



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
ESCOLA SUPERIOR DE AGRICULTURA DE LAVRAS  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA  
LAVRAS - MINAS GERAIS

NELSON VICTOR TROMBETA

## **GRUPO ASSOCIATIVO NA PERSPECTIVA DE PRODUTORES RURAIS: UM ESTUDO DE CASO NA REGIÃO SUL DE MINAS GERAIS**

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".

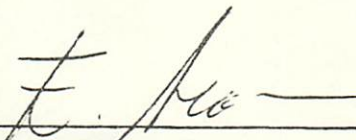
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA  
ESAL - Cx. Postal 11 - 35000 - LAVRAS - M. G.

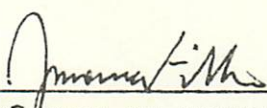
ESCOLA SUPERIOR DE AGRICULTURA DE LAVRAS  
LAVRAS - MINAS GERAIS

1989

GRUPO ASSOCIATIVO NA PERSPECTIVA DE PRODUTORES RURAIS: UM  
ESTUDO DE CASO NA REGIÃO SUL DE MINAS GERAIS

APROVADA:

  
\_\_\_\_\_  
Prof. EDGARD ALENCAR  
Orientador

  
\_\_\_\_\_  
Prof. JOVINO AMÂNCIO DE MOURA FILHO

  
\_\_\_\_\_  
Prof. LUCIMAR LEÃO SILVEIRA

*Aos meus pais com carinho e respeito;  
Aos meus irmãos como resposta  
ao estímulo recebido.*

DEDICO

## AGRADECIMENTOS

À Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural - EMBRATER, e à Escola Superior de Agricultura de Lavras - ESAL, pela oportunidade de participação no Curso de Mestrado em Administração Rural.

Ao professor orientador, Edgard Alencar, pela presteza, dedicação e sábias orientações. Aos professores co-orientadores Jovino Amâncio de Moura Filho e Antônio João dos Reis, aos professores colaboradores Lucimar Leão Silveira e Vicente de Paula Vitor pelo apoio e oportunas sugestões.

Aos professores do mestrado em Administração pelos cursos ministrados.

Aos funcionários do Departamento de Administração e Economia Rural pela colaboração.

Aos colegas de mestrado pelo companheirismo e amizade durante o período de convivência.

À equipe de servidores da biblioteca da ESAL, na pes -

soa de seu chefe e funcionários pela revisão bibliográfica.

À FAEPE, na pessoa do professor José Geraldo de Andrade, pelo apoio na realização da pesquisa de campo.

Aos produtores rurais pelas informações prestadas no preenchimento dos questionários e nas entrevistas realizadas.

## BIOGRAFIA DO AUTOR

NELSON VICTOR TROMBETA, filho de Antônio Trombeta e Herminia Del Molin Trombeta, nasceu em Chapecô, Estado de Santa Catarina, no dia 11 de março de 1943.

Em 1966, formou-se em Agronomia pela Faculdade de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Trabalhou na Associação de Crédito e Assistência Rural do Paraná - ACARPA, como extensionista local, na Organização das Cooperativas do Estado do Paraná - OCEPAR, como secretário executivo, na Cooperativa Central Agropecuária do Paraná - COCAP, como gerente geral, na Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural - EMBRATER, como técnico em Agropecuária e temporariamente responsável pela coordenadoria de planejamento.

Em 1984, ingressou no curso de Mestrado em Administração Rural na Escola Superior de Agricultura de Lavras, Minas Gerais.

## SUMÁRIO

Página

1.	INTRODUÇÃO .....	1
1.1.	Complexo agroindustrial, diferenciação social no campo e organização de produtores .....	1
1.2.	Área de estudo .....	14
1.3.	Considerações prévias sobre a experiência em estudo .....	15
1.4.	Objetivos .....	21
1.4.1.	Objetivo geral .....	21
1.4.2.	Objetivos específicos .....	21
2.	PERSPECTIVA TEÓRICO-METODOLÓGICA .....	23
2.1.	Análise interpretativa e processo de participação social .....	23
2.2.	Caracterização dos produtores .....	29
2.3.	Análise das variáveis .....	30
2.4.	População e amostra .....	32
2.5.	Coleta dos dados .....	33

3.	RESULTADOS E DISCUSSÃO	35
3.1.	Caracterização dos produtores	35
3.1.1.	Categoria I	35
3.1.2.	Categoria II	38
3.1.3.	Categoria III	40
3.1.4.	Categoria IV	42
3.1.5.	Considerações gerais	44
3.2.	Contexto da produção agropecuária	48
3.2.1.	Produção e comercialização	48
3.2.2.	Acesso ao crédito rural, assistência técnica e insumos modernos	50
3.3.	Formalização do Grupo Associativo	52
3.4.	Problemas enfrentados pelos produtores no desenvolvimento da atividade agropecuária	58
3.5.	Causas atribuídas aos problemas	64
3.6.	Possíveis soluções para os problemas	69
3.7.	Ação do Grupo Associativo na solução dos problemas	78
3.8.	Perspectivas de ação para o Grupo Associativo	87
4.	CONCLUSÕES	99
5.	RESUMO	103
6.	SUMMARY	107
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	111
	APÊNDICES	117
	APÊNDICE 1 - Conceitos de classe e frações de classes apresentadas por MÜLLER (30)	118



APÊNDICE 2 - Contrato celebrado entre os produtores rurais para formalização do Grupo Associativo ....	121
APÊNDICE 3 - Caracterizações gerais dos quatro tipos básicos de unidades de produção .....	126
APÊNDICE 4 - Caracterização da produção e comercialização, do acesso aos serviços de assistência técnica, crédito rural e distribuição de insumos agrícolas, dos membros do Grupo Associativo .....	129
APÊNDICE 5 - Caracterização da participação dos produtores rurais na constituição e formalização do Grupo Associativo .....	142
APÊNDICE 6 - Resultados da percepção dos membros do Grupo Associativo referentes às soluções alternativas para os problemas que obstaculizam a atividade agrícola .....	147
APÊNDICE 7 - Resultados da ação do Grupo Associativo na solução dos problemas identificados pelos produtores membros .....	150

## LISTA DE QUADROS

Quadro		Página
1	Grupos de estabelecimentos por área, área de estudo - 1970, 1975 e 1980 .....	16
2	Categorias sócio-econômicas e variáveis descritivas	36
3	Evolução econômica e participação no mercado .....	45
4	Problemas identificados e suas causas antes da formalização do Grupo Associativo .....	59
5	Problemas atuais e causas identificadas pelos membros do Grupo Associativo .....	61
6	Obstáculos que impedem a atuação do Grupo Associativo .....	89
7	Credibilidade atribuída às formas de união pelos membros do Grupo Associativo .....	91

## Quadro

## Página

8	Grupo Associativo como meio para comprar e vender em conjunto .....	93
9	Serviços prioritários atribuídos ao Grupo Associativo .....	95

## 1. INTRODUÇÃO

Este estudo de caso foi elaborado no sentido de detectar o significado que diferentes categorias sócio-econômicas de produtores rurais atribuíam ao Grupo Associativo, como um possível meio alternativo que lhes permitisse solucionar ou contornar problemas resultantes da integração da agricultura ao complexo agroindustrial, assim como levantar a origem e a ação do referido Grupo. Com o objetivo de delimitar o problema de pesquisa, as três primeiras seções deste capítulo tratam dos seguintes temas: "*Complexo agroindustrial, diferenciação social no campo e organização de produtores*", "*área de estudo*", "*considerações prévias sobre a experiência em estudo*". Os objetivos são estabelecidos na quarta seção.

1.1. Complexo agroindustrial, diferenciação social no campo e organização de produtores

O complexo agroindustrial é definido por MÜLLER (30) como "*o conjunto dos processos técnico-econômicos e sociais ligados à produção agrícola, ao bem-estar econômico e sua transformação*",

ã produção de bens industriais para a agricultura e aos serviços financeiros e comerciais correspondentes". A integração da agricultura a este complexo é um marco que distingue a agricultura a tual daquela praticada nos anos 40, 50 e, até mesmo, a dos anos 60, períodos, como observa MÜLLER (30), em que inexistiam fortes interesses industriais plantados ã porta dos processos produtivos rurais, fortes interesses agrários necessitados de máquinas, equipamentos e insumos industrializados. Épocas em que o Estado não havia ainda acionado o tesouro público como alavanca geral da industrialização do campo e em que a indústria da agricultura não começara a diversificar suas composições e propriedade de capital, bem como suas linhas de produtos. Em torno de 1970, praticamente metade da produção agrícola era de interesse imediato dos setores demandantes de matéria-prima, enquanto a outra metade das condições de produção na agricultura dependia da indústria de má quinas e demais insumos industriais, MÜLLER (30).

A integração da agricultura ao complexo agroindustrial foi, em grande parte, um resultado das políticas de modernização agrícola implementadas a partir da segunda metade da década de 1960. No final da década de 1950, o padrão de crescimento agrícola originado nos anos trinta e fundamentado na expansão horizontal, mostrava claros sinais de exaustão. Segundo SORJ (40), as exportações se mantinham em constante desequilíbrio, ora aumentado, ora decrescendo, tanto em termos de volume quanto de va lor, mantendo dependência básica do café. A produção para o mer cado interno, observa este autor, apresentava problemas de abas-

tecimento em certos produtos provocando uma alta geral nos preços. Surgiram, neste período grandes debates entre os setores reformistas e conservadores da sociedade brasileira sobre os caminhos que a reestruturação de um novo modelo de crescimento econômico deveria seguir. Estes debates se desenvolveram numa situação de tensão social refletindo tanto a crise econômica da época, como o ingresso de novos setores da população brasileira no cenário político: os trabalhadores e pequenos produtores rurais.

Para os setores reformistas, o latifúndio era considerado como o maior obstáculo ao desenvolvimento das forças produtivas na agricultura e na geração de um mercado interno para a indústria nacional. Estes setores tinham como reivindicações centrais a reforma agrária, a participação das classes trabalhadoras no processo político e a proteção ao capital nacional em relação ao internacional. Opondo-se a estas pretensões estavam os setores mais conservadores da sociedade brasileira, representados pelos grandes proprietários de terra e segmentos da classe média, dos empresários e dos militares. As mobilizações ocorridas durante o Governo Goulart adquiriram características de confronto e polarização crescentes levando a unificação dos setores conservadores em torno do golpe de Estado que se contrapunha ao movimento reformista, cortando, portanto, a perspectiva de uma transformação da estrutura fundiária a partir de um processo de mobilização popular<sup>1/</sup>.

---

<sup>1/</sup> SORJ (40). Veja também: LINHARES & SILVA (25), ALENCAR & MOURA FILHO (3), SILVA (37) e SILVA et alii (38).

De acordo com LINHARES & SILVA (25), a reorientação do pacto político em 1964, sob nova forma de equilíbrio, permitiu acentuar a estratégia de desenvolvimento em novas linhas, intensificando a penetração do capitalismo na agricultura como um caminho para a transformação do campo sem a reforma agrária defendida no momento anterior. A ação do Estado, neste contexto, orienta-se para a modernização da agricultura visando integrá-la ao novo circuito produtivo liderado pela agroindústria de insumos e processamento de matéria-prima agrícola, ao mesmo tempo que buscava manter seu papel de estabilizador entre as necessidades do mercado interno e a pressão do mercado externo, e de gerador das condições infra-estruturais necessárias à expansão do conjunto do setor, SORJ (40).

As principais medidas adotadas pelo governo para a modernização da agricultura abrangeram as seguintes áreas: investimentos públicos e privados em infra-estrutura — estradas; comunicação, comercialização; estabelecimento de projetos privados especiais e programas regionais; encorajamento aos investimentos em reflorestamento e à abertura de grandes fazendas nas regiões centro-oeste e amazônica; desenvolvimento da agroindústria de insumos e processamento; estruturação da pesquisa e reestruturação da extensão rural; incremento do crédito rural a taxas de juros negativas; subsídios para aquisição de insumos modernos, SORJ (40), e ALENCAR & MOURA FILHO (3).

Em termos específicos, a intervenção do Estado na agricultura relacionava-se, segundo SORJ (40), com a necessidade de:

- a) assumir parte dos gastos de maturação de novas explorações no período em que não produzissem lucros (por exemplo café, cacau, florestas);
- b) subsidiar as atividades que por causas diversas não apresentassem taxa média de lucro (seja por regiões específicas ou tipos de produtos);
- c) compensar os grandes produtores pela taxa menor de lucro por causa dos mecanismos de controle de preços.

Em todos os casos foi necessário implementar a política de crédito rural e subsídios, transformando-os nos mais importantes meios usados para promover a industrialização a nível de produtor. Como observa MÜLLER (30), através dos subsídios e do crédito o Estado se transformou no agente que possibilitou a sustentação e a expansão da capitalização da agricultura nesta nova fase.

Estudo realizado por MOLINAR (28) mostrou que valores reais financiados cresceram 45,79% no período de 1965 a 1975, o mesmo ocorrendo com a relação entre o produto interno agrícola (PIA) e o volume de recursos concedidos pelo Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). Em 1975 o valor do crédito rural correspondeu a 92,72% do PIA.

Apesar deste crescimento, o crédito rural foi desigualmente distribuído. Estudos conduzidos por PINTO (35), SCHNEIDER (36) e MOLINAR (28) mostraram que o crédito e os subsídios se concentraram nos médios e grandes produtores comerciais, nos produ-



tos de exportação e nas regiões Sul e Sudeste. Deduz-se que a aplicação dos recursos destinados à modernização foram orientados em função das possibilidades de retornos econômicos diferenciais, seja entre regiões, produtos e produtores.

A partir de 1976, com uma inflação crescente, quando já eram evidentes os efeitos da crise do petróleo de 1973-1974 na economia brasileira, o crédito subsidiado passou a sofrer restrições. No período de 1975-1976 a taxa anual de crescimento dos valores reais financiados caiu de 45,79% para 2,45% e no ano seguinte houve uma queda real de 10,72%, sugerindo que as antigas linhas de crédito estavam sendo rigorosamente controladas, MOLINAR (28).

Esta política de crédito e subsídio foi um importante instrumento tanto para promover a modernização da agricultura quanto para o desenvolvimento da indústria de insumos, máquinas e equipamentos agrícolas estabelecidos no país na década de 1960. Estudos realizados por KAGEIYAMA & GRAZIANO (24), FIGUEIREDO (12) mostram que a relação entre o número de estabelecimentos por tração passou de 29,6 para 9,7% entre 1970 e 1980. Ao lado da mecanização a absorção de fertilizantes e defensivos químicos também cresceu em ritmo acelerado. Segundo MOLINAR (28), entre 1970 e 1980 o consumo de fertilizantes quadruplicou e o consumo aparente de defensivos agrícolas cresceu à taxa média anual de 7,20%.

Paralelamente à expansão da indústria de insumos, máquinas e equipamentos agrícolas, as indústrias processadoras de

matérias-primas cresceram e diversificaram a procura de novos campos de valorização do capital. De acordo com SORJ (40), estas transformações implicaram igualmente em importantes modificações na estrutura de consumo alimentar, seja pela substituição de antigos produtos por outros, como pelo surgimento de novos produtos. Este autor também observa que essas modificações na cesta de consumo, por sua vez, afetavam a própria produção agrícola, no sentido de se adequar ao novo tipo de demanda gerada pela indústria de transformação alimentar.

Estas mudanças criavam uma interdependência setorial a qual passava a ser uma característica da agricultura brasileira. Para MÜLLER (30), os interesses sociais nucleados no capital comercial, assentados na propriedade territorial e na generosidade da natureza, estavam sendo deslocados pelos interesses agora nucleados no capital industrial e financeiro em geral e da agricultura em particular. Vale afirmar, comenta MÜLLER (30), que para produzir na agricultura, não bastava mais ser proprietário de terra, ainda que ela seja o fundamento da produção. Isto significa que para a terra produzir, devia-se levar em conta um certo montante de bens de capital, sem o qual a produção agrícola poderia ser colocada em cheque.

Mas as mudanças passadas pelo setor agrícola brasileiro, segundo MÜLLER (30), não se confinavam às transformações técnico-econômicas, elas abarcavam também a estrutura social, apresentando as seguintes características gerais:

a) expansão da burguesia e pequena burguesia industrializadas;

- b) diminuto crescimento da burguesia tradicional;
- c) diminuição da pequena burguesia tradicional que não conseguiu capitalizar seu processo produtivo;
- d) queda no crescimento dos pequenos parceiros e arrendatários;
- e) aumento de trabalhadores assalariados, notadamente "dos sem terra";
- f) aumento dos "trabalhadores-a-domicílio", ou seja, aquela enorme massa de indivíduos que, embora proprietária territorial, não passava de trabalhadora agrícola para a indústria e comércio urbano<sup>1/</sup>.

Embora considerando que as transformações na estrutura social caracterizavam um processo ainda fluído no Brasil, onde as diferenciações não estavam totalmente definidas, SORJ & WILKINSON (42) observaram que a nível da produção familiar existia uma tendência à eliminação, através da expulsão e/ou marginalização daqueles que não conseguiram acompanhar os novos patamares tecnológicos. Para esses autores estava ocorrendo também uma diferenciação horizontal que implicava em:

- a) a existência de transformações dentro do conjunto de produtores familiares, sem que elas os conduzissem à proletarização;
- b) um processo zigzagueante pelo qual empresas que anteriormente utilizavam predominantemente trabalho assalariado passavam a se sustentar, fundamentalmente, do próprio trabalho familiar.

<sup>1/</sup> A conceituação das classes e frações de classes apresentadas por MÜLLER (30) encontra-se no Apêndice 1.

Sobre esta tendência, FIGUEIREDO (12) observa que a geração e difusão de tecnologia tendiam a penalizar os pequenos produtores, isto porque para cada produto existia um conjunto de tecnologias e procedimentos que deviam ser utilizados para que se obtivesse maior produtividade. A maior parte destes produtores ficava impossibilitada de adotá-los, pois não atingia o patamar mínimo de produção e não possuía as condições mínimas de terra e crédito. Assim, FIGUEIREDO (12) concluía que os esforços de geração de tecnologia e sua difusão tendiam a marginalizar a pequena produção, desprovida de recursos para arcar com a modernização da agricultura. Em paralelo, a difusão de tecnologia foi atrelada ao crédito rural, provocando uma progressiva padronização do serviço e uma concentração das ações extensionistas em áreas e produtos de mais rápida resposta aos incentivos governamentais, FIGUEIREDO (11) e OLIVEIRA (33).

Além disto os produtores familiares, a exemplo das demais categorias, passaram a conviver com uma nova situação de mercado, a qual os envolvia em uma complexa rede de interesses conflitantes com os seus, no que se refere à maximização dos rendimentos, a saber: comportamento monopsônico das indústrias de insumos, máquinas e equipamentos; comportamento oligopsônico por parte das indústrias de processamento de alimentos e firmas comerciais; políticas governamentais relativas aos preços dos produtos, crédito e assistência técnica, lastradas em subsídios. Considerando ainda, a situação da pequena produção, constatava-se a sua dependência, em muitos casos, do capital comercial local e do

grande proprietário de terra, segundo autores como SORJ (40); SILVA et alii (39); GOODMAN, SORJ & WILKINSON (21).

A tendência histórica e as contingências político-econômicas permitiam deduzir que o pequeno produtor não possuía muitas alternativas para evitar a sua eliminação, através da expulsão e/ou marginalização do processo produtivo. Uma destas alternativas seria a sua integração ao capital industrial, transformando-se em "*trabalhador-a-domicílio*". Nesse sentido, SORJ et alii (41) observam que para o produtor integrado a questão básica não é a sua subordinação ao capital industrial, mas a possibilidade e a ameaça de sua exclusão definitiva das condições mínimas de produção, representada pela ameaça de perda total da terra. Outra alternativa seria organizar-se associativamente. MÜLLER (30) sugere que não há por que não se admitir como possibilidade que uma parcela dos produtores familiares viesse a organizar-se institucionalmente, criando, assim, um maior grau de autonomia frente ao capital industrial e/ou comercial.

A principal organização formal conhecida e que a nível doutrinário se propõe a desempenhar este papel é a cooperativa. No entanto, CORADINI & FREDERIQ (9), SCHNEIDER (36), LOUREIRO (26) e MÜLLER (29) observam que o cooperativismo configura-se como um agente de racionalização econômico-produtiva da integração da produção agrícola com o padrão de acumulação vigente, sendo, portanto, uma instituição complementar tanto à agroindústria quanto à intervenção do Estado. Estudos conduzidos pelos autores citados mostram que a necessidade das cooperativas sobreviverem, ou mes-

mo de ampliarem a capacidade de competição no mercado, têm levado estas associações a adotarem as seguintes estratégias:

- 1) operarem com produtos mais rentáveis, demandantes de modernas técnicas de produção, ou produtos cujos níveis econômicos de produção só podem ser obtidos nas propriedades maiores e mais capitalizadas;
- 2) operarem por consignação repassando todos os riscos da comercialização para os seus associados.

Nesta situação, se a cooperativa fornece ao pequeno produtor crédito e assistência técnica garante-lhe somente as condições indispensáveis para se manter no processo produtivo, assegurando o seu patrimônio. Além disso, SCHNEIDER (36) observa que o desenvolvimento do cooperativismo vem se dando de forma tímida e descontínua na incorporação da massa de pequenos produtores rurais localizados na periferia da chamada agricultura comercial.

As limitações do cooperativismo formal ao ingresso de pequenos produtores despertam a preocupação sobre a existência e adequação de outras formas associativas que permitam a sua organização. No sentido de detectar meios capazes de solucionar, "*pe lo menos de forma parcial*", os problemas de produção e/ou comercialização que afetam os pequenos agricultores, o serviço de extensão rural vem testando e difundindo novas formas de trabalho associativo, como a agricultura em grupo. CORRÊA & SILVA (10) consideram a agricultura em grupo como uma alternativa para equilibrar melhor a relação de preços pagos e recebidos, adaptar a tec

nologia à realidade rural e aos imperativos do sistema de mercado, promover economia de escala, proporcionar melhor desempenho à atividade agrícola e aprimorar o processo de comercialização. Segundo estes autores, a agricultura em grupo objetiva, pois, a reorganização dos pequenos agricultores para que, "em ação solidária", mantenham os serviços básicos indispensáveis ao desenvolvimento de sua atividade produtiva e de comercialização, contribuindo, dessa forma, para a elevação do nível de vida de suas famílias. Ponderam, ainda, que os resultados desta nova linha de trabalho, aferidos ao longo dos últimos anos, mostram-se comprovadamente eficazes, a exemplo das Associações de Prestação de Serviços de Assistência Técnica - APSAT (RS); Condomínios de Suinocultores (SC); "Moshav" caboclo (PE); Associações de Produtores Hortícolas (PR).

OAKLEY & MARSDEN (32) também vêem o trabalho com grupos de produtores rurais como uma estratégia de mudança e promoção social dos pequenos produtores familiares pauperizados. No entanto, a linha de abordagem proposta por esses autores associa o trabalho em grupo com participação social. Para eles a participação é um processo educativo, no qual a natureza convencional da educação encontra-se invertida, isto é, a pessoa que era um mero objeto e receptor passivo de conhecimentos transforma-se no sujeito e no criador ativo de conhecimento. Assim a abordagem de OAKLEY & MARSDEN (32) caracteriza-se por ser essencialmente um processo de diálogo, contrastando com o modelo mais convencional adotado pela extensão rural, isto é, a comunicação direta de idéi

as prē-determinadas.

Segundo ALENCAR (2) "na abordagem convencional a unidade social para a ação do extensionista é a comunidade, a qual é vista como um sistema social homogêneo. Conseqüentemente, as estratēgias de intervenção são lineares (nãõ diferenciadas) e as lideranças locais, de modo geral originadas dos extratos superiores, são usadas como um meio de legitimação do trabalho comunitário. Estas estratēgias podem ter como resultado a manutenção ou reforço do "status quo", ao contrário de uma mudança. Outra característica da abordagem convencional é a sua natureza tutorial. A ação do extensionista é introduzir idēias previamente estabelecidas sem a participação da população alvo de sua ação. Resumidamente o extensionista tem um papel ativo (elabora os diagnōsticos, identifica os problemas, seleciona os meios para resolvê-los e estabelece as estratēgias de intervenção) e a população alvo, um papel passivo. A ação tutorial pode ter como resultado o reforço dos traços de dependência (por exemplo a patronagem e o clientelismo), acarretando a descontinuidade do trabalho iniciado, assim que cessa a intervenção do extensionista. Tais caracteristicas tornam a abordagem convencional uma forma de ação anti-educativa, uma vez que é incapaz de desenvolver nos indivíduos a habilidade de identificar os prōprios problemas, entendê-los e buscar soluções".

