

A INTEGRAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR DA REGIÃO DO CERRADO NA PRODUÇÃO DE MARACUJÁ

**Suzana Sperry
Jozeneida L. P. de Aguiar**

CPAC
S751a
2000

LV-2005.00109

A integração da agricultura
2000 LV-2005.00109



29815-1





*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
Embrapa Cerrados
Ministério da Agricultura e do Abastecimento*

A INTEGRAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR DA REGIÃO DO CERRADO NA PRODUÇÃO DE MARACUJÁ

Suzana Sperry
Jozeneida L. P. de Aguiar

ISSN 1517-0187

Circ. téc - Embrapa Cerrados	Planaltina	n. 10	p.1- 51	jul. 2000
------------------------------	------------	-------	---------	-----------

Copyright © Embrapa – 2000
Circular técnica - Embrapa Cerrados, 10
Exemplares desta publicação podem ser solicitados a:
Embrapa Cerrados
BR 020, Km 18, Rodovia Brasília/Fortaleza
Caixa Postal 08223
CEP 73301-970 - Planaltina, DF
Telefone (61) 388-9898 - Fax (61) 388-9879

Tiragem: 100 exemplares

Comitê de Publicações:

Ronaldo Pereira de Andrade (Presidente), Maria Alice Bianchi, Leide Rovênia
Miranda de Andrade, Carlos Roberto Spehar, José Luiz Fernandes Zoby e
Nilda Maria da Cunha Sette (Secretária-Executiva).

Coordenação editorial: Nilda Maria da Cunha Sette

Revisão gramatical: Maria Helena Gonçalves Teixeira

Normalização bibliográfica: Maria Alice Bianchi

Diagramação e arte final: Leila Sandra Gomes Alencar

Capa: Chaile Cherne Soares Evangelista

Impressão e acabamento: Jaime Arbués Carneiro e Divino Batista de Souza

Embrapa
Unidade: <u>AI - Sede</u>
Valor aquisição: _____
Data aquisição: <u>16/03/01</u>
N.º N.º Publicação: _____
Foram: _____
N.º CDD: _____
Origem: <u>Jocail</u>
N.º Registro: <u>109/05</u>

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação do Copyright © (Lei nº 9.610).

S751i Sperry, Suzana.

A integração da agricultura familiar da região do Cerrado na produção de maracujá / Suzana Sperry, Jozeneida L. P. de Aguiar. - Planaltina: Embrapa Cerrados, 2000.

51p. - (Circular técnica / Embrapa Cerrados, ISSN 1517-0187 ; n.10)

1. Agricultura familiar - Maracujá - Produção. I. Aguiar, Jozeneida L. P. de. II. Título. III. Série.

338.1 - CDD 21

SUMÁRIO

RESUMO	5
ABSTRACT	5
INTRODUÇÃO	6
Metodologia	8
RESULTADOS DAS ENTREVISTAS	10
Introdução do cultivo nos municípios estudados	10
Características do cultivo	12
Organização da produção	19
Comercialização da produção	24
ANÁLISE DA SITUAÇÃO	27
O caso da região do Município de Araguari-MG	27
O caso da região do Município de Itapuranga-GO	29
CONCLUSÃO	32
SUGESTÕES PARA INTEGRAR A PRODUÇÃO DE MARACUJÁ DOS AGRICULTORES FAMILIARES DO CERRADO	38
Método de planejamento para promover a integração dos produtores	39
Algumas considerações sobre a agricultura familiar	47
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49

A INTEGRAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR DA REGIÃO DO CERRADO NA PRODUÇÃO DO MARACUJÁ

Suzana Sperry¹; Jozeneida L. P. de Aguiar²

RESUMO - Este documento destina-se a contribuir para formular programas e políticas que tornem sustentável a produção do maracujá por agricultores familiares. Mostra os resultados de uma pesquisa e detalha um tipo de planejamento que evita a forma vertical de ação, pois integra os setores administrativos do município com as unidades de produção (de cima para baixo), aproximando simultaneamente as unidades de produção com a administração municipal (de baixo para cima), permitindo ainda integrar o município e/ou região com as políticas estadual e nacional de produção. Confirmando a hipótese do estudo, concluiu-se que o nível de adoção de tecnologias dos agricultores entrevistados nos Estados de Minas Gerais e Goiás apresenta forte relação com os fatores socioeconômicos inseridos na lógica de produção. Constatou que a produção encontra-se comprometida em termos econômicos e sociais, por causa do isolamento dos agricultores, da falta de diálogo entre si, da não identificação de referentes em seu meio e a falta de capital, organização coletiva e conhecimentos para planejar a produção.

