dos produtos explorados.

7. SUMMARY

This work aimed to characterize social economically the production units (UPs) of the Colonial J.K. Nucleus, located at the municipality of Mata de São João - BA, by using a multidimensional procedure.

The theoretical framework of this research was based on the studies of ALENCAR & MOURA FILHO (4), LOPEZ (13), MOLINA FILHO (16), PEREZ (21) and SORJ & WILKINSON (27), who described the forms of organization of production and the way of the integration of production units with the urban-industrial sector in Brazil.

The multidimensional method adopted here, allowed to distinguish 25 production units, through a set of analytical - descriptive variables, into 11 social-economical categories. This procedure showed that units with areas ranging from 10 to 25 ha, usually called small properties, may present high levels of commercialization and specialization, and a differentiation regarding to the type of labor force, exploration capital and gross value of production. The integration with the urban-industrial

sector takes place through the acquisition of inputs, machineries and equipments, being supported by financial organizations and by the technical assistance agency.

Considering the social-economical characterization of farmers an important tool for the elaboration of production systems, agricultural planning and technical assistance, different types of production units were identified, which showed that the producers have problems and ways of interaction differentiated within the Colonial J.K. Nucleus.

The present study showed also, by an interpretative analysis, the producers' perception referring to the problems coped with by them during the development of their agricultural activities, and the different ways of existing mutual aid.

In short, the multidimensional procedure leads to a diagnosis of the production units which may be useful to the technical assistance and rural extension services. Through such classification, the extension service may establish strategies which can improve the performance of the production units in relation to the use of production factors as well as the combination of the explored products.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ALENCAR, E. An interpretative study of the agricultural cooperative as a means for farmers to adapt to the social system: a case study in Southern Minas Gerais Brazil. Reading, University of Reading Agricultural Extension and Rural Development Centre, 1986. 37lp. (Tese de Doutorado).
2. _____. Indicadores para a classificação de unidades de produção agrícola. Lavras, ESAL, 1985. 9p. (Mimeografado).
3. _____ & MOURA FILHO, J.A. de. Industrialização e agricultura. Lavras, ESAL, 1986. 64p.
4. _____ & _____. Unidades de produção administração rural. Lavras, ESAL, 1986. 12p. (Mimeografado).
5. BAHIA. Secretaria da Agricultura. Histórico sobre a comunidade J.K. Salvador, 1985. 4p. (Mimeografado).
6. COCHRAN, W.R. Técnicas de amostragens. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1965.

7. FIGUEIREDO, R.P. de. A extensão rural no Brasil: novos tempos. Revista Brasileira de Tecnologia, Brasília, 15(4):19-25, jul./ago. 1984.
8. FIGUEIREDO, V. O trabalhador rural e a modernização da agricultura. Revista Brasileira de Tecnologia, Brasília, 15(4):12-8, jun./ago. 1984.
9. FLEURY, M.I.L. Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil. São Paulo, Global, 1983. 152p.
10. FOWERAKER, J. The struggle for land. Cambridge, Cambridge University Press, 1981. 260p.
11. HOFFMANN, R.; ENGLER, J.J. de C.; SERRANO, D.; THAME, A.C. de & NEVES, E.M. Administração das empresas agrícolas. São Paulo, Pioneira, 1976. 323p.
12. KOHL, B.A. State and capital agricultural policy in post-coup Brazil. Columbus, The Ohio State University, 1981. 311p. (Tese de Doutorado).
13. LOPES, J.R.B. Do latifúndio a empresa: unidade e diversidade do capitalismo no campo. São Paulo, CEBRAP, 1976. 64p.
14. LOUREIRO, M.R.G. Cooperativismo e reprodução camponesa. In: _____. Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil. São Paulo, Cortez, 1981. p.133-55.
15. MEIRELES, P.A. de. Ações administrativas e participação social em cooperativa agropecuária: um estudo de caso em Minas Gerais. Lavras, ESAL, 1981. 81p. (Tese MS).

16. MOLINA FILHO, J. Classificação e caracterização sócio-econômica das unidades de produção no Brasil. In: SEMINÁRIO DE MODERNIZAÇÃO DA EMPRESA RURAL. 1, Rio de Janeiro, 1977. Anais... Brasília, BINAGRI, 1979. p.387-92.
17. MOLINAR, E.C.B. O crédito rural no Brasil. Piracicaba, ESALQ, 1984. 160p. (Tese MS).
18. MÜLLER, G. Estado e classes sociais na agricultura. Estudos Econômicos, São Paulo, 12(2):95-110, ago. 1982.
19. MULLER, G. Cotrijui: tentativas de criação de um conglomerado de capital nacional. In: LOUREIRO, M.R., ed. . Cooperativa agrícola e capitalismo no Brasil. São Paulo, Cortez, 1981. p.97-131.
20. OLIVEIRA, M.M. A conjugação do crédito rural à assistência técnica no Brasil. Cadernos de Difusão de Tecnologia. Brasília, 1(1):71-21, jan./abr. 1984.
21. PEREZ, L.H. Caracterização de áreas brasileiras segundo suas formas e produção. Piracicaba, ESALQ, 1975. 190p. (Tese MS).
22. PINTO, L.C.G. Notas sobre a política agrícola brasileira. Encontro com a civilização brasileira, Rio de Janeiro, (7): 193-206, 1979.
23. 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. p.11-40.

24. SOARES, G.A.D. A questão agrária na América Latina. Rio de Janeiro, Zahar, 1980. 152p.
25. SORJ, B. Estado e classes sociais na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1980. 152p.
26. _____; POMPERMAYER, M.J. & CORADINI, O.L. Camponeses e agroindústria: transformação social e representação na avicultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982. 119p.
27. _____ & WILKINSON, J. Processos sociais e formas de produção na agricultura brasileira. In: SORJ, B. van & ALMEIDA, M.A.T. Sociedade e política no Brasil após 64. São Paulo, Brasiliense, 1983. p.165-90.

APÉNDICE

TABELA 1 - Índices de equivalente-hômem (E-h).

Idade	300 jornadas					
	Estuda		Não estuda			
	M	F	M	F	M	F
7 - 13	0,333 (75 Dh)	0,333 (75 Dh)	0,666 (150 Dh)	0,666 (150 Dh)	0,666 (150 Dh)	0,666 (150 Dh)
14 - 17	0,333 (100 Dh)	0,333 (100 Dh)	0,666 (200 Dh)	0,666 (200 Dh)	0,666 (200 Dh)	0,666 (200 Dh)
18 - 24	0,500 (150 Dh)	0,500 (150 Dh)	1.000 (300 Dh)	1.000 (300 Dh)	0,750 (225 Dh)	0,750 (225 Dh)
25 - 59	-	-	1.000 (300 Dh)	1.000 (300 Dh)	0,750 (225 Dh)	0,750 (225 Dh)
60 ou mais	-	-	0,500 (150 Dh)	0,500 (150 Dh)	-	-

FONTE: Andrade (1977:13), citado por ALENCAR (1).