OAKLEY & MARSDEN (32) ainda consideram que o fato de tomar a comunidade como unidade social para o desenvolvimento de grupos pode resultar em efeitos paliativos, isto porque as comu-



nidades não são socialmente homogêneas. Daí o processo de educação participativa envolveria formação de grupos cujos membros tenham interesses comuns, sejam capazes de diagnosticar e analisar seus próprios problemas, decidir coletivamente sobre as ações a serem implementadas visando à solução de seus problemas, independente das influências e de decisões externas ao grupo.

Este estudo de caso visa a analisar uma experiência de Grupo Associativo como um meio ou instrumento capaz de ajudar os pequenos agricultores a solucionar os seus problemas de produção e comercialização, bem como facilitar o acesso aos serviços públicos colocados à sua disposição pelo Estado. A experiência de grupo foi conduzida pela EMATER, em um município da região Sul do Estado de Minas Gerais no período de julho de 1976 a junho de 1985. Nas próximas seções deste capítulo serão apresentadas as características econômicas e fundiárias da área de estudo e os objetivos e pressupostos básicos que nortearam a formação do Grupo Associativo.

## 1.2. Área de estudo

O município onde se realizou a pesquisa está situado no sul do Estado de Minas Gerais, região onde, segundo VIEIRA (45), a agropecuária é responsável por 80% dos empregos. Os dois principais produtos — o café e o leite — respondiam, em 1970, com cerca de 50% do valor da produção do setor. O município apresentava, em 1980, uma população de cinquenta e dois mil, setecentos

e sessenta habitantes (52.760), sendo quarenta e cinco mil, trezentos e quarenta e cinco (45.345), urbanos e, sete mil, quatrocentos e quinze (7.415), rurais<sup>1/</sup>.

A estrutura fundiária do município utilizando-se o Censo Agropecuário de Minas Gerais - 1980, caracterizava-se, segundo o FIBGE (17), por apresentar 67,8% do total dos estabelecimentos agrícolas com área inferior a cinquenta hectares, ocupando 19,6% do fator terra. O Quadro 1 permite visualizar a importância da pequena propriedade no contexto do presente estudo. Pelos dados nele contidos, observa-se com clareza que, no decorrer da série histórica, o número de estabelecimentos do grupo de áreas menores decresceu sensivelmente quanto a sua participação no número total dos estabelecimentos, assim como na área ocupada<sup>2/</sup>.

A agricultura da região Sul de Minas Gerais, segundo A LENCAR (1), está integrada ao complexo agroindustrial, seja como demandadora de insumos, máquinas e equipamentos, seja como fornecedora de produtos alimentares, matérias primas ou produtos para a exportação, a exemplo do café e açúcar.

### 1.3. Considerações prévias sobre a experiência em estudo

Buscando aperfeiçoar o processo de trabalho, o serviço de extensão rural orientou, a partir de maio de 1976, em um muni

---

<sup>1/</sup> FIBGE - Censo Demográfico de Minas Gerais (18).

<sup>2/</sup> FIBGE - Censos Agropecuários de Minas Gerais (15, 16 e 17).

Quadro 1. Grupos de estabelecimentos por área, área de estudo - 1970, 1975 e 1980

Grupo de área (ha)	1970				1975				1980			
	Nº de estab.	Área total	% de estab.	% de área	Nº de estab.	Área total	% de estab.	% de área	Nº de estab.	Área total	% de estab.	% de área
0 — 5	141	387	14,9	0,9	93	266	11,4	0,6	95	245	13,1	0,6
5 — 10	148	1.090	15,6	2,6	121	901	14,8	2,0	84	601	11,6	1,4
10 — 20	189	2.760	19,9	6,6	149	2.145	18,2	4,8	131	1.855	18,1	4,4
20 — 50	246	8.066	25,9	19,4	222	7.015	27,1	15,7	181	5.710	25,0	13,2
50 — 100	125	8.814	13,2	21,2	118	8.336	14,4	18,7	111	7.609	15,3	17,6
Mais de 100	100	20.406	10,5	49,0	116	25.926	14,2	58,1	122	27.196	16,9	62,9
Totais	949	41.522	100,0	100,0	819	44.590	100,0	100,0	724	43.249	100,0	100,0

Fonte: FIBGE - Censos Agropecuários de Minas Gerais (15, 16, 17).

\*

cípio da região Sul de Minas Gerais, uma experiência inovadora. O estudo da problemática local levou a extensão rural a concluir que 60,9% do consumo de hortaliças eram produzidos no próprio município e 39,1% de suas necessidades importadas de outras áreas. Para atender ao consumo local da época, havia a estimativa de manter-se em produção 4,206 hectares semanalmente. Pelo fato dos hortícolas serem produtos perecíveis, qualquer tentativa de estímulo à produção deveria ser acompanhada de sua organização para o mercado, em função da conservação ser o ponto de estrangulamento no processo de comercialização destes produtos. Para concretizar esse objetivo fomentou-se a união dos horticultores e demais interessados no abastecimento local, como forma de equacionar os problemas decorrentes do incremento à produção. Constituiu-se um Grupo de produtores rurais para atuar neste sentido. Motivos políticos e técnicos moveram as ações de organização do Grupo Associativo, entre os quais as diretrizes do governo federal preconizando a implantação de um sistema nacional de abastecimento, estruturado com base em centrais de abastecimento (CEASA) localizadas nas cidades mais populosas e por mercados do produtor (mercado expedidor de origem) nas áreas de concentração de produção. Conclusões técnicas lastravam o estudo para instalar-se um mercado do produtor no município sede do presente estudo.

Este sistema de abastecimento, na oportunidade, já estava materializado em vários pontos do país, visando a concentrar o transporte e a distribuição dos produtos hortícolas desde a produção até o consumo nos grandes centros urbanos. A alocação de

recursos técnicos dar-se-ia através da Companhia Brasileira de Alimentos (COBAL) a nível nacional e pela Central de Abastecimento de Minas Gerais (CEASA-MG), no estado. A nível local partiu-se para a integração das entidades diretamente relacionadas com as propostas contidas no estudo preliminar para implantação de um mercado do produtor. As autoridades municipais, sensibilizadas pelos argumentos técnicos e vislumbrando carrear dividendos políticos, apoiaram a iniciativa. A partir desta decisão, em conjunto CEASA-MG/COBAL, prefeitura municipal e serviço de extensão rural, passaram a conduzir reuniões com o propósito de estimular a produção agropecuária, com ênfase na hortícola, e aglutinar os produtores rurais em torno da necessidade de instalar a correspondente infra-estrutura de comercialização. A expectativa das instituições promotoras era gerar recursos adicionais financeiros para desenvolver o município, assim como estabelecer um pólo regional de abastecimento. \*

Estes antecedentes deram suporte à formalização do Grupo Associativo ocorrido em 16 de outubro de 1979, com a assinatura de um contrato de ajuda mútua entre 32 produtores rurais. O contrato foi registrado no Cartório de Títulos e Documentos em 19/10/79. Em paralelo à existência do Grupo Associativo, e através dele, deu-se caráter legal a uma associação comunitária que captou junto ao Programa de Desenvolvimento de Comunidades (PRO-DECOM) os recursos financeiros destinados à construção do mercado do produtor. \*

A constituição do Grupo Associativo tinha em vista<sup>1/</sup>:

- a) compra em comum de adubos, corretivos, sementes, defensivos, outros insumos e implementos destinados às explorações agropecuárias dos signatários;
- b) venda dos produtos agropecuários, preferencialmente através do Mercado do Produtor;
- c) facilitar o acesso à assistência técnica e creditícia;
- d) colaborar na execução de programas de caráter social, notadamente no que diz respeito à saúde e educação.

Esse contrato foi firmado com validade de um ano, considerando-se automaticamente renovado, por períodos iguais e sucessivos, entre os signatários que não tivessem renunciado com pelo menos dois meses de antecedência, através de carta dirigida à comissão diretiva. Ao assinarem o contrato os signatários assumiam os seguintes compromissos:

- a) comprometiam-se a acatar as decisões e orientações técnicas e administrativas emanadas da CEASA/MG;
- b) promover o aperfeiçoamento técnico de suas explorações, observando as instruções emanadas dos órgãos oficiais;
- c) concordarem em transformar o grupo em sociedade cooperativa, ou em qualquer outro tipo associativo com personalidade jurídica, logo que os órgãos oficiais verificassem existir viabi-

---

<sup>1/</sup> As informações seguintes sobre o Grupo Associativo foram extraídas do contrato assinado por seus membros, constante do Apêndice 2.

lidade técnico-econômica para tanto;

- d) comprometiam-se em ajudar a região a tornar-se auto-suficiente em produtos hortícolas, evitando, com isso, a evasão de re cursos financeiros para outros centros produtores.

Assumia-se, textualmente, neste contrato, que os signa tários entendiam a cooperação e a solidariedade dos que enfrentam os mesmos problemas como o meio mais adequado para superá-los. As sim, ao assinarem o contrato de filiação ao Grupo os 32 produtores aceitaram e declararam o Grupo aberto à participação de quais quer outros produtores, inclusive parceiros e arrendatários, me diante o termo de que se comprometessem acatar as cláusulas e con dições de contrato. Os signatários se comprometiam a acatar as decisões e orientações técnicas e administrativas emanadas da CEASA-MG, e promover o aperfeiçoamento técnico de suas explorações, observando as instruções emanadas dos órgãos oficiais, des de que pudessem efetiva e seguramente concorrer para aumentar a rentabilidade e eficiência do processo produtivo.

O ponto central na análise deste estudo de caso fundamenta-se no significado que os produtores atribuem ao Grupo Asso ciativo como um possível meio para a solução de problemas. Con siderando que estes produtores não constituem um conjunto homogêneo de indivíduos no que se refere à unidade produtiva, organização da produção, acesso aos serviços públicos de apoio ao setor e di mensão de poder na sociedade, dois procedimentos são relevantes para a análise interpretativa:

- a) caracterização sócio-econômica dos produtores participantes;
- b) caracterização da situação em que as diferentes categorias de produtores membros estão envolvidos.

Estes procedimentos facilitam o detalhamento dos objetivos do presente estudo.

#### 1.4. Objetivos

##### 1.4.1. Objetivo geral

Este trabalho se propõe proceder a uma análise interpretativa da percepção de produtores rurais quanto ao Grupo Associativo na solução de problemas relativos às atividades de produção e comercialização de produtos agropecuários, e de facilitar acesso à assistência técnica e ao crédito rural. Propõe-se, ainda, levantar a origem, o desenvolvimento e a atuação do Grupo Associativo, na perspectiva de seus membros, em função da situação em que estavam envolvidos.

##### 1.4.2. Objetivos específicos

Em decorrência do objetivo geral deste estudo foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos:

- reconstituir o momento histórico que levou os produtores rurais a formalizar o contrato de ação conjunta;



- identificar a forma de organização e condução do Grupo Associativo;
- identificar e comparar os problemas percebidos pelos produtores rurais antes da existência do Grupo Associativo em relação ao estágio atual das suas atividades agropecuárias;
- verificar a atuação do Grupo Associativo na solução dos problemas apontados, a partir da perspectiva de seus membros;
- identificar e comparar a percepção dos membros do Grupo Associativo relacionada com as orientações recebidas e adotadas, com vistas à solução dos problemas apontados;
- comparar a percepção manifestada pelas diferentes categorias de membros do Grupo quanto aos meios para a solução dos problemas por eles identificados, que impedem o desenvolvimento das atividades agropecuárias.

## 2. PERSPECTIVA TEÓRICO-METODOLÓGICA

Este capítulo é constituído de cinco seções. Nas duas primeiras seções são discutidos os pressupostos teóricos em que se fundamenta a análise interpretativa e os procedimentos utilizados para a caracterização sócio-econômica dos produtores entrevistados. Nas seções subseqüentes são discutidos os processos utilizados para a análise das variáveis, o processo de amostragem usado e as técnicas de coleta de dados empregadas.

### 2.1. Análise interpretativa e processo de participação social

A análise interpretativa busca compreender o significado que o indivíduo ou grupo de indivíduos atribui aos vários objetos situacionais, os quais no contexto do presente estudo podem ser tanto meios quanto obstáculos ao desenvolvimento das atividades agropecuárias. Como observa TAYLOR (44), o significado que o indivíduo, ator social, atribui a um dado objeto resulta da relação que ele estabelece entre este e outros objetos situacionais. Em termos operacionais, situação é entendida como aquela parte do

mundo que possui um significado para o indivíduo ou grupo de indivíduos. Por conseguinte, a situação é formada de objetos de o rientação, ou seja: objetos físicos, sociais, objetos culturais, PARSONS & SHILS (34). Os objetos físicos são elementos situacionais que possuem uma dimensão física, como distância, características geográficas de solo e clima e outros. Objetos sociais são os outros indivíduos cujas reações, atitudes e comportamentos pos suem um significado para o indivíduo ou grupo de indivíduos tomado como ponto de referência para a análise. Como exemplos de ob jetos sociais, no caso do presente estudo, tem-se: produtores da área de estudo, comerciantes, técnicos, instituições públicas e privadas. Por objetos culturais entende-se o marco normativo que regula a conduta dos atores sociais, por exemplo: normas, valores, tradições e outros. Tais objetos de orientação podem ser fins, meios ou condições de uma ação. Ação é uma conduta orientada para a obtenção de um fim ou meta. Meios são os elementos da situação sobre os quais o ator de uma ação tem controle (ou julga ter) e que podem ser utilizados para atingir o seu objetivo. Condições são todos aqueles elementos da situação que, segundo a percepção do ator, podem ser obstáculos que limitam a consecução dos objetivos, PARSONS & SHILS (34).

De acordo com o esquema geral para análise de uma ação, o significado de um objeto situacional, como meio, para o ator de corre de seu processo de orientação, TAYLOR (44), PARSONS & SHILS (34). Tal processo é constituído de dois subprocessos: cogniti vo e afetivo-avaliativo. O subprocesso cognitivo compreende o mo

do pelo qual um ator percebe um objeto em relação às suas necessidades e problemas. Este subprocesso inclui:

- a) localização de um objeto, por exemplo o Grupo Associativo, entre um conjunto de outros objetos situacionais como um possível meio para solucionar problemas;
- b) determinação das possíveis propriedades de um objeto em relação aos demais inclusive as condições ou obstáculos no curso de sua ação. O subprocesso afetivo-avaliativo compreende a avaliação positiva ou negativa que o ator atribui ao objeto em questão de acordo com a capacidade que este possui de solucionar os seus problemas em conjunto com outras possíveis alternativas.

Assim, a análise do significado do Grupo Associativo como meio alternativo para produtores rurais resolverem seus problemas de produção e comercialização fundamenta-se:

- a) nas concepções dos entrevistados sobre Grupo Associativo;
- b) nos problemas relativos ao processo produtivo e comercialização da produção;
- c) nas alternativas de solução apontadas pelos entrevistados.

Procurou-se, dessa forma, compreender a percepção que as diferentes categorias dos produtores atribuíam ao Grupo Associativo como um possível meio que lhes permitisse adaptar às novas condições impostas ao setor agrícola pela sua integração ao complexo agroindustrial.

GERMANI (20) observa que a percepção do ator pode não corresponder àquela do observador, pois este procura interpretar, explicar e avaliar uma ação a partir do seu processo de orientação. Tendo por base esta observação, a análise a ser efetuada neste estudo terá como ponto de referência a visão que as distintas categorias de produtores rurais possuem de seus problemas, causas e possíveis soluções. Isto significa que a análise será conduzida a partir da perspectiva dos atores.

Para a análise do Grupo Associativo, utilizou-se como referencial teórico o estudo de OAKLEY (31) sobre participação social. Participação social é entendida como um processo educativo onde a natureza convencional da educação encontra-se invertida, isto é: a pessoa que era um mero objeto e um receptor passivo de conhecimento, transforma-se no sujeito e no criador ativo do conhecimento.

// Como foi anteriormente observado, o processo de educação participativa envolve a formação de grupos cujos membros tenham interesses comuns, sejam capazes de diagnosticar e avaliar seus próprios problemas, decidir coletivamente sobre as ações a serem implementadas na solução dos problemas apontados, independente das influências e decisões tutoriais externas ao Grupo. O estudo de OAKLEY (31) fundamenta-se no trabalho da FASE (Federação dos Órgãos para Assistência Social e Educação) desenvolvido no Nordeste do Brasil, no qual o autor identifica no processo de educação participativa cinco conceitos básicos: faculdade crítica; participação; organização; solidariedade; e articulação.

Faculdade crítica refere-se à identificação de problemas, à capacidade dos indivíduos e do Grupo de analisá-los, apontando as possíveis causas e propondo soluções. Relaciona-se, essencialmente, com a definição da realidade. Participação refere-se ao envolvimento ativo dos membros na tomada de decisão, planejamento e execução visando à solução dos problemas identificados pelo Grupo. Organização diz respeito à estruturação interna do Grupo possibilitando a seus membros o efetivo controle e evitando que a sua sobrevivência esteja na dependência de agente externo. Solidariedade refere-se à predisposição para a cooperação entre os membros do Grupo, no sentido de desenvolverem ações visando à solução de problemas comuns. Articulação implica no estabelecimento, por parte dos membros do Grupo, de ações para lidar com os problemas com os quais se defrontam. Em síntese, o processo de educação participativa visa dotar os membros do Grupo de alternativas para "andar com suas próprias pernas", conforme discute ALENCAR (2).

Buscou-se nas entrevistas levantar os conceitos básicos descritos por OAKLEY (31):

a) *Faculdade crítica:*

- Expectativas dos membros do Grupo antes da formalização do contrato.
- Fatores que contribuíram para modificar as expectativas iniciais.
- Principais problemas percebidos como obstáculos ao desen -

volvimento das atividades de produtor rural.

- Principais causas dos problemas identificados.
- Alternativas de soluções para estes problemas.

b) *Participação e organização:*

- Envolvimento dos membros nas decisões grupais.
- Importância atribuída a esta participação.
- Obstáculos que inibem a participação.
- Meios que poderiam tornar mais efetiva a participação.

c) *Solidariedade e articulação:*

- União como meio para a solução de problemas.
- Formas de viabilizar a união.
- Possíveis fatores que dificultam ou inviabilizam a união.
- Utilização dos serviços oficiais de apoio ao processo produtivo.
- Ações desenvolvidas pelo Grupo visando à solução dos problemas identificados.
- Ações a serem levadas a efeito para que o Grupo atue segundo os interesses de seus membros.

O processo de educação participativa foi o fundamento analítico para o estudo no que se refere à organização do Grupo e à atuação das instituições envolvidas.

Estas colocações teóricas serviram de balizamento na realização da análise interpretativa da percepção dos produtores a respeito do Grupo Associativo, nos aspectos de identificação de problemas e causas, da motivação para sua constituição e organização interna, do reconhecimento como uma forma de união adequada e da tomada da ação para a solução de problemas.

## 2.2. Caracterização dos produtores

Os produtores entrevistados foram classificados em categorias sócio-econômicas tendo em vista detectar as diferenças existentes no interior do Grupo Associativo, quanto às variáveis em estudo, bem como comparar as distintas percepções de seus membros quanto aos problemas que defrontavam no desenvolvimento das atividades agropecuárias e possíveis meios para solucioná-los. O valor bruto da produção agropecuária (VBPA), expresso em número de vezes do maior valor de referência (MVR), foi a principal variável usada para a caracterização dos produtores. Para evitar o caráter unidimensional dessa classificação, foram ainda utilizadas as seguintes variáveis descritivas, extraídas dos estudos de ALENCAR (1), ALENCAR & MOURA FILHO (5) e MOLINA FILHO (27)<sup>1/</sup>:

- a) proporção do tempo de trabalho da mão-de-obra familiar em relação ao total de trabalho absorvido pela unidade de produção;
- b) proporção do valor bruto da produção comercializada (VBPC) em

---

<sup>1/</sup> O Apêndice 3, apresenta um sumário geral dos quatro tipos básicos de unidades de produção identificadas por estes autores e dos quais foram extraídas as variáveis descritivas.



- relação ao valor bruto da produção agropecuária (VBPA);
- c) posse e uso da terra relacionada à sua área e à condição do usuário (proprietário, herdeiro, parceiro), representada por área modular em hectares;
  - d) intensidade de utilização de insumos modernos, máquinas e e - quipamentos agropecuários;
  - e) proporção da renda oriunda de atividades não agropecuárias em relação à renda total do entrevistado;
  - f) adoção de instrumentos de administração da unidade de produ - ção.

### 2.3. Análise das variáveis

Os dados obtidos foram ordenados e discutidos segundo a análise tabular visando a classificar os entrevistados em categorias, em função de características sócio-econômicas, natureza das explorações agropecuárias e percepção do Grupo Associativo como meio eficaz na solução de problemas.

Visando a caracterizar o desenvolvimento econômico dos entrevistados, de julho de 1976/junho de 1977 a julho de 1984/junho de 1985, buscou-se corrigir o VBPA do primeiro trazendo - o para o base junho de 1985, através do Índice Geral de Preços — disponibilidade interna da Fundação Getúlio Vargas<sup>1/</sup>. Determi -

---

<sup>1/</sup> Conjuntura Econômica agosto 1977 (13) e agosto 1985 (14).

nou-se um multiplicador a partir dos Índices:

$$M = \frac{\text{Índice de preços de junho de 1985}}{\text{Índice de preços de junho de 1977}}$$

O crescimento econômico foi determinado a partir do valor bruto da produção, dada por:

$$CE = \frac{\text{VBPA a preços de junho de 1985}}{\text{VBPA a preços de junho de 1977 corrigido para junho de 1985}}$$

A interpretação dos resultados obtidos por esta relação tinha como limite a unidade. Valores superiores a ela significavam ganhos de produção, produtividade e de preços que proporcionavam um VBPA maior do que a inflação ocorrida no período analisado. Valores inferiores refletiam o não acompanhamento do processo inflacionário do período, em termos de VBPA, denotando um decréscimo econômico-financeiro.

O valor bruto da produção agropecuária foi determinado pela fórmula  $VBPA = P_m \times Q_p$ , onde  $P_m$  = preço praticado no mercado e  $Q_p$  = quantidade produzida. O valor bruto da produção comercializada (VBPC), foi o parâmetro utilizado para definir o grau de participação no mercado, calculado por  $VBPC = P_m \times Q_c$ , onde  $P_m$  = preço praticado no mercado e,  $Q_c$  = quantidade comercializada.

Em face das dificuldades encontradas na obtenção de informações sobre conhecimentos passados, os preços dos produtos agropecuários correspondentes a junho de 1977 e os de junho de

1985 foram extraídos da revista Informe Agropecuário<sup>1/</sup>.

Para grãos, leite e derivados utilizou-se as cotações médias mensais para a região Sul Mineira. Para os hortícolas utilizaram-se os preços praticados no atacado na CEASA/MG.

Este procedimento justificou-se pela impossibilidade de obtenção dos preços diretamente dos entrevistados e pela inexistência de informações contendo os preços vigorantes no município daquela época.

A quantidade de leite foi definida em "cota" a partir da produção "das águas" e "da seca". Considerou-se "cota" a quantidade produzida no período da "seca" e, a diferença desta para a das "águas", como leite extra cota. Os preços do leite e de suínos, com peso superior a quatro arrobas, foram obtidos no Informe Agropecuário.

A relação mão-de-obra familiar pelo total do trabalho da unidade de produção foi calculada com os índices de equivalente-homem contidos no trabalho de ALENCAR & MOURA FILHO (4).

#### 2.4. População e amostra

O universo da pesquisa constituiu-se de trinta e dois produtores rurais que assinaram o termo de constituição do Grupo Associativo. Foram realizadas entrevistas com 93,75%

---

<sup>1/</sup> Agosto de 1977 (22) e agosto de 1985 (23).

deste universo e, assim, praticamente realizando-se um censo do Grupo; daí a dispensa da técnica de amostragem para a seleção dos entrevistados.

Quatro membros do grupo não exercem mais a atividade agropecuária na região, por consequência não foram localizados.