Palavras-chave: maracujá, integração da produção, Brasil, Região do Cerrado

SMALL BRASILIAN FARMERS INTEGRATION IN PASSION FRUIT PRODUCTION

ABSTRACT - Contribution to programs and political development of passion fruit integrated production. It was verified the economic and social isolation of producers, the need of the sources, leadership, communication, collective organisation and knowledge for production, organisation and planning.

Key words: passion fruit, Brasil, savanna region - integrated production

¹ M.Sc., em Sociologia Rural, Embrapa Cerrados. (sperry@cpac.embrapa.br)

² M.Sc., em Economia Rural, Embrapa Cerrados. (joze@cpac.embrapa.br)

INTRODUÇÃO

A agricultura familiar brasileira corresponde a um universo estimado em mais de quatro milhões de estabelecimentos rurais dispersos nas cinco regiões do País (Guimarães Filho, 1998). Por essa razão, é um setor estratégico para a redistribuição de renda para a garantia de alimentação, para a construção de um desenvolvimento sustentável e criação de novos empregos. Segundo Magalhães & Bittencourt (1997), esse setor emprega atualmente 80% dos indivíduos que trabalham na área rural e representa aproximadamente 18% do total da população economicamente ativa do Brasil.

No entanto, a eficiência da produção das unidades agrícolas de base familiar é geralmente baixa, apresenta-se mais como uma economia de subsistência, pois seus excedentes (quando ocorrem) são colocados no mercado em condições bastante desfavoráveis aos agricultores.

"Em sua maioria, essas unidades de produção apresentam as seguintes características: trabalho assalariado apenas eventual e complementar; baixa inserção no mercado; baixo nível de capacitação gerencial; acesso precário aos meios de produção (principalmente, ao crédito); sistema de produção com nível tecnológico rudimentar; utilização de superfícies limitadas de exploração; e, debilidade organizacional" (Guimarães Filho et al., 1998).

Estudando a sustentabilidade da agricultura familiar na região do Cerrado, Fernandes Filho & Francis (1997) analisaram o uso do trabalho e a tomada de decisões nas unidades de produção de alguns municípios do Triângulo Mineiro (Monte Carmelo, Romaria, Nova Ponte e Iraí de Minas) e, relacionando-as ao uso de inovações tecnológicas, classificaram-nas em dois tipos básicos: as tradicionais e as modernas. Nas tradicionais, identificaram dois tipos de produtores: os que produzem basicamente para o auto-consumo (humano e animal) e apresentam, em geral, pequenas áreas degradadas onde a produção realiza-se em bases artesanais, com produtividade de trabalho e produção por hectare muito baixa porque quase não adotam insumos modernos. Os

produtores tradicionais, voltados para o mercado, diferenciam-se dos anteriores apenas porque vendem leite *in natura*. Entre os agricultores familiares, caracterizados pelo estudo como "modernizados", incluem-se os que produzem grãos.

O estudo realizado por esses pesquisadores concluiu que a sustentabilidade dos produtores familiares da região do Cerrado encontra-se comprometida em termos econômicos, sociais e ambientais e segundo eles será difícil saírem da crise em que se encontram se não contarem com a presença efetiva de políticas governamentais. De acordo com esse ponto de vista, outros autores, como Magalhães & Bittencourt (1997) afirmam que estabelecer projetos municipais ou regionais para promover uma agricultura familiar sustentável não deveria ser visto apenas como uma proposta política para o setor rural, mas também ser encarado como condição essencial para fortalecer a economia da maior parte dos municípios brasileiros.

Esses autores apresentam no entanto uma crítica:

"para fortalecer a agricultura familiar precisaria ser construído um modelo de desenvolvimento que combinasse as ações do governo federal com as dos governos estaduais e, ao mesmo tempo, que incentivasse as iniciativas locais, porém, atualmente nem o governo nem a sociedade dispõe de um projeto para a agricultura familiar com políticas e planos orientados para um mesmo objetivo".