Foram incluídos dois produtores rurais e feirantes, que vivenciaram a existência do grupo em todas as fases e que, por razões pessoais, não assinaram o termo de contrato de trabalho conjunto.

## 2.5. Coleta dos dados

Os dados foram coletados através de entrevistas, nas quais preencheram-se questionários contendo questões abertas e fechadas. As questões abertas destinavam-se a captar a percepção dos entrevistados sobre as variáveis atitudinais, pois as questões mais flexíveis facilitam a penetração do entrevistador no meio sócio-econômico e criavam condições mais abertas e maleáveis de diálogo. Para GALTUNG (19), as questões abertas permitem, ainda, a utilização de estímulos não sistemáticos no desenrolar da coleta de dados, obtendo-se respostas não sistemáticas em ambiente informal e descontraído.

A técnica de entrevista denominada de "*focused inter - view*" foi adotada na formulação das questões abertas. Neste tipo de entrevista o pesquisador procura adaptar as perguntas ao de -

senrolar do depoimento do entrevistado, modificando-se quando as sim for necessário. Segundo STACEY (43), a "*focused interview*" é particularmente apropriada nas situações que envolvem relato de experiências, manifestações de sentimentos, razões e atitudes.

A parte do questionário, que continha questões fechadas, visava a caracterizar sócio-economicamente os entrevistados e determinar a natureza de suas explorações.

Deparou-se com dificuldades na obtenção de informações relativas aos aspectos econômicos, principalmente na fase que antecedeu a formação do Grupo Associativo. Salienta-se que um dos entrevistados não era ainda um produtor rural no período de julho de 1976 e junho de 1977, tornando-se produtor somente em 1979. Por outro lado, três entrevistados saíram da atividade agropecuária no segundo período de análise, entre julho de 1980 e junho de 1985. Dois deles, por problemas particulares e familiares, venderam as propriedades e o terceiro, por deficiências administrativas e descontrole financeiro, abandonou não só a produção, como também a distribuição, fechando seus postos de venda ao consumidor.

### 3. RESULTADOS E DUSCUSSÃO

#### 3.1. Caracterização dos produtores

O Grupo de produtores apresentou diversidade no seu interior, fato que justificou sua classificação em categorias sócio-econômicas, utilizando-se das variáveis discutidas no capítulo anterior. Os parâmetros utilizados permitiram identificar quatro categorias de produtores (Quadro 2).

##### 3.1.1. Categoria I

A categoria I constitui-se de nove produtores proprietários, dos quais dois utilizavam a mão-de-obra familiar em parceria, dividindo o resultado da exploração conjunta (coluna um do Quadro 2). O valor bruto da produção agropecuária (VBPA) dos membros desta categoria foi inferior a duzentas vezes o maior valor de referência (MVR); destes 44,5% apresentaram menos de cem vezes o maior valor de referência (MVR). Esta fração auferiu de renda até 100 MVR no período julho de 1984 a junho de 1985, com rendimento mensal de até 8,33 MVR. Todos os componentes poderiam ser

Quadro 2. Categorias sócio-econômicas e variáveis descritivas - Período: julho 1984/junho 1985  
a preços de junho 85

Variáveis	Características sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=6)		Total (N=30)	
	n	n/N (%)	n	n/N (%)	n	n/N (%)	n	n/N (%)	n	n/N (%)
<b>VBPA em MVR<sup>1/</sup></b>										
Até 200	9	100,0					3	37,5	12	40,0
200 600			6	100,0			1	12,5	7	23,3
600 1500					3	42,9			3	10,0
1500 3000					1	14,3	1	12,5	2	6,7
3000 ou mais					3	42,9			3	10,0
Sairam da atividade							3	37,5	3	10,0
<b>Área (ha)</b>										
Menos de 10	5	55,6					1	12,5	6	20,0
10 20	1	11,1	3	50,0					4	13,3
20 50	2	22,2	2	33,3			2	25,0	6	20,0
50 100	1	11,1			3	42,9	1	12,5	5	16,7
100 ou mais			1	16,7	4	57,1	1	12,5	6	20,0
Sairam da atividade							3	37,5	3	10,0
<b>VBPC/VBPA<sup>2/</sup></b>										
Até 80%	2	22,2							2	6,7
80 90%	3	33,3	3	50,0			2	25,0	8	26,7
90% ou mais	4	44,5	3	50,0	7	100,0	3	37,5	17	56,6
Sairam da atividade							3	37,5	3	10,0
<b>Mão-de-obra</b>										
Familiar	9	100,0	4	66,7	7	100,0	2	25,0	22	73,3
Emp. permanentes	1	11,1	2	33,3	7	100,0	5	62,5	15	50,0
Emp. temporários	5	55,6	5	83,3	5	71,4	5	62,5	18	66,7
<b>Mão-de-obra fam./mão-de-obra total</b>										
100% contratada			2	33,3			3	37,5	5	16,7
Menos de 20%	1	11,1	1	16,7	6	85,8	2	25,0	8	26,6
20 50%					1	14,3			3	10,0
50 70%										
70% ou mais	4	44,5	2	33,3					6	20,0
100% familiar	4	44,4	1	16,7					5	16,7
Sairam da atividade							3	37,5	3	10,0
<b>Insumos máquinas e equipamentos</b>										
Adubo químico	9	100,0	6	100,0	7	100,0	5	62,5	27	90,0
Calçário	5	55,6	6	100,0	7	100,0	4	50,0	22	73,3
Sementes selecionadas	8	89,0	6	100,0	7	100,0	4	50,0	25	83,3
Defensivos	7	77,8	6	100,0	7	100,0	4	50,0	24	80,0
Herbicidas	1	11,1	1	16,7	2	28,6			4	13,3
Vacinas	2	22,2	3	50,0	7	100,0	5	62,5	17	56,7
Sal mineral	3	33,3	3	50,0	7	100,0	4	50,0	17	56,7
Ração	3	33,3	4	66,7	6	85,8	3	37,5	16	53,3
Misturador de ração	1	11,1			5	71,4	2	25,0	8	26,7
Picadeira/triturador	5	55,6	4	66,7	6	85,8	5	62,5	20	66,7
Ensiladeira			3	50,0	6	85,8	2	25,0	11	36,7
Bomba irrigação	1	11,1	5	83,3	7	100,0	1	12,5	14	46,7
Trator e/ou micro <sup>2/</sup>	1	11,1	4	66,7	6	85,8	2	25,0	13	43,3
Equip. tração animal <sup>2/</sup>	4	44,5	2	33,3	5	71,4	4	50,0	15	50,0
Sairam da atividade							3	37,5	3	10,0
<b>Instrumentos de administração</b>										
Livro ou ficha de registro de empregados					6	85,8	3	37,5	9	30,0
Folha de pagamento			1	16,7	7	100,0	3	37,5	11	36,7
Recibo 13º salário			1	16,7	7	100,0	4	50,0	12	40,0
Recibo de férias			1	16,7	7	100,0	4	50,0	12	40,0
Anotações de receitas e despesas			1	16,7	6	85,8	4	50,0	11	36,7
Sairam da atividade							3	37,5	3	10,0

Fonte: Dados da pesquisa.

<sup>1/</sup> VBPA = Valor bruto da produção agropecuária; MVR = Maior valor de referência de junho de 1985 (Cr\$ 167.106,00).

<sup>2/</sup> VEPC = Valor bruto da produção comercializada.

classificados, pelas normas do manual de crédito rural (MCR), como mini-produtores.

A área das unidades de produção de 66,7% dos membros desta categoria foi inferior a vinte hectares, enquanto que em 33,3% variou de vinte a cem hectares.

A mão-de-obra era predominantemente familiar. Embora 44,5% dos membros dessa categoria haviam contratado empregados temporários nos períodos de acúmulo de tarefas (a exemplo da limpeza de lavouras) a mão-de-obra familiar correspondeu a mais de 70% do trabalho total absorvido nas unidades de produção.

Existiam práticas agrícolas comuns entre esses produtores, como: utilização de adubo químico (100%); sementes seleccionadas (89%); defensivos (22,82%); calcário e de picadeira/tritu-rador (55,6%). Outras práticas foram raras, como uso de bombas de irrigação, de microtrator e de herbicidas (11,1%). Este grupo auferiu renda familiar essencialmente da atividade agropecuária e não adotava instrumentos de administração na unidade de produção.

Quatro produtores (44,5%) apresentaram valor bruto da produção agropecuária inferior a 100 MVR anuais, no período ana-lisado. Destes, somente um continuou produzindo mediante utili-zação do excedente da mão-de-obra familiar, em parceria, em comple-mento à sua renda. Outro, viúvo desprovido de grandes aspirações pela idade avançada, conquanto fosse proprietário de três hecta-res de terra, não produzia mais. Os outros dois não eram mais proprietários, tendo um deles se transformado em parceiro. Obser



varam-se, por parte dos integrantes desta categoria, tentativas de reverter a tendência de agravamento das dificuldades financeiras e de produção. Um deles diversificava a sua base produtiva incluindo produtos de maior densidade econômica, destacando-se o mel, o polvilho, o melado e a rapadura. Outro desativou a exploração de suínos e alimentos básicos, enquanto o terceiro abandonou a produção e comércio de tijolos (olaria) para dedicar-se à pecuária de leite.

Os resultados evidenciados pelas variáveis analíticas, associados às características descritas por MOLINA FILHO (27) para os tipos básicos de unidades produtivas, mostraram tratar-se de uma categoria cujos membros conduziam pequenas unidades de produção familiar. Como será observado mais adiante, existe tendência de que fração dela se consolide como pequenas empresas familiares (50%) e, parte, em unidades de produção camponesa (50%), talvez fadadas à desintegração em futuro próximo.

### 3.1.2. Categoria II

A categoria II foi composta de seis produtores rurais, sendo cinco horticultores e um pecuarista e produtor de grãos (coluna dois do Quadro 2).

Todos os membros desta categoria obtiveram um valor bruto da produção agropecuária (VBPA), que variava entre duzentas e seiscentas vezes o maior valor de referência (MVR). Pelas normas do manual de crédito rural (MCR) equivaleria à classificação de

pequenos produtores rurais. As áreas das unidades de produção variavam de dez a cem ou mais hectares. Delas, 50% situavam-se entre dez e vinte hectares e apenas 16,7% com cem ou mais hectares. Embora metade das unidades de produção desta categoria possa ser considerada como pequena em área, elas possuíam um valor bruto da produção (VBPA) superior ao VBPA das unidades classificadas na categoria I. Isto se verificou porque os seus titulares eram horticultores e a horticultura é uma exploração intensiva, com maior rendimento por área e com produtos de considerável densidade econômica.

A mão-de-obra familiar predominou em 50% das unidades de produção desta categoria, correspondendo a 70% ou mais do trabalho nelas absorvido. Nas demais unidades foi predominante o trabalho contratado: em 16,7% a mão-de-obra contratada correspondeu a 80% do trabalho nelas despendido; em 33,3% a mão-de-obra era totalmente contratada (Quadro 2).

A utilização de algumas práticas agropecuárias era generalizada entre os membros desta categoria, como uso de: adubo químico, calcário, sementes selecionadas e defensivos (100%); bomba de irrigação (83,3%); trator e picadeira/triturador (66,2%); vacinas, sal mineral e ensiladeiras (50%). A pecuária de leite aparece como complemento da atividade principal, favorecida pelo aproveitamento dos descartes das culturas hortícolas na alimentação dos animais. Há uma dependência maior do que na categoria I no que se refere ao consumo de insumos modernos.

Parte dos componentes desta categoria, 16,7%, utilizava alguns instrumentos de administração (recibo ou folha de pagamento, recibo de férias e de décimo terceiro salário e anotações de receitas e de despesas), um dos primeiros passos para a implantação de um controle empresarial.

As unidades de produção incluídas na categoria II se posicionavam em uma situação de transição entre as pequenas unidades familiares que lutavam pela sobrevivência e entre as unidades de produção do tipo empresa agrícola capitalista, caracterizadas por elevado VBPA e participação no mercado, predominância de mão-de-obra contratada, uso de tecnologia industrial e recursos administrativos. Se fossem tomados como referência os tipos básicos de unidades de produção descritos por MOLINA FILHO (27), 50% das unidades de produção desta categoria aproximar-se-iam das unidades denominadas de "empresas familiares" e 50% das unidades denominadas de "empresas capitalistas".

A transição caracterizava-se por uma mescla nos resultados em termos de módulos de área, mão-de-obra utilizada, práticas que demandam insumos modernos e adoção de instrumentos de administração rural.

### 3.1.3. Categoria III

A categoria III constituiu-se de sete produtores rurais, sendo três horticultores, três agropecuaristas (grãos e leite), um cafeicultor, o que indicava tratar-se de produtores especial

lizados. Os dados da coluna 3 contidos no Quadro 2 mostram que o valor bruto da produção agropecuária (VBPA) atingiu, no período analisado, valores acima de seiscentas vezes o maior valor de referência (MVR) em todas as suas unidades. Destas, 42,9% somaram três mil ou mais vezes o maior valor de referência, tendo sido os seus titulares enquadrados, por este critério, como grandes produtores e os demais, 57,1%, como médios produtores rurais (Quadro 2).

A área das unidades situou-se nos maiores módulos da variável descritiva, ou seja: 42,9% dos membros da categoria possuíam área variando entre cinquenta e cem hectares e, 57,1% de cem ou mais hectares.

A mão-de-obra contratada foi predominante em todas as unidades de produção desta categoria. Em 85,8% destas unidades o trabalho executado pela força de trabalho familiar correspondeu a menos de 20% do total de trabalho que elas absorviam e, em 14,2%, menos de 50% (Quadro 2).

Os empregados temporários completavam o trabalho dos permanentes, principalmente em épocas de acúmulo de tarefas como a colheita de café e a limpeza das pastagens.

O uso de insumos modernos, máquinas e equipamentos foi generalizado e mais intenso do que nas outras categorias. Evidenciou-se forte dependência de tecnologia industrializada e de serviços oriundos do setor urbano.

Todos os seus membros utilizam instrumentos de administração nas unidades de produção, a exemplo de folha de pagamento, recibo de férias e de décimo terceiro salário (100%); livro ou ficha de registro de empregado e anotações de receitas e despesas (85,8%).

As unidades de produção agrupadas na categoria III assumiam as características de empresas capitalistas, considerando os resultados evidenciados pelas variáveis descritivas em confronto com as características que o estudo de MOLINA FILHO (27) estabelecia para este tipo de unidade de produção. A especialização da produção, o significativo volume de negócios, a dimensão das unidades de produção, a predominância da força de trabalho contratada, o consumo de insumos modernos, a adoção de práticas administrativas e a participação direta no mercado podem ser consideradas evidências da presença de empresas agropecuárias capitalizadas.

#### 3.1.4. Categoria IV

A categoria IV congregou os produtores cuja principal fonte de renda, durante o período analisado (julho de 1984 a junho de 1985), originava-se de atividades não agropecuárias, como o comércio, indústria, profissões liberais e administração de cooperativa. Nesta categoria foram incluídos dois agricultores que vivenciaram a experiência objeto do estudo, mas que saíram da atividade agropecuária em 1979, logo após a formalização do Grupo

Associativo. Os dados constantes da coluna quatro do Quadro 2 indicam que o valor bruto da produção agropecuária (VBPA), expresso em número de vezes o maior valor de referência (MVR), abrangeu 37,5% dos membros da categoria na faixa de até duzentas MVR; 12,5% na faixa de duzentas a seiscentas MVR e 12,5% na faixa de seiscentas a três mil vezes o maior valor de referência (MVR). Por estes critérios os entrevistados seriam classificados, segundo o Manual de Crédito Rural, respectivamente como mini, pequenos e médios produtores rurais. Os restantes 37,5%, como já foi mencionado, deixaram de ser agricultores.

A área das unidades de produção de 12,5% dos integrantes da categoria IV era inferior a dez hectares; de 27,5% entre vinte e cem hectares e, de 12,5% cem ou mais hectares.

Quanto ao uso da mão-de-obra, 37,5% dos entrevistados utilizavam somente a força de trabalho contratada e 25,0% a mão-de-obra familiar, combinada com a força de trabalho contratada com predominância desta última (Quadro 2).

As principais técnicas e equipamentos agropecuários usados pelos membros da categoria IV que permaneceram no processo produtivo foram: adubo químico, vacinas e picadeira/triturador (100,0%); calcário, sementes selecionadas, defensivos, sal mineral e equipamentos de tração animal (80,0%); ração (60,0%); ensiladeira, misturador de ração, trator (40,0%) e bomba de irrigação (20,0%) (Quadro 2).

Para a administração da unidade de produção, 37,5% possuíam livro ou ficha de registro de empregados e elaboravam recibo ou folha de pagamento, e 50% emitiam recibos de férias e de décimo terceiro salário, bem como faziam anotações de receitas e despesas.

As principais características em comum detectadas na categoria IV foram: atividade agropecuária como fonte de renda secundária; e mão-de-obra predominantemente contratada nas unidades de produção de seus membros. As demais variáveis descritivas (VBPA, VBPC/VBPA, área da unidade de produção, uso de insumos, máquinas e equipamentos e uso de instrumentos de administração) não apresentaram uniformidade dentro desta categoria. O significado que estes produtores atribuíam à terra como reserva de valor, recreação ou fator de produção explicam esta heterogeneidade. No entanto, as unidades de produção de 37,5% desses entrevistados poderiam ser classificadas como pequenas e médias empresas capitalistas, tendo em vista a composição da força de trabalho, grau de comercialização, tecnologia empregada e nível de valor bruto da produção nelas predominantes.

### 3.1.5. Considerações gerais

Observou-se na seção anterior que as unidades de produção de alguns entrevistados, principalmente dos classificados na categoria I, apresentavam tendência à desintegração. Esta tendência pode ser constatada no Quadro 3, que mostra a evolução econô

Quadro 3. Evolução econômica e participação no mercado - Período: junho 1977 a junho 1985

Categorias sócio-econômicas	Número de produtores	Evolução econômica		Participação no mercado	
		$R = \frac{VBPA \text{ junho } 1985}{VBPA \text{ junho } 1977^*}$		$R = \frac{VBPC \text{ junho } 1985}{VBPA \text{ junho } 1985}$	
I	9		0,567		0,98
			0,116		0,99
			0,814		0,97
			0,568		0,89
			0,728		0,90
			0,062		0,79
			1,516		0,87
			0,768		0,81
			Entrou na atividade em 1979		
II	6		2,394		0,89
			9,150		0,90
			1,492		0,89
			1,597		0,85
			1,635		0,91
			0,704		0,93
III	7		5,215		0,92
			0,755		0,90
			1,240		0,92
			0,175		0,98
			1,943		0,92
			1,255		0,93
			2,853		0,92
IV	8		2,271		0,98
			2,728		0,98
			0,660		0,88
			2,086		0,90
			2,510		0,80
			Saiu da atividade em 1980		Não era mais produtor rural
			Saiu da atividade em 1979		Não era mais produtor rural
			Saiu da atividade em 1979		Não era mais produtor rural

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Valores corrigidos para junho de 1985.



mica dos membros do Grupo Associativo no período de junho de 1977 a junho de 1985.

O Quadro 3 evidencia que apenas um dos integrantes da categoria I (11,1%) conseguiu acompanhar o processo de modernização implantado no setor agropecuário a partir de meados de 1964. Os demais membros dessa categoria tiveram o valor do indicador de crescimento econômico abaixo da unidade, caracterizando um aprofundamento do desnível técnico-econômico em relação as outras categorias de produtores, bem como mostrando tendência de gradativa eliminação como classe. Esta situação foi atribuída, entre outras causas, à área e ao porte da unidade de produção, à falta de capital de exploração e à falta de tecnologias adequadas às condições de produção.

A categoria II, ao contrário, apresentou somente um membro (16,7%) cujo valor do indicador de crescimento econômico foi inferior à unidade. Este valor indica que os demais membros desta categoria têm encontrado meios para manter-se na atividade produtiva e até crescer em volume de negócios. Pode-se deduzir ainda que estes produtores integravam-se gradativamente ao processo de modernização da agricultura.

A categoria III, embora fosse constituída por empresários agrícolas, apresentou dois de seus membros (28,6%) com o valor do indicador inferior à unidade (Quadro 3). Esta situação pode ser explicada em função da idade avançada dos dois produtores, com sintomas de falta de vitalidade e disposição para adotar as

inovações inerentes à empresarialização de suas unidades de produção.

A categoria IV, na qual a renda da atividade agropecuária adquiria importância secundária em termos de renda familiar, mostrou-se heterogênea. Fração dela (50,0%) obteve o valor da relação de evolução econômica superior à unidade, com tendência a crescer e se modernizar. Parte se desintegrou (37,5%), com a venda das propriedades e abandono da atividade agrícola. O membro restante desta categoria não encontrava meios para acompanhar o processo modernizante, tendendo a tornar-se parceiro ou trabalhador rural.

A identificação de quatro categorias de produtores mostrou que o Grupo Associativo, objeto deste estudo, era formado por membros econômica e socialmente heterogêneos. Suas unidades de produção diferenciavam-se dentro de um contínuo onde um dos polos constituía-se por unidades que se aproximavam do tipo camponesa com tendência à desintegração e o outro polo formado por unidades que apresentavam características típicas da empresa capitalista. Identificou-se no interior do Grupo Associativo a existência de membros que não tinham na atividade agropecuária a principal fonte de renda. A constatação desta heterogeneidade entre os membros do Grupo Associativo pode significar a existência de interesses heterogêneos, o que, segundo a abordagem participativa, pode constituir-se em um obstáculo para o funcionamento do próprio Grupo. Esta observação será, no entanto, discutida em outras seções deste capítulo. Antes, porém, será efetuada a caracte-

terização do contexto em que emergiu o Grupo Associativo. Esta caracterização torna-se relevante do ponto de vista teórico, pois, segundo os parâmetros da análise interpretativa, o significado que o indivíduo atribui a um dado objeto resulta da relação que ele (o indivíduo) estabelece entre tal objeto e outros objetos situacionais.

### 3.2. Contexto da produção agropecuária

Procura-se nesta seção caracterizar, a nível local, o contexto em que os produtores entrevistados desenvolviam suas atividades agropecuárias. Assim, os objetos centrais desta seção referem-se ao: processo de produção e comercialização, acesso ao crédito rural, à distribuição de insumos máquinas e equipamentos, acesso à assistência técnica oficial. Os dados em que se fundamentam as discussões estão ordenados no Apêndice 4.

#### 3.2.1. Produção e comercialização

A produção agropecuária fundamentava-se em três linhas de explorações: hortícolas, compreendendo hortaliças e frutas; pecuária, compreendendo pecuária de leite, suínos e aves; produção de grãos.

A produção dos entrevistados, no período entre julho de 1976/junho de 1977 e julho de 1984/junho de 1985, mostrou que ocorreu uma ampliação da diversificação na base produtiva. A ca-

tegoria I reduziu o número de membros horticultores em 40,0%, enquanto a categoria IV reduziu este número em 100,0%. A estas reduções corresponderam acréscimos nos pecuaristas de leite (28,6%) e nos produtores do consórcio milho/feijão (70,0%). Estas modificações no perfil produtivo podem caracterizar uma constante preocupação pela sobrevivência, principalmente entre parcela de membros das categorias I e IV que não acompanharam o crescimento econômico das demais categorias de produtores. As categorias II e III eram especializadas. Enquanto os membros da categoria II produziam prioritariamente hortícolas, usando os descartes desta atividade para alimentar o rebanho leiteiro, os membros da categoria III eram produtores de leite e, em segundo plano, horticultores e/ou cafeicultores. Os integrantes da categoria IV abandonaram a horticultura comercial para dedicar-se à pecuária de leite e de carne suína. As categorias II, III e IV, embora com estas diferenciações, produziam hortícolas para auto-consumo (alimentação de empregados permanentes e temporários). No período analisado, a proporção de membros da categoria I que se dedicavam ao cultivo do consórcio milho/feijão, cresceu 133,0% (Apêndice 4).

A compra de insumos, máquinas e equipamentos e a venda da produção era feita individualmente pelos membros do Grupo Associativo. As categorias I e II utilizavam a feira municipal e os atacadistas do município sede para comercializar os produtos, enquanto os integrantes da categoria III dispunham de instrumentos próprios, além dos mencionados, como postos de venda ao consumidor e a entrega de produtos em outros mercados. A cooperati

va local operava com leite e em menor escala com café. Parte do leite recebido dos associados era transportado pela cooperativa para processamento em São Paulo.

Na compra de insumos os membros do Grupo utilizavam em presas particulares, cooperativa, Companhia Agrícola do Estado de Minas Gerais (CAMIG) e o sindicato rural. As operações de compra eram individualizadas, tendo em vista que os membros das categorias I e II (71,4% eram horticultores) estavam habituados a competir lado a lado na feira municipal. Os membros da categoria III, pelo porte dos negócios agrícolas, dispunham de meios próprios para participar do mercado, não se preocupando com o con junto de membros do Grupo Associativo.

A situação levantada permitiu verificar até que ponto o processo de produção e comercialização facilitaria aos membros perceberem o Grupo Associativo como um meio auxiliar para resolver problemas desta natureza, em função da disparidade de procedimentos evidenciada pelas categorias sócio-econômicas.

### 3.2.2. Acesso ao crédito rural, assistência técnica e insumos modernos

Com relação aos serviços oficiais agropecuários o crédito rural foi objeto de maior demanda, bem como fator preponderante no processo de modernização da agricultura. No decor rer do período analisado, a categoria I foi a que menos se beneficiou deste serviço, ficando praticamente marginalizada. As ca

categorias II, III e IV foram beneficiadas de 1976 até 1979, enquanto o crédito rural era aplicado a taxas de juros negativos (Apêndice 4). Destas, a categoria III auferiu as vantagens proporcionadas pelo crédito subsidiado, assim como continuava utilizando-o em atendimento às necessidades mínimas, mesmo à taxa de juros de mercado.

A participação das instituições oficiais na distribuição de insumos, máquinas e equipamentos, foi considerada inexpressiva. A Companhia Estadual (CAMIG) não oferecia vantagens de qualidade e preços em relação ao padrão dos produtos ofertados por outras empresas no mercado. A cooperativa com atuação mais significativa do que a CAMIG, apresentava desempenho razoável na distribuição de fertilizantes, defensivos e produtos veterinários para os membros das categorias II, III e IV, não prestando serviços aos pequenos produtores da categoria I. A dependência de insumos, máquinas e equipamentos para realizar a produção agrícola foi menos intensa na categoria I. As categorias II e III mostravam-se mais sensíveis que as demais na utilização de insumos, máquinas e equipamentos, enquanto a categoria II consumia maior volume de insumos. O sindicato atuou em uma oportunidade distribuindo vacina.

A assistência técnica oficial promoveu visitas de serviço com mais frequência aos membros das categorias II e III, como pode ser constatado no Apêndice 4. No período julho de 1984/junho de 1985 menos da metade (46,7%) dos membros do Grupo Associativo foi assistida na unidade de produção. No entanto, estes

produtores faziam consultas nos escritórios e recebiam orientações técnicas durante as reuniões realizadas com essa finalidade. Neste sentido os entrevistados percebiam a assistência técnica oficial insuficiente, principalmente os membros da categoria I. O Grupo Associativo era visto como um meio de aproximação entre produtores e técnicos. A assistência técnica oficial, segundo as manifestações dos membros da categoria I, necessitava de intervir no sentido de provocar a geração e difusão de técnicas adaptadas às condições da pequena unidade de produção, pois ela tendia a privilegiar a média e a grande empresa rural.

A questão aqui discutida refere-se ao papel que o Grupo Associativo poderia desempenhar para as distintas categorias sócio-econômicas visando a facilitar o acesso de seus membros aos principais serviços de apoio à produção e comercialização agrícola. Este papel estava diretamente relacionado com a diversidade de interesses e com a percepção que os membros das categorias sócio-econômicas tinham dos problemas que impediam o desenvolvimento das atividades agropecuárias. Esta situação pressupõe a existência de dificuldades para a interação e integração do Grupo Associativo.

### 3.3. Formalização do Grupo Associativo

Esta seção integra as discussões sobre a estratégia de organização e a intensidade de participação dos produtores rurais no Grupo Associativo. As informações transmitidas na oportuna

de estão contidas no Apêndice 5.

A participação dos produtores rurais na formação e formalização do Grupo Associativo foi limitada. Segundo as suas declarações, os membros do Grupo foram envolvidos com o processo em andamento, não decidindo sobre o local de construção do mercado, nem mesmo sobre o seu destino e seus rumos. Parte significativa do Grupo afirmou que o mercado do produtor foi idealizado e executado "*contra sua vontade*". Diziam ironicamente que, como o nome sugere, deveria esse mercado, ser mesmo do "*produtor*". Para eles, nas reuniões preparatórias, debatia-se a transferência do mercado municipal e não a criação de um mercado atacadista regional. Nelas predominava o interesse dos grandes em detrimento dos pequenos integrantes do Grupo. Estas justificativas embasaram o grupo de feirantes que resistiu à mudança de local, preferindo realizar a feira na rua próxima ao mercado municipal e não utilizar as dependências do novo mercado do produtor. O impasse foi inicialmente resolvido mediante escalonamento de dias da semana para realização de feiras no centro da cidade (mercado municipal) e no mercado do produtor. Posteriormente o mercado do produtor foi desativado. Evidenciou-se a existência de dois grupos, um oficial, formalizado, e o outro informal, constituído por feirantes.

A desativação do mercado atacadista deveu-se, segundo os membros do Grupo, à falta de divulgação na região das vantagens dos seus serviços, associada à necessidade de um aumento gradativo da produção que acompanhasse o novo patamar de demanda. Pa



ra ser bem sucedido, como feira livre, entre outros aspectos, apresentava limitações, como distância do centro da cidade, competição com as outras feiras e baixo poder aquisitivo da população adjacente. O aumento no número de dias de feira afastava ainda os horticultores de suas atividades produtivas em prejuízo da qualidade dos produtos. De toda forma, o mercado do produtor foi ativado e abrigou a feira que sobreviveu enquanto novidade.

Após a desativação do mercado do produtor tentou-se outra forma de atuação do Grupo envolvendo parte de seus membros. A mobilização se deu para a compra em comum de adubo, com orientação do serviço de extensão rural no levantamento das necessidades e na tomada de preços. Analisada a conveniência da operação, foram estabelecidas em conjunto as condições mínimas. As empresas vendedoras, por tática comercial, inviabilizaram o esforço coletivo e solidário daqueles que tentavam reativar o Grupo Associativo. As dificuldades operacionais acabaram levando-o à inatividade, embora continue tendo existência legal com registro em cartório.

O Grupo capitalizou, em benefício próprio, o fato de ter ajudado a despertar a comunidade para os problemas de abastecimento. Por outro lado, facilitou a aproximação de seus membros (principalmente os produtores das categorias II e III), com os técnicos das instituições oficiais, provocando acréscimos de demanda nos serviços de assistência técnica, extensão rural e de eletrificação rural.

A partir do contexto geral buscou-se determinar a intensidade de participação dos próprios produtores rurais na formalização do Grupo Associativo. Todos os entrevistados tiveram liberdade de participação nas reuniões preparatórias que levaram à assinatura do contrato de formalização do Grupo. Os dados mostravam que 3,3% deles não participaram por coincidir as datas das reuniões com um acúmulo de tarefas na unidade de produção. Também indicavam que 23,3% dos entrevistados não participaram das reuniões de serviço, após a constituição do Grupo. As razões dessa ausência estavam vinculadas a problemas pessoais e familiares, a desinteresse e divergência de opiniões entre os participantes.

Dos entrevistados, 86,7% não fizeram parte da comissão diretora do Grupo (Apêndice 5). As justificativas prendiam-se a:

- a) "falta de lembrança", "de tempo e de convites" (categoria I);
- b) "falta de vacação para líder" (categorias I, II e III);
- c) "existência de pessoas mais esclarecidas" (categoria I);
- d) "inoperância do grupo" (categorias I e II).

Os demais 13,3% dirigem, atualmente, o Grupo (categorias II e III), sendo que 3,3% deles manifestaram estar ocupando cargos diretivos sem, no entanto, saber o que acontecia com o Grupo. Os dados permitem deduzir que o Grupo começou a estruturar-se com participação de quase a totalidade de seus membros, diminuindo por desinteresse e divergências internas à medida que se realizavam as reuniões de serviço, com pouca ou nenhuma renovação da comissão coordenadora.

A forma de condução dessas reuniões indicava que parcela reduzida (30%) dos membros sugeria e debatia os assuntos em pauta. As sugestões apresentadas versavam sobre a construção do mercado do produtor, mudança de local da feira livre, organização interna do grupo, vinculação de membros com o serviço de extensão rural e a escola de agricultura existentes na área. Citou-se, ainda, que os pequenos (categoria I) estavam interessados, mas não tinham condições de responder com produção às normas do Grupo.

Os argumentos mencionados em razão da não apresentação de sugestões (46,7%) relacionavam-se com: "*o porte do participante*"; "*parceiros e pequenos produtores ficavam calados, pois os grandes sugeriam e debatiam sã aquilo que lhes aprouvesse*"; "*o nível de instrução*" (alguns consideravam-se atrasados para dar sugestões ou se inibiam perante as sugestões dadas); "*a falta de habilidade*"; "*a falta de oportunidade*"; "*outros já faziam as sugestões que gostariam de discutir*"; a efetividade das decisões, isto é, "*não adiantava falar, ficava tudo a mesma coisa*"; "*a tendência em não fazer comentãrios*". Os restantes 23,3% não se lembravam atã que ponto sugeriram e debateram durante as reuniões, pelo fato delas terem sido realizadas dentre meados de 1979 e meados de 1980.

A participação nas reuniões preparatãrias e de serviço, a apresentação de sugestões e a participação em debates conduzem ã questão da iniciativa de organizaço do Grupo. Esta foi atribuída pelos entrevistados ã influênciã das instituiçoes ofi-

ciais ligadas ao processo de orientação à produção e comercialização de produtos hortícolas. Neste sentido verificou-se que 13,3% dos membros assinaram o contrato de formalização do Grupo por decisão e vontade pessoal, enquanto os demais 86,7% receberam influências externas. Os agentes municipais de extensão rural e a coordenação do mercado municipal foram os responsáveis pelo exercício da persuasão em 73,4% dos produtores rurais mobilizados. Os representantes da CEASA-MG por 13,3% dos mesmos. Os agricultores vislumbravam uma melhoria de sua situação geral, como aumento da produção e a "facilitação" de sua venda e compra de insumos modernos. Em decorrência, pode-se deduzir que a origem do Grupo Associativo remonta a problemas de abastecimento urbano, suporte lógico da fixação de objetivos contratuais voltados à compra em comum de bens de produção, venda conjunta via mercado do produtor, a "facilitação" do acesso a serviços públicos agropecuários, como crédito rural, assistência técnica e extensão rural.

Para OAKLEY (31) e BORTONE (8) a formalização do Grupo Associativo exigia a interação entre seus integrantes, organização interna, estrutura orgânica, membros líderes, a solidariedade grupal, pré-requisitos para superar problemas. Devia existir, ainda, uma situação concreta, um objeto real, que permitisse ao Grupo atuar com objetivos claros e definidos. A ausência destas condições, ou de parte delas, podia conduzir o Grupo Associativo a dificuldades operacionais e até mesmo ao fracasso.

### 3.4. Problemas enfrentados pelos produtores no desenvolvimento da atividade agropecuária

O período que antecede a formalização do Grupo Associativo em estudo abrange desde julho de 1976 até junho de 1979. O Quadro 4 apresenta os problemas identificados pelos entrevista-dos, como obstáculos ao desenvolvimento de suas atividades nesta fase, em ordem decrescente de frequência:

- a) falta de recursos financeiros próprios, agravada pelas exigên-cias, principalmente de garantias, que dificultaram a obten-ção de recursos de crédito rural (categorias I e IV);
- b) o processo de compra e venda dificultado pelo aumento descon-trolado no preço dos insumos modernos em relação ao preço fi-nal dos produtos controlados pelo governo, causando desequilíbrio de receitas e custos (categorias II e III);
- c) falta de máquinas e equipamentos para desenvolver a produção, apontado, particularmente, pelos produtores com pouco ou ne-nhum acesso ao crédito rural subsidiado (categoria II);
- d) condições precárias das vias de transporte com destaque para as estradas vicinais de responsabilidade municipal (categorias II, III e IV);
- e) os fatores ambientais, como frio, chuva, seca, granizo, pragas e moléstias de difícil controle e combate (categoria I);
- f) problemas administrativos, envolvendo o crescimento desordenado das unidades de produção, limitação do tempo do administra

Quadro 4. Problemas identificados e suas causas antes da formação do Grupo Associativo - Período: julho 1976/ junho 1979

Problemas	Inici (N=30) F/Nº em %	Categorias sócio-econômicas				Causas f/f** em %
		I (N=9) n/N em %	II (N=6) n/N em %	III (N=7) n/N em %	IV (N=8) n/N em %	
Falta de recursos financeiros e dificuldades em obter financiamento	(F=9) 30,0	I (n=4) .... 44,5 II (n=1) .... 16,2 III (n=1) .... 14,3 IV (n=3) .... 37,5	- Falta de controle do governo (f=1) ..... 7,1 - Garantias insuficientes (f=5) ..... 35,7 - Risco da atividade x pagamento do financiamento (f=4) ..... 48,0 - Falta orientação na produção e comercialização (f=3) ..... 21,5 - Falta representatividade dos agricultores (f=1) ..... 7,1			
Preços dos insumos x preço final dos produtos	(F=8) 26,7	I (n=1) .... 11,1 II (n=2) .... 33,3 III (n=3) .... 42,9 IV (n=2) .... 25,0	- Ausência de um mercado regional (f=5) ..... 38,5 - Falta de controle do governo (f=3) ..... 23,0 - Baixo poder aquisitivo da população (f=2) ... 15,4 - Falta orientação sobre o uso de produtos hortícolas (f=2) ..... 15,4 - Cooperativa não oferece vantagem nas compras (f=1) ..... 7,7			
Falta de máquinas e equipamentos para desenvolver a produção	(F=8) 28,7	I (n=3) .... 33,3 II (n=4) .... 44,4 III (n=0) .... 0,0 IV (n=1) .... 12,5	- Falta de orientação para obter financiamento (f=3) ..... 37,5 - Falta de recursos financeiros (f=2) ..... 25,0 - Aversão ao risco e às dívidas (f=2) ..... 25,0 - Faltava energia elétrica (f=1) ..... 12,5			
Vias de transportes precárias (estradas municipais)	(F=7) 23,3	I (n=1) .... 11,1 II (n=2) .... 33,3 III (n=2) .... 28,6 IV (n=2) .... 25,0	- Governo (municipal) não deu atenção às estradas (f=4) ..... 57,1 - Falta de infraestrutura de produção (f=2) ... 28,6 - Falta de representatividade dos agricultores (f=1) ..... 14,3			
Fatores ambientais	(F=5) 16,7	I (n=4) .... 44,5 II (n=1) .... 16,7	- Risco da atividade agropecuária (f=2) ..... 40,0 - Falta de informações meteorológicas oportunas (f=1) ..... 20,0 - Falta de adubo orgânico (f=2) ..... 40,0			
Problemas administrativos	(F=4) 13,3	III (n=1) .... 14,3 IV (n=4) .... 50,0	- Falta de pessoal especializado (f=2) ..... 40,0 - Inadequação das atividades selecionadas (f=1) 20,0 - Falta de leis trabalhistas adequadas (f=1) ... 20,0 - Falta de mercado atacadista regional (f=1) ... 20,0			
Assistência técnica para os pequenos	(F=3) 10,0	I (n=2) .... 22,2 III (n=1) .... 14,2	- Falta de orientação na produção e venda (f=2) 40,0 - Governo não dá suficiente atenção aos pequenos (f=1) ..... 20,0 - Descuido dos próprios agricultores (f=1) ..... 20,0 - Escola de agricultura fechada em si mesma (f=1) 20,0			
Falta de terra	(F=3) 10,0	I (n=3) .... 33,3	- Falta de recursos financeiros para a aquisição (f=2) ..... 50,0 - Falta de condições para produzir (f=2) ..... 50,0			
Não tinha grandes problemas	(F=1) 3,3	III (n=1) .... 14,3	- Está tudo bem (f=1) ..... 100,0			

Fonte: Dados da pesquisa.

\* N = Número de integrantes das categorias sócio-econômicas.

\* n = Número de integrantes que identificaram o problema.

\*\* F = frequência com a qual o problema foi identificado.

\*\* f = Frequência com a qual a causa foi identificada.

dor na propriedade, má utilização da mão-de-obra e seu despreparo (categoria IV).

Outros problemas, indicados com menor freqüência, foram relevantes para categorias sócio-econômicas específicas. Assim, a falta de terra acompanhada da precária infra-estrutura de produção, "*assistência técnica oficial teórica*", de difícil acesso aos pequenos agricultores entrevistados, aplicavam-se com prioridade à categoria I.

A maioria dos problemas identificados relacionava-se a deficiências governamentais, ao porte da exploração agropecuária, à infra-estrutura de estradas e transportes, a fatores aleatórios e à obtenção de recursos para intensificar o uso de maquinaria e insumos modernos.

O período posterior à formalização do Grupo Associativo abrange de julho de 1980 a junho de 1985. O Quadro 5 ordena os problemas identificados pelos entrevistados, após a assinatura e o registro do instrumento de contrato de ação grupal, da maior para a menor freqüência:

- a) juros elevados para a obtenção de recursos do crédito rural, inviabilizando investimentos e limitando as atividades nas propriedades (categorias I, III e IV);
- b) falta de recursos próprios destinados a ampliar as linhas de explorações (categorias I, II e IV);
- c) preços dos insumos não controlados em relação ao tabelamento

Quadro 5. Problemas atuais e causas identificadas pelos membros do Grupo Associativo - Período: julho 1980/junho 1985

Problemas	Total (N=30) F/N* em %	Categorias sócio-econômicas				Causas f/f** em %
		I (N=9)	II (N=6)	III (N=7)	IV (N=8)	
		n/N em %				
Juros elevados	(F=14) 46,7	I (n=3) .... 33,3	II (n=2) .... 33,3	III (n=5) .... 66,7	IV (n=4) .... 50,0	- Ganância dos bancos (f=3) ..... 21,5 - Falta de recursos para investimentos e adoção de tecnologia (f=7) ..... 50,0 - Corte dos subsídios no crédito rural (f=1) ... 7,1 - Carência de recursos próprios (f=2) ..... 14,3 - Controles do governo deficientes (f=1) ..... 7,1
Capital de exploração	(F=9) 30,0	I (n=4) .... 44,5	II (n=1) .... 16,7	III (n=1) .... 14,2	IV (n=3) .... 37,5	- Controles do governo precários (f=3) ..... 33,4 - Falta de política agrícola realista e permanente (f=2) ..... 22,2 - Corte dos subsídios do crédito rural (f=2) ... 22,2 - Falta legislação adequada para as cooperativas (f=1) ..... 11,1 - Crise e inflação causam aumento nos juros (f=1) ..... 11,1
Preços dos insumos mais altos x preço final dos produtos	(F=6) 20,0	I (n=2) .... 22,2	II (n=1) .... 16,7	III (n=1) .... 14,2	IV (n=2) .... 25,0	- Baixa rentabilidade do setor agropecuário pelos custos elevados (f=3) ..... 42,8 - Controles do governo precários, e onde interessa (f=2) ..... 26,6 - Política governamental fora da realidade do setor (f=1) ..... 14,3 - Poder de influência de grandes empresas (f=1) 14,3
Comercialização da produção	(F=4) 13,3	I (n=2) .... 22,2	II (n=0) .... 0,0	III (n=0) .... 0,0	IV (n=2) .... 25,0	- Falta infra-estrutura atacadista reg. (f=1) ... 25,0 - Baixo poder aquisitivo da população (f=1) .... 25,0 - Baixo consumo de produtos hortícolas (f=1) ... 25,0 - Falta organização do agricultor (f=1) ..... 25,0
Fatores ambientais	(F=4) 13,3	II (n=4) .... 66,7				- Ineficiência de produtos químicos (f=2) ..... 50,0 - Dependem da natureza (f=1) ..... 25,0 - Falta informações técnicas oportunas (f=1) .. 25,0
Mão-de-obra escassa	(F=4) 13,3	III (n=2) .... 28,4	IV (n=2) .... 25,0			- Falta de pessoal treinado ou especializado (f=2) ..... 50,0 - Governo tem medo de por em prática leis adequadas (f=1) ..... 25,0 - Falta de organização dos proprietários (f=1) 25,0
Falta de terra	(F=2) 6,7	I (n=2) .... 22,2				- Falta de recursos financeiros para adquirir (f=1) ..... 33,3 - Descuido dos agricultores (f=1) ..... 33,3 - Falta de orientação para firmar contrato de parceria (f=1) ..... 33,4
Estão tudo bem	(F=2) 6,7	I (n=1) .... 11,1	II (n=1) .... 16,7			- Não tem grandes pretensões pela idade avançada (f=1) ..... 50,0 - Política de governo desfavorável ao agricultor (f=1) ..... 50,0
Acesso ao asfalto precário	(F=1) 3,3	II (n=1) .... 16,7				- Falta de cuidado da prefeitura (f=1) ..... 100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

\* N = Número de integrantes das categorias sócio-econômicas.

\* n = Número de integrantes da categoria que identificaram o problema.

\*\* F = Frequência com a qual o problema foi identificado.

\*\* f = Frequência com a qual a causa foi identificada.



do preço final dos produtos, dificultando sobremaneira a realização de uma produção rentável (categorias I e IV);

- d) comercialização da produção restrita por falta de infra-estrutura que permitisse alcançar novos mercados com baixos custos (categorias I e IV);
- e) fatores ambientais como frio, seca, granizo, pragas e moléstias, que contribuem para diminuir a produção agropecuária (categoria II).

Segundo as manifestações dos entrevistados, há urgência na aplicação dos dispositivos do estatuto do trabalhador rural para facilitar a disponibilidade de mão-de-obra, bem como evitar problemas freqüentes com a justiça do trabalho por falta de clareza da legislação em vigor.

Outros problemas levantados com menor freqüência dizem respeito a parceiros e pequenos proprietários (categoria I), que pela restrição dos fatores terra e capital adotavam um baixo nível tecnológico, não se preocupando com o crédito rural. Parte dos entrevistados, 6,7%, aludiu sarcasticamente "*está tudo bem*" principalmente atentando-se para sua condição de pequenos agricultores.

Estabelecendo-se um paralelo entre as duas fases, verifica-se que, na primeira, as preocupações básicas dos entrevistados estavam relacionadas com:

- a) falta de recursos próprios e as dificuldades em obter recursos do crédito rural;

- b) o desequilíbrio entre custos de produção e receitas auferidas pela venda da produção, relativos aos preços praticados no mercado;
- c) a falta de máquinas e equipamentos para ampliar a produção e a infra-estrutura para seu escoamento.

Na segunda, recaíam sobre:

- a) os juros elevados na obtenção de crédito rural, para as categorias mais capitalizadas;
- b) a falta de capital de exploração e infra-estrutura de comercialização para a categoria I de pequenos produtores;
- c) de forma geral, o desequilíbrio cada vez mais acentuado entre custos e receitas provocado pelos aumentos descontrolados no preço dos insumos e deprimidos nos produtos vendidos.

Independente da fase analisada, a maioria dos problemas identificados refletia:

- a) o aumento da dependência da agricultura de tecnologia industrializada e de serviços oriundos do setor urbano;
- b) os conflitos de interesses entre os produtores e outros setores sociais, inclusive o governo, com relação à maximização dos seus rendimentos;
- c) a tendência de desintegração das pequenas unidades de produção em decorrência de seu tamanho, falta de capital e outros recursos necessários à sua modernização.

### 3.5. Causas atribuídas aos problemas

As causas atribuídas aos problemas identificados no período que antecedeu a formalização do Grupo podem ser agrupadas em três classes. A primeira relacionava-se com a falta de poder e de influência das diferentes categorias sobre as causas dos problemas, fato que os produtores atribuíam à desunião da classe e à fragilidade na sua representação. A segunda associava-se com ausência ou falhas nos controles governamentais, e, com deficiência, nos processos de produção e comercialização a nível local. A terceira relacionava-se com o risco permanente da atividade agropecuária e com a carência de recursos para desenvolvê-la (Quadro 4).