Vilela (1998) acredita que os planos de desenvolvimento não têm alcançado resultados satisfatórios porque, na maioria das vezes, criam dependências e tornam os agricultores vulneráveis. Na opinião desse autor, esse resultado seria revertido, caso fossem executadas pesquisas para compreender os limites e as possibilidades de reprodução e de desenvolvimento da agricultura familiar.

A pesquisa descrita neste documento sobre o comportamento dos agricultores familiares, dedicados ao cultivo do maracujá, alcançou resultados semelhantes aos descritos por Fernandes Filho & Francis (1997) na pesquisa que realizaram sobre a agricultura familiar da região do Cerrado, inclusive no que se refere à conclusão de que a sustentabilidade desses produtores encontra-se comprometida em termos econômicos, sociais e ambientais.

Conhecendo a situação e com a intenção de contribuir para a formulação de programas e políticas destinados a tornar sustentável a produção do maracujá por agricultores familiares este documento, além de mostrar os resultados da pesquisa realizada, apresenta e detalha um tipo de planejamento que integra os diferentes setores administrativos do município com as unidades de produção (de cima para baixo), integrando simultaneamente as unidades de produção com a administração municipal (de baixo para cima) e permitindo integrar o município e/ou região, com as políticas estadual e nacional de produção. Ou seja: trata-se de um método adequado para o caso que está sendo estudado, pois evita a forma vertical de ação e permite a efetiva participação da população no processo de identificação de problemas e de tomada de decisões.

Na primeira parte deste documento, serão descritos os resultados alcançados pela pesquisa e, na segunda, apresentadas sugestões para integrar os agricultores como alternativa para tornar sua produção sustentável.

Metodologia

Os resultados incluídos neste documento referem-se à parte introdutória de um estudo sobre custos de produção, rentabilidade e mercado do maracujá na região do Cerrado (Junqueira, 1997; Aguiar, 1997). Nessa primeira parte, foi testada a hipótese de que o nível de adoção de tecnologias tem relação com os fatores socioeconômicos e culturais, inseridos na lógica da produção e da comercialização desse produto. Para facilitar a comparação de comportamentos, foram executadas sondagens em Minas Gerais e Goiás nos dois municípios maiores produtores de maracujá dos dois Estados: Araguari-MG e Itapuranga-GO.

Utilizou-se o método de entrevistas estruturadas e diretivas nas quais as perguntas foram feitas individualmente; a formulação das perguntas foi determinada antecipadamente; esse método foi escolhido, pois facilita a aproximação com a população e porque permite observar comportamentos, esclarecer dúvidas e

manter um diálogo verdadeiro com os entrevistados. No roteiro estabelecido para as entrevistas, além das perguntas sobre a identidade e o relacionamento interpessoal, foram colocadas seis questões: "há quanto tempo você planta maracujá? Existem problemas para produzir? Qual é a origem dos recursos para custear as lavouras? É fácil vender? Qual seria a melhor forma para produzir e vender o maracujá?"

Para analisar as mensagens registradas durante as entrevistas buscou-se um método que permitisse compreender o sentido expresso pelas comunicações e, ao mesmo tempo, interpretar outras mensagens que poderiam estar ocultas ou serem percebidas através da primeira. Tomando como exemplo uma das afirmativas registradas durante as entrevistas: *"Dizem para colocar um veneno e eu coloco, porque tenho confiança neles, mas nem sei que veneno é esse!"* e, utilizando os recursos oferecidos pelo método de análise adotado, ao menos cinco mensagens podem ser extraídas dessa comunicação: a informação técnica oferecida aos agricultores da região é insuficiente; os agricultores da região demonstram uma confiança cega na empresa que adquire sua produção; a empresa que adquire a produção desenvolve papel impositivo na produção de maracujá na região; a cumplicidade entre os produtores e a empresa é tão profunda que desestimula a população a reagir e a refletir sobre os efeitos dela; a subordinação, submissão ou confiança estão arraigadas de tal forma no comportamento da população que praticamente impedem os agricultores de lerem o rótulo do defensivo agrícola que aplicam ou de buscarem informações sobre outros meios que poderiam ser mais econômicos ou eficientes. Esse método permite que, extraído "mensagens ocultas" no discurso de alguns dos entrevistados, sejam feitas inferências nas mensagens dos demais para confirmar, ou não, sua veracidade.