As informações complementares evidenciaram que os entrevistados reconheciam sua incapacidade em exercer influência decisiva sobre as causas de seus problemas e, conseqüentemente, soluçioná-los. Esta incapacidade foi debitada:

- a) à falta de lideranças autênticas entre os membros do Grupo;
- b) aos interesses divergentes dos produtores categorizados (grandes produtores, categoria III, que se concentravam em problemas cujas causas tinham como suporte a necessidade de recursos para exploração e aumento da sua taxa de lucratividade, enquanto os pequenos, categoria I, concentravam-se na falta ou escassez do fator terra e de meios para torná-la produtiva);
- c) à falta de identidade do Grupo acarretando ingerências de pes

soas e instituições externas ao setor agropecuário e ao Grupo Associativo. Alguns produtores declaravam que não sabiam apontar as causas dos seus problemas, uma vez que estes "arrastavam-se por longo tempo".

A maioria dos entrevistados atribuiu à ação do governo responsabilidade por grande parte das causas dos problemas enfrentados. Segundo estes, "as políticas postas em prática deveriam ser mais realistas, buscando ajustar os preços dos produtos agropecuários aos constantes aumentos nos preços dos insumos de tal forma a controlar com eficiência e eficácia os abusos das indústrias e do comércio". Eles entendiam que caberia, também, ao governo prover os meios de produção, como recursos oportunos, leis e normas bem adaptadas ao meio rural, infra-estrutura para escoamento e comercialização da sua produção. Os parceiros e pequenos proprietários pertencentes à categoria I declararam que "o governo deveria facilitar o acesso à terra, à assistência técnica oficial, ao crédito rural para a compra de máquinas, equipamentos e insumos modernos". Parte desses produtores afirmou que "precisa de maior força e representatividade junto ao governo para opinar sobre políticas e programas agropecuários".

Parcela dos entrevistados relacionou o risco permanente da atividade agropecuária ao: prazo de pagamento do crédito rural; falta de informações meteorológicas confiáveis; falta de orientação na produção e comercialização; descuido dos próprios agricultores que, muitas vezes, podendo atuar sobre as causas, permaneciam acomodados, não resolvendo, com isso, alguns problemas.

Os produtores justificavam que qualquer frustração de safra coloca em risco o pagamento dos seus débitos bancários, desencorajando-os à utilização de técnicas modernas.

As principais causas apontadas para os problemas identificados, após a formalização do Grupo Associativo (Quadro 5), referem-se:

- a) ao alto custo dos recursos de crédito rural, inviabilizando investimentos e limitando a área das explorações aos recursos próprios disponíveis;
- b) à política para o setor considerada desfavorável aos agricultores;
- c) à falha governamental no controle da influência negativa que as grandes empresas industriais e comerciais exercem sobre o setor rural;
- d) à perda de competitividade do setor agropecuário em decorrência do aumento nos custos de produção e da baixa rentabilidade provocados pela liberalidade na fixação dos preços dos insumos e da rigorosidade no controle dos produtos;
- e) ao baixo poder aquisitivo da população em relação a um aumento da produção e à operação em maiores volumes no mercado;
- f) à falta de recursos humanos preparados para o trabalho agropecuário;
- g) às dificuldades econômico-financeiras que não permitiam a aquisição ou ampliação das áreas de cultivo e "descuido dos a-

*gricultores que não se prepararam e nem se mobilizaram para e liminar estas causas, particularmente aquelas ao seu alcance", sejam em grupo e/ou individualmente.*

A maioria dos entrevistados acreditava que a solução de parte dos problemas identificados dependeria da interferência direta do governo. Os membros do Grupo consideravam que o governo estava comprometido com a indústria e com o comércio e, por isso, evitava aceitar as reivindicações dos produtores no sentido de promulgar lei agrícola que permitisse estabelecer uma "*política agrícola realista e favorável à agropecuária*".

Com relação ao alto custo do crédito rural foram atribuídas, entre outras, as seguintes causas: "*ganância dos agentes financeiros*"; "*descontrole do governo*"; corte de subsídios do crédito agrícola e a carência de recursos próprios que determinavam a diminuição da área de plantio e do nível tecnológico empregado. A falta de capital de exploração, problema apontado principalmente pelos produtores da categoria I, revelou causas relacionadas com:

- a) não efetivação de um programa destinado a suprir as unidades de produção menores com o capital indispensável à sua exploração racional;
- b) retirada dos subsídios que tornou inacessível o crédito rural;
- c) ausência de uma legislação adequada para normatizar as ações das cooperativas;

- d) controle mais rigoroso e punição para quem desviasse recursos financeiros favorecidos por subsídios.

A causa do desequilíbrio entre os preços dos insumos e dos produtos foi atribuída à baixa rentabilidade do setor rural frente aos demais setores da economia. Esta situação era, por sua vez, relacionada à compressão no preço final dos produtos primários destinados à alimentação humana, exercida pelos órgãos governamentais. Por outro lado, as manifestações sobre a política agrícola mostravam que ela estava fora da realidade do meio rural penalizando os produtores rurais. A comercialização da produção apresentou causas relacionadas com:

- a) baixo poder aquisitivo da população urbana, fator limitante do consumo e, por decorrência, da produção;
- b) falta de uma infra-estrutura de escoamento e de venda no atacado na região;
- c) falta de organização do agricultor para atuar nesse campo. Outras causas foram enumeradas com menor frequência e relacionavam-se com os demais problemas indicados no Quadro 5, como por exemplo:
- 1) a ineficiência de certos produtos químicos e a falta de informações meteorológicas oportunas reduziam o controle dos fatores ambientais;
  - 2) a carência de pessoal especializado, a falta de organização dos proprietários e a não aplicação das leis pertinentes, tornavam a mão-de-obra escassa e desqualificada;

3) a falta de recursos financeiros impedia a aquisição ou a ex pansão de áreas para o cultivo, entre os produtores que não tinham terra, ou que possuíam áreas insuficientes. Com uma certa dosagem de ironia, dois entrevistados achavam que "es tã tudo bem", tendo um deles evocado sua idade avançada e o segundo perguntado "se a política agrícola trazia benefi cios aos produtores".

A expectativa de que as soluções para os problemas i - dentificados residem foram do sistema rural, as deficiências atri - buídas às políticas agrícolas, a fragilidade atribuída à repre - sentação do setor rural frente a outros setores da vida nacional são indicadores da existência de conflitos de interesses entre os produtores rurais e outros segmentos sociais, em face da ne - cessidade de os primeiros maximizar seus rendimentos, bem como in - dicadores de que existe entre os entrevistados um sentimento ge - neralizado de impotência para enfrentar tais conflitos.

### 3.6. Possíveis soluções para os problemas

Busca-se nesta seção caracterizar a percepção dos entre - vistados com vistas a soluções alternativas para os problemas i - dentificados. As soluções encontram-se ordenadas em três níveis de abordagem: soluções de ordem geral, a partir dos agriculto - res e a união como meio de solução. Os dados em que se fundamen - tam as discussões estão contidos no Apêndice 6.

As possíveis soluções alternativas para os problemas i



identificados, antes da formalização do Grupo Associativo, foram assim delineadas pelos entrevistados:

- a) organização dos produtores rurais para desenvolver atividades econômicas, obter recursos financeiros para comprar bens de consumo e vender a produção;
- b) melhorar sua representatividade junto ao governo;
- c) mudar a forma de operação da cooperativa;
- d) ação mais efetiva do governo com relação ao controle de preços;
- e) disponibilidade de um volume maior de recursos financeiros para o setor agropecuário;
- f) aprovação de projetos de apoio aos pequenos agricultores e intensificação dos serviços oficiais de assistência técnica e crédito rural;
- g) qualificação da mão-de-obra em todos os níveis;
- h) estabelecimento de linha de crédito favorável à aquisição do fator terra;
- i) conservação e melhoria da infra-estrutura de escoamento e venda da produção agropecuária;
- j) mobilização dos próprios entrevistados para, em grupo ou individualmente, resolver os problemas ao seu alcance.

Especificamente, das 43 propostas de solução a partir da iniciativa dos agricultores, 39,5% referiam-se à união, nas di

versas formas de Grupo, associação e cooperativa. Esta união abrangeria os campos econômico e político. No campo econômico foram indicados os seguintes meios:

- a) compra e venda em conjunto de bens de produção e consumo;
- b) implantação de infra-estrutura para operar em novos mercados;
- c) gestão de recursos com prazos e juros compatíveis com a condição dos produtores;
- d) promoção do acesso aos serviços oficiais de apoio à agropecuária;
- e) organização de mutirões de solidariedade para superar fases de acúmulo de tarefas nas unidades de produção. No campo político as diferentes formas de união dos produtores desempenhariam as seguintes funções:
  - a) *"eleição de representantes combativos no sentido de dar mais peso às gestões sobre controles, estabelecimento de programas"*;
  - b) obtenção de recursos para estimular a produção, prover infra-estrutura, adquirir terra, qualificar mão-de-obra e de mais providências de interesse do grupo.

As soluções individuais se pautariam nas seguintes ações:

- a) constituir reservas financeiras para situações de dificuldades;
- b) produzir de acordo com a disponibilidade de recursos;

- c) mudar as linhas de explorações para aquelas que exigem menos capital e absorvem menos tempo do administrador;
- d) adquirir bens de produção com os recursos disponíveis;
- e) abrir e conservar estradas secundárias e transportar os produtos através delas com meios próprios;
- f) usar formas modernas para combater os fatores ambientais como pragas, doenças, geadas, quando estas alternativas fossem economicamente viáveis;
- g) auxiliar as instituições oficiais no estudo deste problema;
- h) gestionar junto aos órgãos competentes assuntos de interesse pessoal.

A união dos agricultores, como possível solução dos problemas identificados, apurou uma definição clara sobre as tendências internas que fundamentaram a constituição do Grupo Associativo. Das 29 alternativas arroladas, 41,4% referiam-se a soluções individuais, embasadas no personalismo, na desconfiança, no descrédito, nas preferências pessoais e nas características de cada unidade de produção. Os demais entrevistados (58,6%) preconizavam a união para conseguir vantagens e benefícios imediatos, concentrando-se em soluções de caráter econômico-financeiro. A falta de liderança para orientar o curso da ação também foi evidenciada como fator de insucesso do Grupo.

Os dados indicam as possíveis soluções alternativas preconizadas pelos entrevistados, na fase posterior à formalização do Grupo Associativo. Destas possíveis soluções, delineadas no

Apêndice 6, deduz-se que 77,6% eram atribuídas a uma ação governamental; 12,2% eram de responsabilidade individual; 8,2% relacionavam-se com a união e organização; 2% referiam-se à representatividade diante de outros grupos sociais.

A ação governamental, segundo a perspectiva dos produtores, deveria ser acionada em duas frentes distintas. A primeira, abrangendo 44,9% das alternativas percebidas, referia-se à elaboração de um projeto de lei agrícola com a participação dos entrevistados que contivesse linhas de política agropecuária com as seguintes características:

- a) ser realista, duradoura e favorável aos agricultores;
- b) restabelecer os subsídios, permitindo, assim, a capitalização da unidade de produção;
- c) incorporar instrumentos adaptados às necessidades do meio rural.

A segunda, contemplando 32,7% das alternativas propostas, gestionava o estabelecimento de mecanismos e instrumentos efetivos de controle de preços e das operações das cooperativas, pelo governo. Destaque especial recebeu o controle sobre os aumentos nos preços dos insumos modernos, cuja execução deveria ser sincronizada e paritária à fixação dos preços dos produtos.

A ação individual voltava-se para as providências dentro da unidade de produção como adoção de determinadas práticas conservacionistas e capacitação da mão-de-obra.

A união dos agricultores englobou a organização de grupos e/ou associações para auxiliar na solução de problemas relacionados com a comercialização, transporte e venda da produção, bem como a colaboração na mudança das formas de operação e diversificação dos serviços da cooperativa.

A representatividade perante outros grupos sociais referiu-se à eleição de "líderes autênticos" e de "melhor nível", que pudessem dar "maior peso político às reivindicações da classe".

A alternativa de organização incluiu grupos (12,3%), cooperativas especializadas, sindicatos, associações e outras formas que fizessem os protagonistas entenderem a importância e as vantagens desta união. A ação dessas organizações deveria pautar-se na:

- a) defesa dos interesses dos membros, destacando-se a implantação de programas de amparo aos pequenos;
- b) solicitação de recursos de crédito com juros e prazos adequados às condições dos produtores;
- c) retomada da política de subsídios agrícolas;
- d) preparo da mão-de-obra rural;
- e) processo de comercialização, seja na compra de bens ou na venda, transporte e industrialização da produção.

Parcela considerável das alternativas propostas (26,6%) correspondeu a uma ação individualizada, enumerando-se: "cada um

*deve cumprir com suas obrigações"; "cada um deve encontrar sua própria saída porque o individualismo não viabiliza a união"; "abrir comércio particular para chegar diretamente ao consumidor e contribuir financeiramente para resolver os problemas"; "contra a natureza pouco se pode fazer"; "não plantar em lugares altos para evitar o frio"; "combater as pragas e moléstias em conjunto não é possível pelo isolamento dos vizinhos".*

Os produtores consideravam a representação da classe produtora rural "acanhada" tendo em vista o baixo nível cultural e organizacional dos seus integrantes. Em 14,3% das alternativas arroladas constou a necessidade de melhorar a representação junto ao governo, através de eleição de "líderes autênticos", vinculados ao Grupo e ao meio rural, que possuíssem qualidades suficientes para desempenhar esta função e "não chegar ao poder e esquecer quem está no chão".

Das alternativas restantes, 12,2% referiam-se à "pre-mência dos pequenos mobilizarem-se para uma ação coletiva", sob pena do agravamento de sua situação e até da sua transformação em simples assalariados. Assim, os produtores da categoria I percebiam a organização como um mecanismo de reivindicação junto ao governo de programas de apoio à produção e comercialização.

As manifestações dos entrevistados sobre a união como possível solução para os problemas identificados, Apêndice 6, conduzem a distintas percepções a respeito do Grupo Associativo. Tais percepções se dividiam em positivas e negativas. Assim 43,5%

das alternativas indicavam o descrédito, o individualismo, o imediatismo e as dissidências internas como fatores de desagregação. Algumas expressões anotadas refletem, com fidelidade, o personalismo e a competitividade entre parte dos membros do Grupo: "trabalhar juntos é a mesma coisa que tentar unir a Rússia aos Estados Unidos"; "meia sô no pē e assim mesmo dura pouco"; "tenha pouco, mas que seja seu" (conselho dos pais); "sociedade nunca deu certo"; "se melhorar, piora"; "pequenos são acomodados, sô quem viver". Os entrevistados ainda enfatizavam que a "carência de liderança" dificultava a união afetiva dos agricultores. As demais alternativas (56,5%) avaliavam positivamente a união dos produtores como um meio de solução de problemas. Segundo os entrevistados, esta união poderia concretizar-se através das seguintes formas:

- a) união em grupos e/ou associações;
- b) cooperativas diversificadas ou especializadas;
- c) sindicatos para a defesa política da classe;
- d) outras formas não especificadas, mas que atuassem segundo os interesses dos membros do Grupo, fazendo-os sentir a importância e os benefícios da ajuda mútua.

Comparando-se as alternativas de solução referentes ao período julho de 1976/julho de 1979 com as do período julho de 1980/junho de 1985, verificou-se que as primeiras contemplavam aspectos de obtenção de recursos para modernizar a produção agropecuária, tais como compra de bens de consumo, participação constan

te no mercado, intensificação dos serviços de assistência técnica e crédito rural, qualificação de mão-de-obra. Tendo em vista o processo de modernização se fundamentar no consumo de insumos, máquinas e equipamentos, a aplicação paritária do controle governamental em relação aos aumentos no preço dos insumos e a fixação do preço dos produtos figurou, também, como uma alternativa.

Após a formalização do Grupo, no segundo período, constatou-se que as soluções estavam voltadas para a promulgação de lei agrícola contendo dispositivos para a formulação de política agropecuária estável.

Observou-se também que, com o aprofundamento da crise econômico-financeira do país, a união dos entrevistados passou de 41,4% das alternativas apontadas na fase anterior para 56,5% no período após a formalização do Grupo Associativo.

Dessa forma, pode-se deduzir que, enquanto na fase antecedente à formação do Grupo as preocupações estavam voltadas para o processo de produção e comercialização, embora a categoria I de parceiros e pequenos produtores encontrasse dificuldade, na seguinte assumiam mais um caráter político e representativo de classe. Evidenciou-se que a categoria I encontrava-se no caminho da desintegração em função de seu baixo desempenho econômico no período (Quadro 3).

As manifestações não deixaram transparecer despreendimento e iniciativa para reativar o Grupo Associativo. Este fato indica que mesmo considerando vital a união dos agricultores, na



prática isso dificilmente poderá ocorrer, devido a fatores internos e externos ao Grupo.

Como fatores internos constataram-se a preocupação dos produtores com seus próprios interesses, omissão de responsabilidades, falta de iniciativa própria, idade avançada e heterogeneidade sócio-econômica dos membros do Grupo Associativo.

Como fatores externos distinguiram-se o antagonismo permanente entre os produtores rurais, as empresas processadoras de matérias-primas e os produtores de insumos, movido pela busca de maior lucratividade. Nesta dinâmica o Estado procura fazer mêdia entre as facções envolvidas assumindo posições variadas; e a pretexto de zelar pelo poder aquisitivo da população, descapitaliza os produtores rurais através da drenagem de recursos do setor primário para outros setores da economia. Neste contexto, o Grupo passa a ter um significado marcante como meio auxiliar às categorias sócio-econômicas para resolver seus problemas. Embora os entrevistados tenham percebido este significado, ele não se concretizou.

### 3.7. Ação do Grupo Associativo na solução dos problemas

Analisando os aspectos que ajudavam a definir a formalização do Grupo Associativo, procurou-se relacionar a atuação do Grupo com os objetivos estabelecidos no contrato de trabalho conjunto. Os dados em que se fundamentam as discussões deste tópico estão ordenados no Apêndice 7.

Do total de entrevistados, 3,3% consideravam o Grupo As sociativo como um meio auxiliar para resolver problemas de abas- tecimento, creditando a ele o fato de "*ter despertado a comu- nidade para a solução parcial dos mesmos*" e "*aproximar os tēcni- cos dos agricultores*", em face da demanda de alguns serviços ofi- ciais, como a "*assistência tēcnica*" e a "*eletrificação rural*". Os restantes 96,7% afirmaram não ter entrado em ação para resolver os problemas apontados. Para 56,7% destes, o Grupo "*simplesmen- te não atuou*", (77,8% da categoria I e 71,4% da categoria III), por não ter conseguido sair do "*papel*" (contrato); para os demais, dois fatores foram decisivos: primeiro, pela mescla de grandes e pequenos, horticultores, pecuaristas e produtores de grãos, o Grupo adquiria um caráter de heterogeneidade; o segundo, pelo "*in- dividualismo*", destacando-se a "*falta de vontade de seus membros em comprar e vender em conjunto*", o precário "*entrosamento dentro do Grupo*", que levava a separação, a exemplo da abertura de pos- tos de venda próprios.

Embora os entrevistados não percebessem o Grupo Associ ativo como um meio auxiliar para resolver problemas, os dados mos- tram que:

- a) 76,7% deles interpretavam como "*vantajosa a compra de insumos modernos em conjunto*" (100,0% da categoria I e 85,8% da cate- goria III);
- b) destes, 70% argumentavam que "*aquisições em maiores quantida- des ou volumes representavam melhores condições e preços*";

- c) 10% observavam que, operando aglutinados, conseguiriam "descontos consideráveis"; "facilidades no pagamento" e "redução no custo de transportes" (categoria II);
- d) os 20% restantes ponderavam que, mesmo viável, o Grupo é de difícil operacionalização porque as tentativas feitas não foram bem sucedidas (categorias II e IV).

Os produtores que não acreditavam na ação do Grupo (23,3%) justificavam: "cada indivíduo pensa de forma diferente", "tem necessidades e preferências distintas", "a feira ajuda a não temer a concorrência visto o vizinho estar vendendo ao lado" e "a mentalidade vigente era de uns usufruírem de vantagens sobre os outros".

A aparente incoerência entre a não atuação do Grupo As sociativo e o reconhecimento das vantagens em operar compras e vendas em conjunto levava a questionar sobre a razão de adquirir insumos através do Grupo Associativo, o que foi prontamente respondido por 76,7% dos entrevistados no sentido de não possuírem experiência, "porque nunca haviam comprado nada em grupo". Os outros 33,3% afirmavam ter vivenciado em sua maioria tentativas desestimulantes. Delas enumeravam-se:

- a) a compra de sementes de tomate e de defensivos em conjunto com vizinhos, cuja repetição foi inviabilizada por necessidades e preferências distintas;
- b) a compra de terra com irmãos, que culminava com um desentendimento familiar;

c) a tentativa de troca de sementes com vizinhos, não recebendo a prometida devolução.

O serviço de extensão rural, segundo 10% dos entrevistados, orientou o Grupo Associativo para compra de adubo químico; tomadas as providências cabíveis e acordadas as condições da transação, esta foi inviabilizada por inimizade interna, manifestada por membros inescrupulosos que deixaram transparecer as informações do negócio à empresa ganhadora na tomada de preços. A causa atribuída ao fracasso foi o individualismo e a mentalidade de membros querendo levar vantagem sobre os demais. Em 1982, o serviço de extensão rural voltou a orientar uma concorrência para a compra de adubo químico através de um grupo chamado "*de apoio rural*", ao qual foram convidados todos os agricultores interessados, inclusive pertencentes ao Grupo Associativo. O sucesso da operação foi atribuído à coesão dos participantes e ao significativo volume adquirido. A partir do ano seguinte o grupo de apoio operou por conta própria, enquanto o serviço de extensão rural tentava mobilizar os pequenos produtores rurais para ação semelhante. Até meados de 1985, o grupo de apoio continuava a operar com uma cooperativa central de São Paulo e, em paralelo, os pequenos produtores nem sequer realizavam operações. Voltava a comprovar-se o individualismo e o imediatismo; no entanto, a proximidade dos interesses dos participantes constitui-se em fator decisivo às operações bem sucedidas de grupos de produtores.

As manifestações indicam que 30% dos entrevistados percebem vantagens na compra e utilização conjunta

de máquinas e equipamentos agropecuários: "pelo uso mais intenso da máquina e/ou equipamento" (categorias II e IV); "por fracionar o capital investido" (categorias I e IV); "por diminuir o custo deste serviço" (categorias I e IV); "por ser viável através de cooperativas ou em grupo familiar" (categoria III e IV); "para facilitar a operacionalização" (categorias I e II). Os restantes 70% discordavam desta possibilidade, alegando que a manutenção das máquinas e equipamentos seria o ponto nevrálgico, em função da demanda concentrar-se na mesma época. As quebras normalmente atrapalhariam a execução da programação junto aos membros do Grupo. Outras justificativas prendiam-se ao fato de alguns declarantes "não acharem nem vantajosa, nem exequível esta alternativa em virtude do individualismo, do imediatismo e de interesses divergentes no interior do grupo", ou seja, 85,8% da categoria III, de grandes produtores, descartou esta hipótese. Parte mostrava-se incrédula em face da dificuldade de supervisão, distribuição de quotas de compra, principalmente equipamentos de menor valor. Outros produtores foram mais contundentes afirmando que "sociedade nunca deu certo" (categorias II e IV), "além da posse de pequena área de terra e idade avançada não permitiam contrair dívidas com risco" (categoria I).

Relativo, ainda, à utilização de máquinas e equipamentos, o seu aluguel não é prática generalizada, à exceção de trator que para 53,3% dos entrevistados facilitava o trabalho de preparo do solo com economia de tempo e de recursos financeiros, visto seu custo mais baixo do que outras alternativas. O aluguel era

feito pela cooperativa, ou então pelos vizinhos.

Para ilustrar o insucesso na tentativa de uso em comum de máquinas e equipamentos os entrevistados relatavam algumas de suas experiências. Um dos entrevistados comprou juntamente com quatro outros grandes proprietários um trator de esteiras. A ma nutenção deficiente e a coincidência na época de utilização levaram rapidamente a dissolução da sociedade; este fato permitiu-o concluir que a iniciativa era pouco funcional e de operacionalização complicada. Outro produtor referiu-se a um plantio associado de sessenta hectares de milho em terreno alugado, por seis agricultores amigos. Constatou na oportunidade de utilização das máquinas, a *"falta de colaboração e boa vontade"* na sua cessão e manutenção. Com isso, a programação não funcionava a contento, fato este atribuído à falta de conscientização dos sócios. Pretendiam, a partir desta experiência, ampliar o grupo de participantes visando à construção e operação de uma destilaria comunitária. O assunto foi suspenso. Um terceiro lembrava a compra de uma colhedeira de milho, visando a facilitar o preparo de silagem, por um grupo de vizinhança. A tentativa fracassou porque *"a máquina ficava abandonada"* e pela ausência de *"um responsável para disciplinar a operação, quando se constatavam superposições, e zelar pela manutenção nas quebras"*.

Os pequenos produtores pertencentes à categoria I mostravam-se mais convictos na efetividade das compras de insumos, máquinas e equipamentos e respectiva utilização, chegando a propor a condução de explorações agrícolas coletivas.

A interpretação dos dados levantados permite atribuir o insucesso das tentativas relatadas aos diferentes graus de conscientização, à limitada capacidade de análise e diálogo, ao significado que as distintas categorias sócio-econômicas percebiam do grupo. Os problemas de operacionalização seriam passíveis de solução, enquanto se estabelecessem critérios para adquirir e utilizar as máquinas e equipamentos, através de um processo de educação participativa.

A demanda pelos serviços oficiais agropecuários foi muito pouco afetada pela atuação do Grupo Associativo. O acesso ao crédito rural e à assistência técnica não foi influenciado pela existência formal do Grupo. Apenas 6,7% dos entrevistados tiveram acesso adicional ao serviço de extensão rural e 3,3% com a existência do mercado do produtor, enquanto existia. Quanto a este último, 33,4% dos entrevistados não dispunham de produtos para vender naquele local e, por isso, esta estrutura física em nada os ajudou. Os demais justificavam que o bairro onde o mercado do produtor foi construído era pobre, localizava-se longe do centro da cidade onde se concentra o poder aquisitivo, não aumentando as vendas, pois absorvia os mesmos consumidores de outras feiras. A intenção inicial era constituir um mercado atacadista e não simplesmente transferir a feira do mercado municipal para lá. Do ponto de vista do produtor a transferência da feira para o mercado do produtor era disfuncional pois o aumento no número de dias de feira diminuía o tempo dedicado pelos horticultores às atividades produtivas.

Quanto a não atuação do Grupo no sentido de facilitar o acesso dos seus membros aos serviços de assistência técnica e crédito rural, os produtores perceberam como fatores condicionantes os seguintes fatos:

- a) a heterogeneidade e o individualismo de seus membros;
- b) o não funcionamento do mercado do produtor que, por decorrência, não gerou acréscimos na demanda pelos serviços de assistência técnica, extensão e crédito rural.

Diante do imobilismo do Grupo frente aos problemas identificados, buscou-se levantar a percepção que seus membros tinham sobre o que deveria ser feito para o Grupo atuar segundo seus interesses, chegando-se às principais funções atribuídas ao grupo por seus integrantes. A categoria I, formada de parceiros e pequenos proprietários, mostrava-se preocupada com:

- a) a competição no mercado;
- b) o planejamento da ação do Grupo no sentido de evitar superposições do mesmo produto no mercado, aviltando preços;
- c) a homogeneização de interesses dentro do Grupo;
- d) a capitalização do Grupo, para prover infra-estrutura de comercialização e facilitar o acesso ao crédito rural e assistência técnica;
- e) a direção autêntica e oriunda dos membros do Grupo.

A categoria II referia-se mais à homogeneização de interesses dentro do Grupo, à sua organização interna e a dissolu-



ção do Grupo (16,7%). A categoria III, constituída de médios e grandes produtores capitalizados, manifestava-se no sentido de homogeinizar os interesses, conscientizar seus membros sobre o significado do Grupo e dispor de direção própria, "*desprovida de influências externas*".

Finalmente, a categoria IV gestionava a realização de um maior número de reuniões, a reestruturação do Grupo fundamentada em pessoas com interesses semelhantes ou mesmas afinidades, o planejamento da produção dos associados e a capitalização do Grupo, conferindo-lhe, com isso, maior operacionalidade e consistência.

Os dados mostram que ao se organizar ou reestruturar um grupo, ele seja fundamentado nas necessidades e interesses afins de seus membros pois grandes e pequenos produtores rurais possuem, muitas vezes, demandas antagônicas.

Os problemas prioritários identificados pelos entrevistados estavam contidos no campo econômico-financeiro. Assim, 50% dos entrevistados indicaram com maior freqüência a compra de insumos modernos e, 43,3%, a venda da produção nos mercados locais, regional e nacional. A programação da produção, para aproveitar épocas de escassez e não superpor produtos deprimindo preços, foi preconizada por 23,3% dos manifestantes, enquanto outros 20% preocupavam-se em prover assistência técnica e crédito rural, promover a união interna e direcionar a situação para os interesses de seus membros. Com menor freqüência, alertavam, ainda, para a necessi

dade de facilitar o aluguel de máquinas e equipamentos, para a divulgação de serviços, tendo em vista o estímulo à produção e ao consumo de produtos agropecuários (particularmente hortícolas) e para evidenciar lideranças autênticas que pudessem orientar os caminhos a serem trilhados pelo Grupo.

A categoria I mostrava-se solidária com ações do Grupo voltadas para a solução de todos os problemas prioritários anotados, deixando transparecer a amplitude de suas deficiências, enquanto as categorias II e III priorizavam a compra e venda, o provimento de crédito e assistência técnica, a promoção da interação interna e o planejamento da produção. Comprovava-se que a inatividade do Grupo foi causada por fatores internos e externos, embora seus membros percebessem formas de atuação que pudessem colocá-lo em ação, levando-o ao sucesso.

Embora 96,2% dos entrevistados (Apêndice 7) opinassem que a existência do Grupo não ajudava a resolver os problemas identificados, parcela dos produtores, no entanto, indicava a promoção da união como fundamento básico de atuação. As perspectivas do Grupo em termos da existência de outras formas de organização apontavam para algumas prioridades a serem definidas a partir dos interessados.

### 3.8. Perspectivas de ação para o Grupo Associativo

Para chegar-se às perspectivas do Grupo Associativo, captou-se a percepção dos seus membros sobre os obstáculos que impe

diam a atuação solidária.

O Quadro 6 mostra que os fatores internos, como individualismo, aversão ao risco, interesses antagônicos, imediatismo, falta de liderança, descrença, foram apontados com maior frequência, enquanto os externos, como apoio do governo e concorrência desleal, apareciam em plano secundário. Destas indicações pode-se concluir que os principais obstáculos que impediam a atuação do Grupo Associativo giravam em torno de questões internas. O individualismo foi apontado como o maior obstáculo à atuação do Grupo por 66,7% e 50,0% das categorias I e II, respectivamente. As manifestações que caracterizavam estes obstáculos foram assim exemplificadas:

- a) a falta de união, vontade e confiança mútua (23,3%);
- b) *"cada um para si e Deus para todos"* (13,3%);
- c) desinteresse de alguns membros, aliado à procura de impedir a ação dos demais (10,0%);
- d) *"carência de líderes autênticos que unissem os agricultores por meio de problemas concretos, pois os grandes estavam desunidos e eram individualistas em prejuízo dos pequenos"* (10,0%);
- e) diversidade de pensamentos acarretando a não aceitação de propostas e sugestões de membros e diminuindo a assiduidade às reuniões (10,0%);
- f) *"desnível técnico-econômico e educacional entre os membros do grupo"*, limitando a sua participação e favorecendo a interferência de empresas vendedoras, *"cuja tática é não deixar a so*

Quadro 6. Obstáculos que impedem a atuação do Grupo Associativo - Período: julho 1979/  
junho 1985

Problemas	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Individualismo	6	66,7	3	50,0	1	14,3	3	37,5	13	34,2
Aversão ao risco	1	11,1			2	28,6	1	12,5	4	10,5
Interesses antagônicos	1	11,1			1	14,3	2	25,0	4	10,5
Imediatismo			1	16,7			2	25,0	3	7,9
Falta de liderança	1	11,1			1	14,3	1	12,5	3	7,9
Descrença	1	11,1			2	28,6			3	7,9
Falta apoio governo			1	16,7			2	25,0	3	7,9
Acomodação			1	16,7	1	14,3			2	5,3
Desnível técnico-econômico	1	11,1	1	16,7					2	5,3
Concorrência desleal					1	14,3			1	2,6

Fonte: Dados da pesquisa.

*lidariedade prevalecer" (6,2%). Dos demais argumentos merecem citação: "faltava maior convivência e entrosamento entre os integrantes do Grupo"; "bancos, cooperativas, associações prejudicavam os agricultores retardando a união consciente e desinteressada, mas propiciavam vantagens a seus mandatários"; "deveria existir uma preparação desde a infância para o trabalho em grupo (educação agrícola de base)"; "os pequenos eram individualistas, acomodados, não possuíam visão de negócios, trabalhavam para sobreviver"; "a mentalidade existente era espoliativa (um quer tirar vantagem sobre o outro) e não associativista"; "faltou orientação, porque já comprou adubo químico via grupo de vizinhança a preços compensadores".*

A forma de união preconizada pelos entrevistados seria aquela que se mostrasse viável, aceita por todos como meio para a defesa de seus interesses, que quebrasse o individualismo, a desconfiança existente, unificasse as correntes de pensamento por meio de liderança dela oriunda, contribuindo para diminuir o nível técnico-econômico e social de seus membros. A união foi indicada com maior frequência como instrumento adequado para a organização dos produtores, independentemente de designações por eles atribuídas (Quadro 7). Indicavam-se, das formas conhecidas, a cooperativa em primeiro plano e o Grupo Associativo a seguir (categoria I), conquanto houvesse declarantes que opinaram pela "organização de grupos vinculados à cooperativa". Esta disporia de "setores especializados para prestar serviços específicos por eles demandados" (categorias II e IV). Estas formas, incluindo-

Quadro 7. Cradibilidade atribuída às formas de união pelos membros do Grupo Associativo - Período: julho 1979/junho 1985

Forma	Categorias sôcio-econômicas										
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)		
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	
Sim	Grupo	2	22,2			1	14,3	1	12,5	4	13,4
	Associação										
	Cooperativa					2	28,6	4	50,0	6	20,0
	Sindicato							1	12,5	1	3,3
	Outras formas*	2	22,2	3	50,0	1	14,3	2	25,0	8	26,7
Não	Individualismo	2	22,2	1	16,7	1	14,3			4	13,3
	Desconfiança	2	22,3	1	16,7	1	14,3			4	13,3
	Descrêdito										
	Interesses opostos	1	11,1			1	14,2			2	6,7
	Faltam condições**			1	16,6					1	3,3
Total	9	100,0	6	100,0	7	100,0	8	100,0	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Qualquer forma desde que viável e aceita pelos interessados.

\*\* Inclui distância entre propriedades e número de produtores interessados.

se o sindicato, foram indicadas por 63,4% dos entrevistados, enquanto os restantes, 36,6%, não acreditavam "na união dos agricultores" em face do individualismo reinante, "da ausência de confiança mútua" e de condicionantes, como "número de interessados que queriam realmente resolver problemas em comum", "distância entre unidades de produção" e "a presença de líderes descompromissados" (categorias I - 55,6%, II - 50,0% e III - 42,8%).

Prioritariamente, os entrevistados viam no Grupo Associativo uma dessas formas de união, cujos objetivos seriam auferir vantagens e benefícios econômicos imediatos. O Quadro 8 evidencia a importância atribuída pelas distintas categorias sócio-econômicas a essa forma (Grupo Associativo) como instrumento para executar compras e vendas em comum. A superação dos fatores internos que impediam a atuação do Grupo foi indicada com mais frequência pelas categorias I e II, justamente aquelas que mostravam interesses antagônicos. As afirmações diziam: "maior quantidade representa melhores preços, embora a união fosse um desafio"; "se houvesse confiança mútua poderia estimular o aumento da produção e obter-se-ia melhor preço"; "desde que houvesse líderes identificados com a causa dos associados"; "ajudariam a reduzir custos e deveriam estar vinculados às cooperativas que são grupos organizados"; "difícil pelo individualismo e pelo desconhecimento, visto nunca tivessem trabalhado em grupo"; "cada um quer preço maior na venda e menor na compra"; "são vender em conjunto, nas compras as necessidades são diferentes"; "conseguir melhores condições nas compras porque nas vendas cada um quer o me

Quadro 8. Grupo Associativo como meio para comprar e vender em conjunto - Período: ju  
lho 1984/junho 1985

Resposta	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim	3	33,3	1	16,7	1	14,3	3	37,5	8	26,7
Sim condicionado*	5	55,6	3	50,0	6	85,7	4	50,0	18	60,0
Não	1	11,1	2	33,3			1	12,5	4	13,3
Total	9	100,0	6	100,0	7	100,0	8	100,0	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Condicionado a superação do individualismo, criação de confiança mútua e solidariedade.



lhor preço"; "nas vendas estabelecer-se-ia margem de lucro no sentido de evitar variações nos preços, favorecendo a obtenção de volume". A partir daí, tornava-se claro que a categoria I, de pequenos produtores e parceiros, mostrava sintomas de marginalização e de tendência ao não alinhamento com as demais categorias, em função de sua realidade originar problemas e causas diferenciadas e opostas a estas.

Os serviços prioritários que a nova forma de união preconizava (poderia ser o Grupo Associativo) caracterizavam-se, também, por conduzirem a resultados imediatos e muito similares àqueles atribuídos anteriormente ao Grupo Associativo (Quadro 9). Assim, 36,7% dos entrevistados ligavam a compra de insumos modernos e de maquinaria à adoção de tecnologia, através dos serviços de aquisição conjunta de adubo químico, sementes selecionadas, máquinas e equipamentos, "caixaria" e embalagens para produtos hortícolas. Caberia à comissão de coordenação a obtenção dos recursos de crédito, para sua cobertura em condições compatíveis com a natureza das explorações agropecuárias. A execução de compras e vendas em escala para criar condições de barganha nas condições e preço foi recomendada por 36,7% dos mesmos, inclusive operando em novos mercados principalmente nas vendas. Organizar novos grupos ou cooperativas a partir dos interesses e de afinidade entre eles, foi proposto por 20,0% dos entrevistados. Prover recursos financeiros para adquirir insumos e maquinaria foi preocupação de 16,7% dos mesmos, buscando conscientizar os beneficiários para a importância de sua utilização racional e correta. Prover assis-

Quadro 9. Serviços prioritários atribuídos ao Grupo Associativo - Período: julho 1979/  
junho 1985

Item	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Compra insumos e maquinaria	6	66,7	2	33,3	3	42,9			11	36,7
Compras e vendas em escala	3	33,3	2	33,3	3	42,9	3	37,5	11	36,7
Organizar grupo a partir dos inte resses de seus membros	2	22,2	1	16,7	1	14,3	2	25,0	6	20,0
Prover recursos financeiros	2	22,2			1	14,3	2	25,0	5	16,7
Prover assistência técnica	2	22,2	1	16,7			1	12,5	4	13,3
Não acreditam na união	1	11,1	2	33,3	1	14,3			4	13,3
Planejar a ação do Grupo	2	22,2					1	12,5	3	10,0
Associar grupo a cooperativa					1	14,3	2	25,0	3	10,0
Divulgar serviços	1	11,1			1	14,3			2	6,7
Representar seus membros					1	14,3	1	12,5	2	6,7

Fonte: Dados da pesquisa.

tência especializada com dedicação exclusiva, visando encurtar o desnível técnico entre grandes e pequenos associados foi solicitação de 13,3% dos entrevistados. Para 13,3%, o Grupo ou união era uma "miragem", por descrédito em sua efetividade. Com menor freqüência, foram ainda mencionados: "*planejar a ação do grupo para não ficar no vácuo*"; "*associar o grupo a setor específico da cooperativa*"; "*divulgar serviços na região, para estimular as vendas de produtos dos sócios*"; "*representá-los externamente em eventos relacionados com os seus objetivos*".

Conclui-se, ainda, que o Grupo Associativo foi organizado para resolver problemas de abastecimento local e regional da área em estudo. Ao mesmo tempo, "*legitimar decisões tomadas de cima para baixo, sem a participação dos seus membros*" e "*dar respaldo a pretensões políticas localizadas*". Ele não atuou segundo os interesses de seus membros, porque foi direcionado logo após a sua formalização à implantação da infra-estrutura de comercialização, ou seja, o mercado do produtor. Este serviu de abrigo para a feira livre por um curtíssimo prazo, enquanto novidade. Os entrevistados atribuíam o fracasso no estabelecimento de um mercado atacadista à falta de diálogo, de participação e de erros na condução do projeto, visto que as discussões giravam em torno da transferência do mercado municipal para o do produtor, contrário à criação daquele para operar no atacado. O fato gerou a reação de um grupo de feirantes que resistiu à mudança pretendida. Esta situação, além de dificultar o relacionamento dos produtores com as instituições oficiais envolvidas no episódio, serviu, tam

bem, para evidenciar divergências entre os membros do Grupo Associativo. A primeira tentativa de operar consoante os interesses imediatos dos associados, isto é, compra conjunta de insumos, este antagonismo interno tornou-se evidente, levando ao esvaziamento da iniciativa solidária. Para a categoria I, de pequenos produtores rurais e parceiros, o Grupo deveria ser *"um meio para ajudá-los a resolver problemas de sobrevivência"*, de obtenção de recursos necessários para crescer e modernizar-se. Entretanto, para os médios e grandes, categoria III e parte da II, ele seria um instrumento de facilitação à solução de problemas econômicos voltados à maximização de seus rendimentos. Para parte dos produtores, o Grupo deixava de ser meio de resolver problemas, em virtude do tamanho e porte de seus empreendimentos dispensar uma ação desta natureza, tornando-os auto-suficientes. Alguns destes declaravam ser *"os menores, um fator que dificultava a ação do Grupo, devido ao baixo nível instrucional, à ausência de visão comercial e de ambição, trabalhando apenas para sobreviver"*. A categoria IV interpretava o Grupo como um fator de racionalização da produção, através das vantagens auferidas no desenvolvimento de operações comerciais, dando suporte a uma atividade secundária.

O Grupo Associativo ao longo de sua existência não se mostrou capaz de analisar seus próprios problemas, decidir sobre a ação coletiva prioritária e executá-la, sem manter um vínculo de dependência de influências externas. Por outro lado, o Grupo significou para os seus membros um *"meio de reação às institui -*

ções oficiais" que pretendiam usá-lo para "endossar decisões já tomadas". Este significado refere-se à implantação do mercado do produtor, à atuação das agências oficiais e ao posicionamento dos protagonistas em defesa de seus interesses. Como nem todos os indivíduos compartilham dos mesmos objetivos e interesses, evidenciou-se a competição e o conflito dentro do grupo. A tentativa frustrada de aquisição de adubo confirma a incapacidade de autogestão, o significado ameaçador à individualidade e a competição interna entre os membros do Grupo Associativo. Esta situação indica que os princípios básicos descritos no processo da educação participativa não foram aplicados na constituição e na ação do Grupo Associativo. Este foi estruturado segundo as estratégias de intervenção da abordagem convencional, tendo por base o papel tutorial dos agentes externos patrocinadores, cujas características a tornam incapaz de desenvolver nos indivíduos a habilidade de identificar os próprios problemas, entendê-los e buscar soluções.

#### 4. CONCLUSÕES

As informações colhidas evidenciaram que a maioria dos produtores entrevistados definiu o Grupo Associativo como um meio auxiliar na solução de problemas econômicos, principalmente de comercialização. Verificou-se que:

- a) a caracterização permitiu a identificação de quatro categorias de produtores, mostrando que o Grupo Associativo era formado por membros econômica e socialmente heterogêneos;
- b) a heterogeneidade indicou que as unidades de produção se diferenciavam dentro de um contínuo, onde um dos polos era formado por unidades que se aproximavam do tipo camponesa com tendência à desintegração e o outro polo, por unidades que apresentavam características típicas da empresa capitalista;
- c) a heterogeneidade e a disparidade de necessidades e interesses levavam os integrantes das diferentes categorias a atribuírem significado ao Grupo Associativo segundo suas características sócio-econômicas;
- d) a categoria sócio-econômica I, constituída de parceiros e pequenos proprietários, reclamava a falta de apoio técnico, fi-

nanceiro, e orientação para a organização associativa, compatíveis com sua condição: As demais categorias buscavam alternativas para racionalizar custos e ampliar sua capacidade de competição no mercado;

- e) os membros percebiam o Grupo Associativo como um meio de revelar lideranças. Uma representação autêntica junto ao governo e outros grupos sociais aumentaria o poder de gestão dos produtores na promulgação de leis que facilitassem o desenvolvimento agrário, bem como permitissem sua participação na tomada de decisões relacionadas com a atividade agrícola;
- f) o acesso aos serviços oficiais agropecuários não foi influenciado pela existência do Grupo Associativo. A categoria I não se beneficiou do crédito rural subsidiado, enquanto parte da categoria III continua utilizando financiamentos rurais. A constituição do Grupo, também, não influenciou o acesso dos seus membros aos serviços de comercialização;
- g) o serviço de assistência técnica e extensão rural mostrou-se mais efetivo nas categorias II, III e parte da IV, capitalizadas;
- h) os produtores entrevistados não se consideravam habilitados a resolver os problemas identificados, porque percebiam sua representação deficiente e grande parte das soluções dependia da ação do governo. Estes atribuíram ao Grupo Associativo o caráter de defesa econômica;
- i) razões de ordem política e técnica moveram as ações que culminaram com a assinatura do contrato de formalização do Grupo As

sociativo pelos produtores rurais. Os objetivos de trabalho estavam relacionados com o aumento da produção, abastecimento local e regional e implantação de infra-estrutura de comercialização (mercado do produtor), de interesse direto das instituições promotoras;

- j) o Grupo Associativo foi estruturado segundo as estratégias de intervenção da abordagem convencional, tendo por base o papel tutorial dos agentes externos. Esta abordagem mostrou-se incapaz de desenvolver nos membros do Grupo Associativo a habilidade de identificar os próprios problemas, entendê-los e buscar soluções. O direcionamento para as orientações emanadas das instituições promotoras pode ser constatado a partir do instrumento de formalização do Grupo Associativo;
- k) a estratégia de interação entre os membros do Grupo Associativo mostrou-se inadequada em função de seu conteúdo não observar os princípios básicos da educação participativa, não permitindo ao Grupo a auto-gestão e a decisão sobre o próprio destino e evidenciando diferenças individuais profundas em seu interior;
- l) estas conclusões estão relacionadas com os resultados obtidos por outros autores, entre os quais ALENCAR (1), ALMEIDA (6), BARAUNA (7) que, estudando contextos diferentes, chegaram a indicações semelhantes, nos quais os agentes externos têm atuado com uma perspectiva convencional/tutorial embora preconizassem uma ação participativa;
- m) concluiu-se que a forma heterogênea de composição do Grupo As



sociativo, o caráter tutorial dos agentes externos, o individualismo e o imediatismo, entre outras manifestações, contribuíram para que os seus objetivos não fossem concretizados. A perspectiva evidenciada pelos entrevistados, fundamenta-se na organização de grupos cujos integrantes tenham interesses afins e nos jovens, cuja visão dos problemas se assenta em outra realidade.

## 5. RESUMO

✓ O principal objetivo deste estudo foi analisar o significado que diferentes categorias de produtores atribuíam ao Grupo Associativo como um meio para a solução de problemas relativos à produção e comercialização de produtos agropecuários, bem como um possível meio que facilitasse o acesso aos serviços oficiais de assistência técnica e crédito rural. Buscou-se, ainda, verificar a origem, o desenvolvimento e ação do Grupo Associativo na perspectiva de seus membros, em função da situação em que estavam envolvidos.

Este estudo foi conduzido em um município da região Sul de Minas Gerais durante o segundo semestre de 1985. Foram entrevistados 28 produtores rurais, que em outubro de 1979 assinaram um contrato de formalização de um Grupo Associativo, destinado à solução de problemas comuns da atividade agrícola.

[ A caracterização sócio-econômica dos produtores que participaram dessa experiência fundamentou-se nos estudos conduzidos por ALENCAR (1), ALENCAR & MOURA FILHO (4), MOLINA FILHO (27), MÜLLER (30) e SORJ & WILKINSON (42). Para o estudo do significado que

as diferentes categorias sôcio-econômicas atribuïam ao Grupo Associativo, como um meio de soluçãõ de problemas, foi utilizada a anãlise interpretativa. Esta anãlise, assim como do Grupo Associativo, foi conduzida a partir do ponto de vista dos produtores e fundamentou-se teoricamente, nos seguintes autores: ALENCAR (1); OAKLEY (31); OAKLEY & MARSDEN (32); PARSONS & SHILS (34); TAYLOR (44).