O método de análise do conteúdo dos discursos, recomendado por Odile Bardin (1988), emprega técnicas de pesquisa que a descrição objetiva, sistemática e quantitativa do conteúdo, expresso pelas comunicações, procura dar um sentido ao que é dito pelo conjunto de pessoas entrevistadas. Segundo

o método, a leitura das mensagens não é feita ao pé da letra, seu conteúdo geral classifica os elementos mais significativos e coloca em evidência os indicadores que permitirão inferir sobre uma realidade que não é a da mensagem original. É um método taxionômico para introduzir uma ordem na aparente desordem apresentada pelos dados coletados inicialmente (Berelson, 1971). Ou seja: o objetivo da análise de conteúdo é criar condições de produção de textos, no caso deste estudo, a construção do perfil social da produção do maracujá de dois municípios do Cerrado.

Quatro rubricas foram definidas para a montagem do texto e para a formulação das conclusões expressas neste documento: história da introdução do cultivo nos municípios; características do cultivo; organização da produção; e, comercialização da produção. As entrevistas, as reuniões e os contatos mantidos com os produtores e com a população envolvida com a produção e a comercialização do maracujá foram realizados entre março de 1998 e maio de 1999, sempre com o apoio da EMATER-GO e da EMATER-MG. Além desse apoio, a equipe de pesquisa contou com a colaboração da Prefeitura de Itapuranga-GO e dos gerentes e supervisores da Indústria Fleischmann Royal Nabisco em Araguari-MG.

RESULTADOS DAS ENTREVISTAS

Introdução do cultivo nos municípios estudados

Na região de Araguari, existe uma tradição de cultivo que começou na primeira metade da década de 1970 quando o Prefeito, motivado pelos resultados alcançados em Votuporanga-SP, estimulou o plantio do maracujá no município. Os agricultores contam que aproximadamente 100 produtores começaram a plantar ao mesmo tempo e que a experiência não foi boa porque produziram demais e não tiveram como vender a produção: *"a gente ficava mais de dois dias na fila de caminhões, em frente à fábrica, esperando que a produção dos outros fosse processada, para depois pegarem a nossa!"*

Pela grande disponibilidade do produto na região, a primeira fábrica para processar maracujá foi instalada em 1974. Tratava-se de uma empresa nascida no Estado da Paraíba, com fábricas em Pernambuco e no Ceará: a Maguary, especializada na industrialização de frutas típicas do Nordeste (abacaxi, maracujá, cajá, goiaba, manga e tamarindo). Dez anos após, o controle acionário dessa empresa foi transferido para a Companhia Souza Cruz Indústria e Comércio e, em 1992, para a Empresa de Produtos Alimentícios Fleischmann & Royal, do Grupo norte-americano Nabisco Corporation.

A partir dessa data, a Empresa conseguiu transformar os prejuízos em lucros. Implantou programas de qualidade total; aumentou a produtividade com qualidade contínua e desenvolveu tecnologias de ponta na indústria de sucos. Em 1995, ganhou o prêmio da Nabisco Internacional por apresentar a melhor performance do Grupo.

Na fábrica de Araguari, são processados: abacaxi, acerola, manga e maracujá, mas apenas uma parte da matéria-prima é atendida pela região, a restante é trazida de outras localidades. Trabalham com aproximadamente 800 produtores, dos quais 80 são da região de Araguari. O maracujá exerce uma função social na região porque sustenta o dia-a-dia dos produtores de café. Na opinião dos agricultores: *"O maracujá dá retorno mais rápido do que o café", "custeia a lavoura de café, porque ela é exigente em investimentos pesados" e "é o que mais ajuda na propriedade, porque sua venda é semanal."*

Ademais, observou-se que os recursos das lavouras de café são úteis também para o maracujá (tratores, implementos, viveiros e mão-de-obra).

Em Itapuranga, a maioria dos produtores iniciou o cultivo do maracujá há menos de oito anos. Os que plantaram pela primeira vez, em 1996, contam que, naquele ano, havia sido registrada uma alta considerável no preço, ocasionada pela diminuição da oferta decorrente da erradicação das lavouras de 1995. Provavelmente, os que iniciaram o plantio naquele ano entraram no negócio com o intuito de aproveitar a alta do preço, porém ao

contribuírem para aumentar a oferta, ocasionaram a baixa dos preços o que, automaticamente, os fez perder o interesse e abandonar a cultura.