Foram identificadas quatro categorias sôcio-econômicas de produtores. A categoria I era formada de parceiros e pequenos produtores familiares com baixo nível tecnológico e baixo nível de renda, aproximando-se ao tipo de exploraçãõ camponesa. A categoria II constituïa-se de produtores que se achavam em uma situaçãõ de transiçãõ entre os pequenos produtores familiares e empresãrios agrïcolas. A categoria III era formada por empresãrios capitalistas com elevado grau de especializaçãõ e volume de negõcios. Os produtores cuja principal fonte de renda originava-se de atividades nãõ agrïcolas; (funcionãrios pùblicos e de firmas particulares, comerciantes e profissionais liberais), foram classificados na categoria IV.

A anãlise interpretativa permitiu inferir que existiam significados distintos atribuïdos ao Grupo Associativo, segundo as categorias sôcio-econômicas dos entrevistados. Dela observou-se:

a) para os parceiros e pequenos produtores (categoria I), o Grupo Associativo seria um meio para obter recursos de terra e ca

pital necessários à sua modernização, atribuição que, pelo contrato, o grupo não se propunha desempenhar. Com relação aos médios e grandes produtores (categorias II e III), o Grupo Associativo teria a função de auxiliá-los a aumentar a taxa de lucro, através da redução dos custos de produção e de comercialização;

- b) os membros do Grupo Associativo percebiam-no como um meio de revelar lideranças e de representá-los, principalmente na promulgação de lei agrícola, que permitisse a formulação de política realista para o setor, destacando programas específicos de apoio aos pequenos produtores rurais;
- c) a existência do Grupo Associativo não influenciou o acesso aos serviços públicos que, segundo parceiros e pequenos produtores foram discriminatórios no que tange ao crédito rural;
- d) tendo em vista os problemas e as causas identificados os entrevistados não se consideravam habilitados a solucioná-los, devido a interesses antagônicos dentro do Grupo e à política governamental desfavorável ao setor, embora reconhecessem a necessidade da organização associativa;
- e) a formação do Grupo Associativo não levou em consideração as diferenças entre os seus integrantes e seus interesses na tomada das decisões conjuntas;
- f) os membros do Grupo Associativo reconheciam a importância de sua existência na discussão de problemas de abastecimento da área de estudo, facilitando o conhecimento mútuo e o relacionamento com os técnicos das instituições de apoio à agricultura;

- g) concluiu-se que a composição heterogênea do Grupo Associativo, o caráter tutorial dos agentes externos, o individualismo, o imediatismo, a desconfiança, entre outras manifestações, contribuíram para que esta experiência não fosse bem sucedida;
- h) os agentes externos partiram do pressuposto da homogeneidade dos produtores membros do Grupo Associativo. Durante a sua atuação evidenciaram-se diferenças significativas dificultando a solução dos problemas a partir de um processo participativo;
- i) perspectiva levantada junto aos membros do Grupo Associativo fundamenta-se na organização de grupos destinados à defesa econômica e representação dos produtores com interesses afins, bem como constituídos por jovens cuja visão dos problemas se assenta em outra realidade.

## 6. SUMMARY

The main purpose of this research was to analyze the meaning that different categories of producers gave to the Associative Group as a way for the solution of problems concerning the production and commercialization of ground and cattle raising products as well as a possible means which could make easier the approach to official technical assistance services and rural credit. One looked for, yet, to confirm the origin, the development and the action of the Associative Group in the perspective of its members due to the situation that they found themselves involved.

This research was performed in a county located in the South of Minas Gerais during the second semester of 1985. Twenty eight rural producers were interviewed, the same ones that in October 1979 had signed a formalization agreement of an Associative Group, destined to the solution of regular problems of agricultural activities.

The social-economical characterization of the producers that participated in this associative experiment was based on studies carried out by ALENCAR (1), ALENCAR & MOURA FILHO (4),

MOLINA FILHO (27), MÜLLER (30), and SORJ & WILKINSON (42). For the study about the meaning that the different social-economical categories gave to the Associative Group as means of solution of problems, one used the interpretative analysis. This analysis as well as the Associative Group, was carried from the point of view of the producers and was theoretically based on the following authors: ALENCAR (1); OAKLEY (31); OAKLEY and MARSDEN (32); PARSONS and SHILS (34); TAYLOR (44).

Four social - economical categories of producers were identified. Category I was formed by partners and small family producers with low technological level and low income level, approaching to the type of peasant production unit. Category II was made of producers that found themselves in a situation of transition among the small family producers and agricultural enterprises. Category III was formed by capitalist enterprises with high degree of specialization and commercialization. The producers whose main source of income came from non-agricultural activities (public functionaries and private firms, tradesmen and independent professionals) were classified at category IV.

The interpretative analysis has allowed to infer that there were different meanings imputed to the Associative Group, according to the social-economical categories of the interviewed farmers. From it one noticed:

- a) for the partners and small producers (category I), the Associative Group would be a way of getting soil sources and funds

necessary for their modernization, such assignment that for the agreement, the group did not offer to perform. Relating to the medium and great producers the Associative Group would have the function of helping them to increase their profit rate through the reduction of production costs and commercialization costs;

- b) the associates of the Associative Group understood the group as a means of revealing leaderships and represent them mainly on the promulgation of the agricultural law which could permit the formularization of a realist politics for the sector, detaching specific programs of support to the small rural producers;
- c) the existence of the Associative Group did not influence the approach to public services that, second the partners and small producers was discriminatory concerning the rural credit;
- d) having in view the characters of the problems and identified causes the interviewed persons did not consider themselves skilled to solve them due to adverse interests within the group and the unfavourable governmental policy to the sector, even though they have recognized the necessity of an associative organization;
- e) the formation of the Associative Group did not consider nor the differences among their components and their interests when taking combined decisions;
- f) the components of the Associative Group recognized the importance of its existence for the discussion of problems of



supply of the study area, making easier the reciprocal information and the relationship with the technicians of the institutions that give support to the agriculture;

- g) one concluded that the composing dissimilar form of the Associative Group, the tutorship character of the outer agents, the individualism, the immediatism, the suspicion, among other manifestations have contributed for this experience was not successful;
- h) the outer agents started from the presupposed of homogeneity of the Associative Group. But during their performance one became evident the significative differences into them, make difficult the solution of problems from an educative and participant process;
- i) the rising perspective imputed to the members of the Associative Group is based on the organization of group for the economical defense and a representation of category for these producers with the interests and for young people whose vision of the problems stands on another reality.

## 7. 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. 371p. (Tese Doutorado).
2. \_\_\_\_\_. Agricultura em grupo: educação participativa. Lavras, ESAL, 1987. 8p. (Mimeografado).
3. \_\_\_\_\_ & MOURA FILHO, J.A. de. Industrialização e agricultura. Lavras, ESAL, 1986. 64p. (Mimeografado).
4. \_\_\_\_\_ & \_\_\_\_\_. Caracterização sócio-econômica de unidades de produção agrícola. Lavras, ESAL, 1987. 15p. (Mimeografado).
5. \_\_\_\_\_ & \_\_\_\_\_. Unidades de produção agrícola e administração rural. Informe Agropecuário. Belo Horizonte, EPAMIG, 14(157):25-9, 1988.

6. ALMEIDA, P.L. Organização dos produtores no contexto do perímetro irrigado São Desidério/Barreira Sul - Barreiras-BA. Lavras, ESAL, 1987. 204p. (Tese MS).
7. BARAUNA, F.G. Caracterização sócio-econômica de unidades de produção: um estudo no núcleo colonial J.K., município de Mata de São João - BA. Lavras, ESAL, 1988. 80p. (Tese MS).
8. BORTONE, A.J. Grupo social. Belo Horizonte, EMATER, 1985. 35p.
9. CORADINI, O.L. & FREDERIQ, A. Agricultura, cooperativismo e multinacionais. Rio de Janeiro, Zahar, 1982. 184p.
10. CORRÊA, A.N. & SILVA, F.C. e. Agricultura em grupo. Brasília, EMBRATER, 1984. 85p.
11. FIGUEIREDO, R.P. de. A extensão rural no Brasil: novos tempos. Revista Brasileira de Tecnologia, Brasília, 15(4): 19-25, jul./ago. 1984.
12. FIGUEIREDO, V. O trabalhador rural e a modernização da agricultura. Revista Brasileira de Tecnologia, Brasília, 15(14):12-8, jun./ag. 1984.
13. FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Conjuntura Econômica. Rio de Janeiro, 31(8):225, ago. 1977.
14. \_\_\_\_\_. Conjuntura Econômica. Rio de Janeiro, 39(8):175, ago. 1985.

15. FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA.  
Censo Agropecuário de Minas Gerais - 1970. Rio de Janeiro, FIBGE, 1974.
16. \_\_\_\_\_. Censo Agropecuário de Minas Gerais - 1975. Rio de Janeiro, FIBGE, 1979.
17. \_\_\_\_\_. Censo Agropecuário de Minas Gerais - 1980. Rio de Janeiro, FIBGE, 1984.
18. \_\_\_\_\_. Censo Demográfico de Minas Gerais - 1980. Rio de Janeiro, FIBGE, 1982.
19. GALTUNG, J. Teoria y métodos de la investigación social. Buenos Aires, Editorial Universitária, 1968. 205p.
20. GERMANI, G. Política y sociedad en una época de transición. Buenos Aires, Biblioteca América Latina, 1968. 355p.
21. GOODMAN, D.E.; SORJ, B. & WILKINSON, J. Agroindústria, políticas e estruturas sociais rurais: análises recentes sobre a agricultura brasileira. Revista de Economia Política. São Paulo, 5(4):31-55, out./dez. 1985.
22. INFORME AGROPECUÁRIO. Belo Horizonte, 3(32):141-6, ago. 1977.
23. \_\_\_\_\_. Belo Horizonte, 11(128):22-86, ago. 1985.
24. KAGEYAMA, A.A. & SILVA, J.G. da. Os resultados da modernização agrícola dos anos 70. Estudos Econômicos, São Paulo, 13(3):537-59, set./dez. 1983.

25. LINHARES, M.Y. & SILVA, F.C.T. História da agricultura brasileira: combates e controvérsias. São Paulo, Brasiliense, 1981. 170p.
26. LOUREIRO, M.R.G. Cooperativismo e reprodução camponesa. In: COOPERATIVAS AGRÍCOLAS E CAPITALISMO NO BRASIL, São Paulo, Cortez, 1981. p.133-55.
27. MOLINA FILHO, J. Classificação e caracterização sócio-econômica das unidades de produção no Brasil. In: SEMINÁRIO DE MODERNIZAÇÃO DA EMPRESA RURAL, I. Rio de Janeiro, 1977. Anais... Brasília, BINAGRI, 1979. p.387-92.
28. MOLINAR, E.C.B. O crédito rural no Brasil. Piracicaba, ESALQ, 1984. 160p. (Tese MS).
29. MÜLLER, G. Cotrijui: tentativas de criação de um conglomerado de capital nacional. In: LOUREIRO, M.R.. ed. Cooperativa agrícola e cooperativismo no Brasil. São Paulo, Cortez, 1981. p.97-131.
30. \_\_\_\_\_. Estado e classes sociais na agricultura. Estudos Econômicos, São Paulo, 12(2):81-4, ago. 1982.
31. OAKLEY, P. Participation in development in N.E. Brazil. Community Development Journal. Oxford, 1(1):10-22, 1982.
32. \_\_\_\_\_ & MARSDEN, D. Obstacles and approaches to participation in rural development. Geneva, International Labour Office, 1982. 95p.

33. OLIVEIRA, M.M. A conjugação do crédito rural à assistência técnica no Brasil. Cadernos de Difusão de Tecnologia. Brasília, 1(1):71-121, jan./abr. 1984.
34. PARSONS, T. & SHILS, E.A. Toward a general theory of action. Massachussets, Harvard University Press, 1951.
35. PINTO, L.C.G. Notas sobre política agrícola brasileira. Encontro com a civilização brasileira, Rio de Janeiro, (7): 193-206, 1979.
36. 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.
37. SILVA, J.G. da. O que é a questão agrária. São Paulo, Brasiliense, 1982. 108p.
38. \_\_\_\_\_; KAGEYAMA, A.A.; SIMON, E.J.; SOUZA, F.G. de A. e; PINHEIRO, F.A.; MEDEIROS, L.S. de; ANTUNIASSI, M.H.R. & PEREIRA, S.M.P. Estrutura agrária e produção de subsistência na agricultura brasileira, São Paulo, HUCITEC, 1978. 267p.
39. \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_; ROMÃO, D.A.; WAGNER NETO, J.A. & PINTO, L.C.G. Tecnologia e campesinato: o caso brasileiro. Revista de Economia Política, São Paulo, 3(4):21-55, out./dez. 1983.

40. SORJ, B. Estado e classes sociais na agricultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1980. 152p.
41. \_\_\_\_\_; POMPERMAYER, M.J. & CORADINI, O.L. Camponeses e a agroindústria: transformação social e representação na avicultura brasileira. Rio de Janeiro, Zahar, 1982. 119p.
42. \_\_\_\_\_ & 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.
43. STACEY, M. Methods of social research. Oxford, Pergamon Press, 1977. 173p.
44. TAYLOR, C. Interpretation and the sciences of man. In: Interpretative social science: a Reader, Berkeley, University of California Press, 1979. p.25-71.
45. VIEIRA, A.P. Alocação de recursos na pecuária leiteira do sul do Estado de Minas Gerais. Lavras, ESAL, 1980. 64p. (Tese MS).

APÊNDICES



## APÊNDICE I

CONCEITOS DE CLASSE E FRAÇÕES DE CLASSES APRESENTADAS  
POR MÜLLER (30)

CONCEITOS DE CLASSE E FRAÇÕES DE CLASSES APRESENTADOS  
POR MÜLLER (30)

"Burguesia - Grandes produtores proprietários e arrendatários que industrializam a base produtiva, organizados ao nível institucional ou com tendências para tanto. Operam com assalariados e "autônomos". Há uma fração tradicional composta pela velha oligarquia rural, cujos proventos residem na esfera mercantil sobretudo".

"Pequena burguesia - Produtores proprietários que operam fundamentalmente com trabalho familiar, mas combinado com o trabalho assalariado. A fração industrializada integra ou tende a integrar organizações nas quais já participa a burguesia. A fração tradicional caracteriza-se basicamente por não ter incorporado progresso técnico e não tender à organização institucional".

"Trabalhadores assalariados - Trabalhadores permanentes e temporários com acentuadas características de operários, principalmente aquele contingente que trabalha na agricultura industrializada".

"Trabalhadores "autônomos" - Pequenos arrendatários e parceiros que, a rigor, constituem uma faixa de mercado de trabalho. A parcela associada a cultivos industrializados tende a obter sua remuneração em produto praticamente avaliada já em termos monetários, o que não acontece com aqueles associados à agricultura tradicional".

"Trabalhadores *"a domicílio"* - Proprietários pequenos produtores com excesso de braços e falta de terra e de capital. Vinculados ao capital industrial e/ou mercantil; quando vinculados ao capital mercantil de proprietários locais ou de comerciantes em áreas relativamente pouco mercantilizadas, compõem as camadas mais atrasadas desta fração de classe ("*camponeses*"), (MÜLLER, 30, p.87).

APÊNDICE 2

CONTRATO CELEBRADO ENTRE OS PRODUTORES RURAIS PARA  
FORMALIZAÇÃO DO GRUPO ASSOCIATIVO

INSTRUMENTO PARTICULAR DE CONTRATO CELEBRADO ENTRE OS PRODUTORES RURAIS DOS MUNICÍPIOS \_\_\_\_\_, ESTADO DE MINAS GERAIS

Os abaixo assinados, \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

maiores produtores rurais, residentes nos municípios \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, Estado de Minas Gerais, convictos de que, através da ação grupal, poderão melhorar a sua situação econômica e, deste modo, contribuirão mais amplamente para o desenvolvimento de suas comunidades, da região e do próprio País, ajustam o presente contrato conforme cláusulas e condições seguintes:

1. É objeto de contrato a constituição de um grupo informal de produtores rurais, tendo em vista: a) compra em comum de adubos, rações, corretivos, sementes, defensivos e outros insumos e implementos destinados a explorações agropecuárias dos signatários; b) vendas dos produtos agropecuários, preferencialmente, através de Mercado do Produtor, \_\_\_\_\_ Estado de Minas Gerais; c) facilitar o acesso à assistência técnica e creditícia; d) colaborar na execução de programas de caráter social, notadamente no que diz respeito à saúde e educação \_\_\_\_\_
2. Este contrato terá a validade de um (1) ano, ou seja, para o período de 16/10/79 até 16/10/80, considerando-se automática

mente renovado, por períodos iguais e sucessivos, entre os signatários que não tenham renunciado com pelo menos dois (2) meses de antecedência, através de carta dirigida à comissão vigente \_\_\_\_\_

3. Os signatários se comprometem a acatarem as decisões e orientações técnicas e administrativas emanadas da CEASA-MG \_\_\_\_\_
4. As compras em comum poderão ser feitas e/ou orientadas por uma comissão, constituída por três elementos, escolhidos entre os participantes do grupo, eleitos anualmente, entre os signatários, sendo obrigatória a substituição de dois pelo menos \_\_\_\_\_
5. As operações comerciais efetuar-se-ão em nome de cada um dos signatários, atuando a comissão apenas como simples mandatária \_\_\_\_\_
6. As decisões que envolvem despesas em comum, serão tomadas em reuniões prévias, sendo os valores divididos proporcionalmente ao volume dos negócios dos respectivos signatários: \_\_\_\_\_
7. As despesas advindas da área e/ou áreas ocupadas no Mercado do Produtor, por cada signatário durante a comercialização, serão estabelecidas e cobradas pela CEASA-MG \_\_\_\_\_
8. Todas as decisões serão tomadas em reunião geral, com a presença de, no mínimo, 2/3 (dois terços) dos signatários, lavrando-se ata, que deverá ser aprovada e assinada por todos os presentes \_\_\_\_\_

9. Nas reuniões ou quando expressamente convocados para isto, por decisão da maioria dos signatários, a comissão apresentará um pequeno relatório sobre as atividades desenvolvidas \_\_\_\_\_
10. Os signatários entendem que a cooperação e a solidariedade dos que enfrentam os mesmos problemas é o melhor caminho para que cada um melhor os enfrente e, assim, aceitam e declaram o grupo aberto à participação de quaisquer outros produtores, incluindo parceiros e arrendatários, que se encontrem em idênticas condições, mediante termo de que se comprometem a acatar as cláusulas e condições deste contrato. Aceitam e concordam, ainda, transformar o grupo em sociedade cooperativa, ou em qualquer outro tipo associativo com personalidade jurídica, logo que a SUDECOP - SUPERINTENDÊNCIA DE COOPERATIVISMO DA SECRETARIA DA AGRICULTURA DO ESTADO DE MINAS GERAIS e a EMATER, ou qualquer outro órgão oficial, verifique existir viabilidade técnico-econômica para tanto \_\_\_\_\_
11. Os signatários se comprometem a promover o aperfeiçoamento técnico de suas explorações, observando as instruções emanadas dos órgãos oficiais, desde que possam efetiva e seguramente concorrer para aumentar a rentabilidade e eficiência do processo produtivo \_\_\_\_\_
12. Para o primeiro mandato ficam eleitos os senhores: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_, responsáveis pela comissão do grupo constituído: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

13. E, por se saberem justos e contratados, assinam o presente contrato, em duas vias de igual teor na presença de duas testemunhas, maiores, produtores rurais residentes em \_\_\_\_\_ Estado de Minas Gerais. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, 16 de outubro de 1979.

Os contratantes:

... Seguem-se:

- trinta e duas assinatura dos produtores rurais que aderiram ao grupo;
- duas assinaturas de testemunhas; e
- registro no Cartório de Registro de Títulos e Documentos sob nº 1834, folhas 564 do Livro 14B em 19/10/79.



### APÊNDICE 3

CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS QUATRO TIPOS BÁSICOS DE  
UNIDADES DE PRODUÇÃO

## CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS QUATRO TIPOS BÁSICOS DE UNIDADES DE PRODUÇÃO

*Latifúndio:* é uma unidade de produção que apresenta baixo nível de capital de exploração, apresenta relações de produção do tipo "espúrias" (isto é, em sua forma original a força do trabalho é formada principalmente de trabalhadores que não são remunerados exclusivamente em dinheiro, tais como parceiros arrendatários), está integrada ao mercado (isto é, grande parte do que é produzido destina-se à venda), mantendo, no entanto, produção para o consumo pelos parceiros; é uma unidade especializada (possui poucas linhas de exploração, como por exemplo, monocultura ou pecuária de corte) e possui área multimodular.

*Empresa agrícola:* capitalista é uma unidade de produção que apresenta elevado nível de capital de exploração, possui relações de produção do tipo capitalista (isto é, a sua força de trabalho é formada de trabalhadores assalariados permanentes e/ou temporários), possui alto grau de comercialização, uma vez que produz valor de troca, é uma unidade especializada (possui poucas linhas de exploração as quais são, muitas vezes, complementares) e possui, de modo geral, área multimodular.

*Empresa familiar:* é uma unidade de produção com elevado nível de capital de exploração, comercialização e especialização que possui área, de modo geral, modular, e onde as relações de produção são caracterizadas pela predominância do trabalho da

família (trabalho-não-remunerado) em relação ao trabalho contratado.

*Unidades camponesas:* é uma unidade com baixo nível de capital de exploração e comercialização (produz essencialmente valor de uso), não é especializada, possui área submodular (mini-fúndio) e as relações de produção são caracterizadas pela predominância do trabalho da família sobre o trabalho contratado, MOLINA FILHO (27), ALENCAR (1) e ALENCAR & MOURA FILHO (5).

## APÊNDICE 4

CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO, DO ACESSO AOS SER-  
VICOS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA, CRÉDITO RURAL E DISTRIBUIÇÃO DE IN-  
SUMOS AGRÍCOLAS, DOS MEMBROS DO GRUPO ASSOCIATIVO

Quadro 4.1. - Produção agropecuária: horticultura - Períodos: julho 1976/junho 1977  
e julho 1984/junho 1985

horticultura	Categorias sócio-econômicas														
	I (N=9)			II (N=6)			III (N=7)			IV (N=8)			Total (N=30)		
	Nº agric.	%	AM (ha)	Nº agric.	%	AM (ha)	Nº agric.	%	AM (ha)	Nº agric.	%	AM (ha)	Nº agric.	%	AM (ha)
Julno 76/junho 77															
Comercial*	8	88,8	4,06	5	83,3	3,70	4	57,1	3,50	4	50,0	2,67	21	70,0	3,60
Consumo**				1	16,7	0,16	2	28,6	0,80	2	25,0	0,40	5	16,6	0,51
Não produzia							1	14,3		1	12,5		2	6,7	
Não est. na ativid.	1	11,2								1	12,5		2	6,7	
Julno 84/junho 85															
Comercial*	5	55,5	4,00	5	83,3	7,10	4	57,1	6,25				14	46,7	5,75
Consumo**	3	33,3	0,92	1	16,7	0,16	3	42,9	0,70	5	62,5	0,72	12	40,0	0,72
Não produzia	1	11,2											1	3,3	
Saíram da atividade										3	37,5		3	10,0	

Fonte: Dados da pesquisa.

\* No período julho 76/junho 77 eram cultivados 29 espécies hortícolas comerciais; no período julho 84/junho 85 eram cultivados 34 espécies hortícolas comerciais.

\*\* Consumo familiar.

AM = Área média em ha.

Quadro 4.2. - Comercialização da produção hortícola: compradores e locais de venda

Comprador	Local de venda	Período julho 76/junho 77		Período julho 84/junho 85	
		Nº agric.*	%	Nº agric.*	%
Consumidor	Feira livre	18	60,0	13	43,3
	Rua	2	6,7	2	6,7
Atacadista	Município sede	10	33,3	11	36,7
	Região	1	3,3	1	3,3
Posto venda	Município sede	2	6,7	2	6,7
Quitandas e merceárias	Município sede	11	36,7	3	10,0
Entrega para intermediário	Feira ou comércio local			2	6,7

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Total de entrevistados = 30.

Quadro 4.3. - Produção agropecuária: pecuária - Períodos: julho 1976/junho 1977 e julho 1984/junho 1985

Produtos	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Julho 76/junho 77										
consumo	1	11,1	5	83,3	6	85,7	5	62,5	17	56,7
Pec. leite comerc.	1	11,1	3	50,0	6	85,7	4	50,0	14	46,7
consumo	1	11,1	5	83,3	6	85,7	5	62,5	17	56,7
Leite comercial	1	11,1	3	50,0	6	85,7	4	50,0	14	46,7
consumo	1	11,1	3	50,0	3	42,9	4	50,0	11	36,7
Deriv. leite comerc.	1	11,1			1	14,3	2	25,0	4	13,3
consumo	2	22,2	3	50,0	2	28,6	2	25,0	9	30,0
Suínos comercial	1	11,1	3	50,0	2	28,6	2	25,0	8	26,7
consumo*	2	22,2	2	33,3	3	42,9	4	50,0	11	36,7
Frangos comercial					1	14,3	1	12,5	2	6,6
Julho 84/junho 85										
consumo	4	44,4	5	83,3	7	100,0	5	62,5	21	70,0
Pec. leite comerc.	3	33,3	4	66,7	7	100,0	4	50,0	18	60,0
consumo	4	44,4	5	83,3	7	100,0	5	62,5	21	70,0
Leite comercial	3	33,3	4	66,7	7	100,0	4	50,0	18	60,0
consumo	3	33,3	4	66,7	6	85,7	4	50,0	17	56,7
Deriv. leite comerc.	1	11,1			2	28,6	1	12,5	4	13,3
consumo	5	55,5	5	83,3	6	85,7	4	50,0	20	66,7
Suínos comercial			2	33,3	4	57,1	3	37,5	9	30,0
consumo*	7	77,8	4	66,7	6	85,7	5	62,5	22	73,3
Frangos comercial					1	14,3			1	3,3
Saíram da atividade							3	37,5	3	37,5

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Inclui galináceos para o consumo familiar e dos empregados.

Quadro 4.4. - Comercialização da produção pecuária: compradores - Período: julho 1984/  
junho 1985

Comprador	Produtos	Bovinos de leite		Leite		Derivados leite		Aves		Suínos	
		Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
	Açougue local	8	26,6							8	26,6
	Açougue região	2	6,7								
	Cooperativa local	6	20,0	5	16,7						
	Postos venda			2	6,7	2	6,7			3	10,0
	Laticínio Local			4	13,3						
	Laticínio região			4	13,3						
	Leiteiros			3	10,0						
	Feira local					1	3,3	1	3,3	2	6,7
	Outros agricultores ou intermediários	2	6,7			1	3,3				
	Consumo próprio	3	10,0	3	10,0	13	43,3	22	73,3	7	23,4
	Não produzem	9	30,0	9	30,0	13	43,4	7	23,4	10	33,3
	Total	30	100,0	30	100,0	30	100,0	30	100,0	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.



Quadro 4.5. - Produção agropecuária: outros produtos agrícolas - Período: julho 1976/  
junho 1977 e julho 1984/junho 1985

Produtos	Categorias sócio-econômicas														
	I (N=9)			II (n=6)			III (n=7)			IV (N=8)			Total (N=30)		
	Nº agric.	%	AM (ha)	Nº agric.	%	AM (ha)	Nº agric.	%	AM (ha)	Nº agri.	%	AM (ha)	Nº agric.	%	AM (ha)
Julno 76/junho 77															
Arroz	1	11,1	0,50	3	50,0	2,0	3	42,9	8,00	2	25,0	1,00	9	30,0	3,61
Cafê	1	11,1	0,40	2	33,3	1,5	4	57,1	26,00	1	12,5	1,50	8	26,7	13,61
Cana	1	11,1	2,00										1	3,3	2,00
Feijão				2	33,3	2,0	1	14,3	3,00				3	10,0	2,33
Feijão/milho	3	33,3	1,50	2	33,3	2,2	2	28,6	4,50	3	37,5	2,50	10	33,3	2,54
Fucã							1	14,3					1	3,3	
Mel	1	11,1											1	3,3	
Milho	1	11,1	1,00	3	50,0	7,0	3	42,9	16,00	1	12,5	5,00	8	26,7	9,37
Milho silagem							2	28,6	12,00	1	12,5	3,00	3	10,0	9,00
Soja				1	16,7	1,0							1	3,3	1,00
Julno 84/junho 85															
Alno							1	14,3	3,00				1	3,3	3,00
Arroz	1	11,1	2,00	2	33,3	2,0	3	42,9	14,30	1	12,5	1,00	7	23,3	7,14
Cafê				1	16,7	3,0	3	42,9	50,70	2	25,0	5,00	6	20,0	27,50
Cana	2	22,2	2,25										2	6,7	2,25
Feijão	2	22,2	1,60	2	33,3	2,0							4	13,3	1,80
Feijão/milho	7	77,7	2,23	4	66,7	1,5	4	57,1	8,25	2	25,0	1,85	17	56,7	3,43
Milho				2	33,3	95,0	5	71,4	17,60	2	25,0	6,50	9	30,0	32,33
Milho silagem	1	11,1	1,00	2	33,3	3,0	3	42,9	15,70				6	20,0	9,00
Saíram da atividade										3	37,5		3	10,0	

Fonte: Dados da pesquisa.

AM = Área média em hectares.

Quadro 4.6. - Comercialização de outros produtos agrícolas: compradores - Período: ju

1ho 1984/junho 1985

Produtos	Arroz		Café		Feijão*		Milho**		Milho verde ou silagem		Total	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Comércio local	2	28,6			3	16,3	4	15,4			9	13,7
Comércio região	2	28,6	3	50					1	16,7	5	7,6
Cooperativa local			3	50							3	4,5
Consumidor feira					3	14,3	1	3,8	2	33,3	6	9,1
Consumidor postos de vendas					1	4,8					2	3,0
Outros agricultores					1	4,8					1	1,5
Consumo próprio	3	42,8			13	61,8	21	80,8	3	50,0	40	60,6
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>6</b>	<b>100</b>	<b>21</b>	<b>100</b>	<b>26</b>	<b>100</b>	<b>6</b>	<b>100</b>	<b>66</b>	<b>100</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Inclui o produto oriundo do consórcio com o milho.

\*\* Inclui o produto oriundo do consórcio com o feijão.

Quadro 4.7. - Serviços oficiais agropecuários: utilização de crédito rural - Período:  
julho 1976/junho 1985

Anos	Categorias sócio-econômicas											
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)			
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%		
1976	1	11,1	3	50,0	6	66,7	5	62,5	15	50,0		
1977			2	33,3	6	85,7	4	50,0	8	26,7		
1978			4	66,7	6	85,7	5	62,5	15	50,0		
1979	2	22,2	1	16,7	6	85,7	4	50,0	13	43,3		
1980					3	42,9			3	10,0		
1981			1	16,7	4	37,1			5	16,7		
1982					3	42,9			3	10,0		
1983					4	57,1			4	13,3		
1984					3	42,8			3	10,0		
1985*			1	16,7	2	28,6			3	10,0		

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Dados coletados até junho de 1985.

Quadro 4.8. - Serviços oficiais agropecuários: atividades financiadas - Período: julho 1976/junho 1985

Agentes financeiros	Atividades financiadas											
	Custeio		Insumos*		Benfeitorias		Animais		Outras**		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Banco do Brasil	23	92	23	69,7	2	100	6	100	2	33,3	56	77,7
Banco Real	1	4	4	12,1					1	16,7	6	8,3
Banco Credireal			4	12,1							4	5,6
Caixa Econ. Estadual									3	50,0	3	4,2
Banco Nacional	1	4	2	6,1							3	4,2
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>	<b>33</b>	<b>100,0</b>	<b>2</b>	<b>100,0</b>	<b>6</b>	<b>100,0</b>	<b>6</b>	<b>100,0</b>	<b>72</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Inclui compra de adubo, de defensivos, de alimentos, de máquinas e equipamentos agrícolas.

\*\* Inclui projetos de eletrificação rural e do Programa de Desenvolvimento da Pecuária (PROPEC).

Quadro 4.9. - Serviços oficiais agropecuários: participação das instituições na distribuição de insumos - Período: julho 1984/junho 1985

Insumos	Local de compra						Forma de pagamento							
	Firma part.		Cooperativa		CAMIG		Sindicato		À vista		A prazo		Financiada	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Adubo	25	83,3	11	36,7	4	13,3			22	73,3	15	50,0	3	10,0
Calcário	23	76,7			4	13,3			23	76,7			4	13,3
Semente selec.	12	40,0	21	70,0	8	26,7			29	96,7	12	40,0		
Herbicidas	3	10,0	3	10,0					5	16,7	1	3,3		
Inset. e def.	15	50,0	18	60,0	7	23,3			29	96,7	11	36,7		
Vacinas	8	26,7	13	43,3			4	13,3	16	53,3	9	30,0		
Vermífugo	10	33,3	14	46,7					13	43,3	11	36,7		
Sal mineral	10	33,3	11	36,7					9	30,0	12	40,0		
Conc. ou ração	11	36,7	6	20,0	1	3,3			5	16,7	13	43,3		
Outros medic.	6	20,0	11	36,7					7	23,3	10	33,3		

Fonte: Dados da pesquisa.

(Total de entrevistados = 30)

Quadro 4.10. - Serviços públicos agropecuários: participação das instituições na distribuição de máquinas e equipamentos - Período: julho 1984/junho 1985

Máquinas e equipamentos	Tipo de tração						Local de compra						Ano de início de uso
	Mecânica		Animal		Manual		Firma part.		Cooperativa		CAMIG		
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	
Arado	15	50,0	12	40,0			23	76,7			4	13,3	1975
Grade	15	50,0	4	13,3			19	63,3					1975
Sulcador	10	33,3	5	16,7			14	46,7	1	3,3			1973
Plant./adubadeira	9	30,0	6	20,0	2	6,7	15	50,0	2	6,7			1965
Cultiv./env. rotativa	6	20,0	10	33,3			13	43,3	3	10,0			1978
Trator ou micro	14	46,7					14	46,7					1972
Desint./tritur.*	22	73,3					15	50,0	4	13,3			1955
Deb. milho	10	33,3			6	20,0	12	40,0	4	13,3			1955
Ensiladeira	11	36,7					9	30,0	2	6,7			1955
Mist. ração	7	23,3					6	20,0	1	3,3			1972
Bomba irrigação	15	50,0					15	50,0					1972
Pulverizador	5	16,7			24	80,0	20	66,7	9	30,0			1955
Carreta/charrete**	10	33,3	13	43,3			17	56,7	6	20,0			1970
Veículos	25	83,3					25	83,3					1972

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Dos 30 entrevistados, 10% adquiriram de outros agricultores.

\*\* 6,7% dos entrevistados fabricaram sua própria charrete, adquirindo material fora.

Quadro 4.11. - Assistência técnica oficial: visitas de serviço - Período: julho 1984/  
junho 1985

Recebimento visitas	Características sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim	2	22,2	5	83,3	5	71,4	2	25,0	14	46,7
Não	7	77,8	1	16,7	2	28,6	6	75,0	16	53,3

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 4.12. - Assistência técnica oficial: qualidade do serviço - Período: julho 1984/

junho 1985

Satisfatoriedade da assistência técnica	Categorias sócio-econômicas											
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)			
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%		
Visitas	1	11,1	2	33,3	2	28,6	2	25	7	23,3		
Sim Cons. escrit.	3	33,3			1	14,3	2	25	6	20		
Algumas orient.	1	11,1	2	33,3					3	10		
Não	4	44,5	2	33,4	4	57,1	4	50	14	46,7		

Fonte: Dados da pesquisa.



## APÊNDICE 5

CARACTERIZAÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTORES RURAIS NA CONSTITUIÇÃO E FORMALIZAÇÃO DO GRUPO ASSOCIATIVO

Quadro 5.1. - Participação nas reuniões - Período: julho 1979/junho 1985

Reuniões		Categorias sócio-econômicas									
		I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
		Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim	Preparatórias	9	100,0	5	83,3	7	100,0	8	100,0	29	96,7
	Serviço	7	77,8	5	83,3	5	71,4	6	75,0	23	76,7
Não	Preparatórias			1	16,7					1	3,3
	Serviço	2	12,2	1	16,7	2	28,6	2	25,0	7	23,3

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 5.2. - Participação na comissão coordenadora - Período: julho 1979/junho 1985

Participação		Categorias sócio-econômicas									
		I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
		Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim				1	16,7	2	28,6	1	12,5	4	13,3
Não	Faltou tempo	2	22,2	1	16,7	1	14,3	3	37,5	7	23,3
	Faltou interesse	2	22,2	4	66,6	1	14,3	2	25,0	9	30,0
	Faltaram atributos	3	33,4			2	28,6	1	12,5	6	20,0
Não	Faltou convite	1	11,1			1	14,2			2	6,7
	Faltou memória	1	11,1					1	12,5	2	6,7

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 5.3. - Apresentação de sugestão nas reuniões do Grupo - Período: julho 1979/  
junho 1985

Resposta	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim			2	33,3	3	42,9	4	50,0	9	30,0
Não	6	66,7	4	66,7	3	42,9	1	12,5	14	46,7
Não lembra	3	33,3			1	14,2	3	37,5	7	23,3

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 5.4. - Iniciativa dos entrevistados na formalização do Grupo - Período: julho 1979/junho 1980

Resposta	Categorias sócio-econômicas								Total (N=30)	
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)			
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%		
Sim	1	11,1			1	14,3	2	25,0	4	13,3
Extensão rural	7	77,8	2	33,3	3	42,8	2	25,0	14	46,7
Não			1	16,7	1	14,3	2	25,0	4	13,3
Pref. municipal	1	11,1	3	50,0	2	28,6	2	25,0	8	26,7

Fonte: Dados da pesquisa.

## APÊNDICE 6

RESULTADOS DA PERCEPÇÃO DOS MEMBROS DO GRUPO ASSOCIATIVO REFEREN  
TES ÀS SOLUÇÕES ALTERNATIVAS PARA OS PROBLEMAS QUE OBSTACULIZAM  
A ATIVIDADE AGRÍCOLA



Quadro 6.2. - Possíveis soluções para os problemas atuais identificados - Período: julho 1980/junho 1985

Problemas	Possível solução (n/N em %)*	Solução a partir dos agricultores (n/N em %)*	A união como possível solução (n/N em %)	
Juros elevados	- Governo voltar a subsidiar a agricultura (n=4) .....	28,6	- Classe desunida, não acreditando uns nos outros (n=3) .....	35,8
	- Governo controlar o preço dos insumos (n=3) .....	21,4	- Melhores representantes junto ao governo (n=1) .....	21,4
	- Governo estimular os pequenos com crédito viável (n=2) .....	14,3	- Unir-se aos sindicatos para defender seus interesses (n=2) .....	14,3
	- Governo tomar atitudes concretas contra inflação (n=2) .....	14,3	- Organizar-se em cooperativas especializadas (n=1) .....	7,1
	- Governo estabelecer política agrícola realista e permanente (n=2) ..	14,3	- Reunir e levar a produção para outros mercados (n=2) .....	14,3
	- Governo financiar através de cooperativa / auto-fiscalização (n=1) ..	7,1	- Gestionar programas que beneficiem os pequenos (n=1) .....	7,1
			- Cada um cumprir com suas obrigações (n=1) .....	7,2
		(N=14)	(N=14)	(N=14)
Capital de exploração	- Melhor representação dos produtores junto ao governo (n=1) .....	11,1	- Os pequenos organizarem-se para defender-se (n=2) .....	22,3
	- Política agrícola realista e permanente (n=3) .....	33,4	- Solicitar em conjunto a volta dos subsídios (n=2) .....	22,2
	- Governo estimular pequenos com crédito viável (n=2) .....	22,2	- Melhor representação dos agricultores em todos os setores (n=1) .....	22,1
	- Mudar a legislação cooperativista, na forma de operação (n=1) .....	11,1	- Difícil, os agricultores são muito individualistas (n=1) .....	11,1
	- Governo conceder subsídios estratégicos (n=1) .....	11,1	- Unir para buscar novos mercados e capitalizar-se (n=1) .....	11,1
	- Os problemas são particulares, cabendo a cada um a solução (n=1) ..	11,1	- Unir-se para solicitar crédito rural viável (n=1) .....	11,1
		(N=9)	(N=9)	(N=9)
Preço alto dos insumos X preço final dos produtos	- Governo controlar o preço dos insumos (n=2) .....	33,3	- União dos agricultores para defender os seus interesses (n=2) .....	33,3
	- Preço dos produtos acompanhar o preço dos insumos (n=1) .....	16,7	- Elegir representantes de melhor nível intelectual (n=2) .....	33,3
	- Leis atualizadas e bem adaptadas ao meio rural (n=1) .....	16,7	- Gestionar recursos e juros mais baixos (n=1) .....	16,7
	- Voltar a subsidiar a agropecuária (n=1) .....	16,7	- Melhorar o lucro vendendo para grupos de consumidores estimulando a produção (n=1) .....	16,7
	- Governo desenvolver processo de educação agrícola (n=1) .....	16,7		
		(N=6)	(N=6)	(N=6)
Comercialização da produção	- Realizar campanha publicitária para estimular consumo (n=1) .....	25,0	- Maior união dos agricultores em torno do sentido (n=2) .....	50,0
	- Melhorar o poder aquisitivo da população (n=1) .....	25,0	- Abrir comércio próprio (n=1) .....	25,0
	- Organizar grupo ou associação para transporte e venda (n=1) .....	25,0	- Contribuir financeiramente para resolver os problemas (n=1) .....	25,0
	- Implantar infraestrutura para venda à distância (n=1) .....	25,0	- Reunir e levar para outros mercados o excesso de produção (n=1) ..	25,0
		(N=4)	(N=4)	(N=4)
Fatores ambientais	- Pesquisar para encontrar soluções eficientes e eficazes (n=2) .....	25,0	- Difícil convencer em conjunto pelo individualismo (n=2) .....	50,0
	- Fazer rotação de culturas e evitar locais infestados (n=1) .....	25,0	- Não plantar em lugar alto para evitar o frio (n=1) .....	25,0
	- Divulgar informações meteorológicas mais confiáveis (n=1) .....	25,0	- Contra a natureza pouco se pode fazer (n=1) .....	25,0
		(N=4)	(N=4)	(N=4)
Mão-de-obra escassa	- Capacitar mão-de-obra rural (n=1) ..	25,0	- Melhorar a representatividade junto ao governo (n=2) .....	50,0
	- Estimular o deslocamento da mão de obra para o campo (n=1) .....	25,0	- Solicitar em conjunto capacitação da mão (n=1) .....	25,0
	- Equiparar as exigências das leis urbanas ao meio rural (n=1) .....	25,0	- Estabelecer critérios conjuntos para utilização da mão rural (n=1) ..	25,0
	- Promulgar leis bem adaptadas ao meio rural (n=1) .....	25,0		
		(N=4)	(N=4)	(N=4)
Falta de terra	- Os próximos agricultores devem buscar meios para resolver seus problemas (n=1) .....	50,0	- Unir-se para fazer sua força e conseguir meios para obter terra (n=1) ..	50,0
	- Governo conceder crédito viável para a compra de terra (n=1) .....	50,0	- O próprio agricultor encontra meios (n=1) .....	50,0
		(N=2)	(N=2)	(N=2)
Está tudo bem	- Filhos explorarem a propriedade (n=1) .....	50,0	- Deixar a propriedade aos filhos (n=1) .....	50,0
	- Não precisa mudar nada (n=1) .....	50,0	- Trabalhar (n=1) .....	50,0
		(N=1)	(N=1)	(N=1)
Acesso ao asfalto e energia	- Problema particular cabendo a cada um encontrar a solução (n=1) .....	100,0	- Cada um encontra saída para si mesmo, porque a união é difícil pelo individualismo (n=1) .....	100,0
		(N=1)	(N=1)	(N=1)

Fonte: Dados da pesquisa.

\* N = Número de integrantes das categorias que indicaram as soluções.  
n = Frequência com que a solução foi indicada.



## APÊNDICE 7

RESULTADOS DA AÇÃO DO GRUPO ASSOCIATIVO NA SOLUÇÃO DOS PROBLEMAS  
IDENTIFICADOS PELOS PRODUTORES MEMBROS

Quadro 7.1. - Atuação do Grupo na solução de problemas - Período: julho 1979/junho 1985

Resposta	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim							1	12,5	1	3,3
Atuou	7	77,8	3	50,0	5	71,4	2	25,0	17	56,7
Não										
Por heterogeneidade	2	22,2	1	16,7	1	14,3	2	25,0	6	20,0
Por individualismo			2	33,3	1	14,3	3	37,5	6	20,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 7.6. - Grupo Associativo: ~~problemas prioritários~~ atribuídos por seus membros -  
 Período: julho 1984/junho 1985

Funções	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Comprar insumos	7	77,8	1	16,7	3	42,9	4	50,0	15	50,0
Vender a produção*	4	44,5	2	33,3	4	57,1	3	37,5	13	43,3
Planejar a produção	1	11,1	2	33,3	1	14,2	3	37,5	7	23,3
Prover a assistência técnica	2	22,2			2	28,6	2	25,0	6	20,0
Prover a união interna	2	22,2	3	50,0	1	14,2			6	20,0
Atuar segundo os interesses dos membros	2	22,2	1	16,7			3	37,5	6	20,0
Prover crédito	2	22,2			2	28,6	1	12,5	5	16,7
Facilitar o aluguel de máquinas e equipamentos	3	33,3					1	12,5	4	13,3
Divulgar serviços**	1	11,1	2	33,3	1	14,2			4	13,3
Revelar lideranças			1	16,7			2	25,0	3	10,0

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Inclui a venda da produção em novos mercados.

\*\* Inclui a divulgação no sentido de estimular o consumo de hortícolas.

Quadro 7.2. - Alternativa de adquirir insumos modernos em conjunto - Período: julho  
1984/junho 1985

Resposta	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim	9	100,0	4	66,7	6	85,8	4	50,0	23	76,7
Não			2	33,3	1	14,2	4	50,0	7	23,3

Fonte: Dados da pesquisa.

Quadro 7.3. - Alternativa de adquirir e utilizar máquinas e equipamentos em conjunto -  
 Período: julho 1984/junho 1985

Resposta	Categorias sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Sim	3	33,3	2	33,3	1	14,2	3	37,5	9	30,0
Não	6	66,7	4	66,7	6	85,8	5	62,5	21	70,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Junho 1985

Resposta	Serviços públicos agropecuários							
	Crédito rural		Assistência técnica		Mercado produtor		Total	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Facilitou			2	6,7	1	3,3	3	3,3
Não facilitou	3	10,0	1	3,3	19	63,3	23	25,6
Não influenciou*	27	90,0	27	90,0	10	33,4	64	71,1
Total	30	100,0	30	100,0	30	100,0	90	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

\* A existência do Grupo não influenciou o acesso aos serviços oficiais à seus membros.

Quadro 7.5. - Grupo Associativo: funções atribuídas por seus membros - Período: junho

1985

Funções	Características sócio-econômicas									
	I (N=9)		II (N=6)		III (N=7)		IV (N=8)		Total (N=30)	
	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%	Nº agric.	%
Homogeneizar o grupo*	1	11,1	3	50,0	4	56,2	3	37,5	11	22,4
Planejar a ação e a produção	2	22,2	1	16,7	1	14,3	2	25,0	6	12,2
Competir no mercado**	3	33,3	1	16,7	1	13,3	1	12,5	6	12,2
Conscientizar os membros sobre o grupo			1	16,7	3	42,9			4	8,2
Dar consistência ao grupo			2	33,3			2	25,0	4	8,2
Reunir com frequência							4	50,0	4	8,2
Capitalizar o grupo	1	11,1	1	16,7			2	25,0	4	8,2
Direção própria	1	11,1			2	28,6	1	12,5	4	8,2
Organizar grupo de membros com interesses afins			1	16,7			2	37,5	3	6,1
Dissolver o grupo			1	16,7	1	14,3			2	4,1
Prover assistência técnica	1	11,1							1	2,0

Fonte: Dados da pesquisa.

\* Inclui a reestruturação do grupo com base em interesses afins.

\*\* Inclui compra e venda em novos mercados.