Pelas declarações coletadas, outro fator que levou os agricultores a optarem pela lavoura de maracujá em Itapuranga foi a sua rentabilidade:

"É um bom negócio". "Serviu para melhorar a minha vida". "O tamanho da propriedade permite que ele seja cultivado". "Oferece melhor rentabilidade do que as lavouras tradicionais".

Além desses fatores, alguns declararam que foram motivados pela imprensa, pelos programas de televisão, como o "Globo Repórter" e também pela crença de que dispõem de certo tipo de segurança, porque o município já tem uma tradição de cultivo desse produto, (Itapuranga é conhecida no Estado de Goiás, como a "Capital do maracujá").

Características do cultivo

Em Itapuranga, aproximadamente 75% dos produtores dispõem de terras próprias e, em Monte Carmelo (município localizado na região do entorno de Araguari), apesar de serem proprietários de áreas maiores, reservam apenas de 2 a 3 hectares para o maracujá. Todos utilizam a mão-de-obra familiar, contratam diaristas apenas nas épocas da polinização ou da colheita (principalmente, os de Monte Carmelo que também utilizam para o maracujá os diaristas contratados para a lavoura do café).

Para custear o primeiro cultivo de maracujazeiro, forçados por uma situação que não favorecia a obtenção de financiamentos bancários (por falta de garantias a oferecer) os produtores de Itapuranga utilizaram recursos obtidos de outras atividades. Em Monte Carmelo, apesar de se referirem ao elevado custo para a formação da lavoura, a maioria dos entrevistados também declarou nunca haver demandado financiamento bancário (um deles disse: *"nunca pedi financiamento, nem sei como é que se faz isso!"*). Dizem que o único financiamento que costumam solicitar é para comprar mudas, mas ainda assim, é pago em produto.

Em geral, reuniram recursos próprios para formar a primeira lavoura e, a partir daí, cada lavoura além de auto-sustentar-se, começou a custear outras atividades:

"Financiei a primeira lavoura, a dívida cresceu, tive medo de não poder pagá-la". "Iniciei a primeira lavoura com o apoio do meu pai e com o salário que ganhava". "A primeira, foi formada com recursos do leite e do feijão". "Para formar a primeira, precisei vender um pouco de gado". "Para plantar o maracujá, uso economias obtidas com outras atividades (gado, venda de serviços do trator)". "Financiei uma lavoura de arroz, e com o lucro dela formei a de maracujá".

A maioria das manifestações sobre financiamento bancário foi registrada em Indianópolis (município localizado no entorno da região de Araguari) onde os produtores encontram-se mais carentes de assistência técnica e de informações. As expressões dos entrevistados ilustram a desinformação do grupo sobre a questão:

"No ano passado, pedi um custeio ao Banco do Brasil, mas não gostei, no futuro pretendo fazer tudo com recursos próprios". "Pedi financiamento, foi bom e foi ruim, porque apesar da lavoura ter sido boa, os juros foram muito altos". "A Maguary dá carta de fiança, mas não se responsabiliza por nada". "A Maguary parou de financiar, porque alguns agricultores deram problema. Ela faz o projeto de financiamento e dá carta de crédito". "Antes do Governo Collor, eu fiz um financiamento com a Maguary (cobrava juros baixos) mas pararam, porque havia produtores desonestos, depois não queriam vender para ela o produto".

A maioria dos entrevistados referiu-se aos custos elevados para formar e conduzir a lavoura do maracujá:

"Seria melhor trabalhar com parreira, mas é muito caro", "Tive dificuldade para conseguir madeira para iniciar a lavoura, foi preciso buscá-la fora, e pagar muito caro". "O sistema de parreira triplica a produção, mas o investimento inicial é muito alto". "O que nos judia é o investimento inicial, a madeira tratada é muito cara, e a renovação do maracujazeiro a cada dois anos é dispendiosa". "O maior problema daqui é a falta de recursos para modernizar a produção, por exemplo, para plantar em parreira". "Economizo no investimento inicial utilizando bambu gigante na espaldeira (reduz 50% dos gastos)".



Sugestão dada por um dos produtores entrevistados em Monte Carmelo: utilizar bambu na espaldeira para economizar no investimento inicial de instalação da lavoura de maracujá.



Sistema de cultivo tradicional (vertical ou espaldeira) utilizado pelos produtores de maracujá do Município de Itapuranga-GO. Lavoura dos irmãos Adir e Adilson Alves.



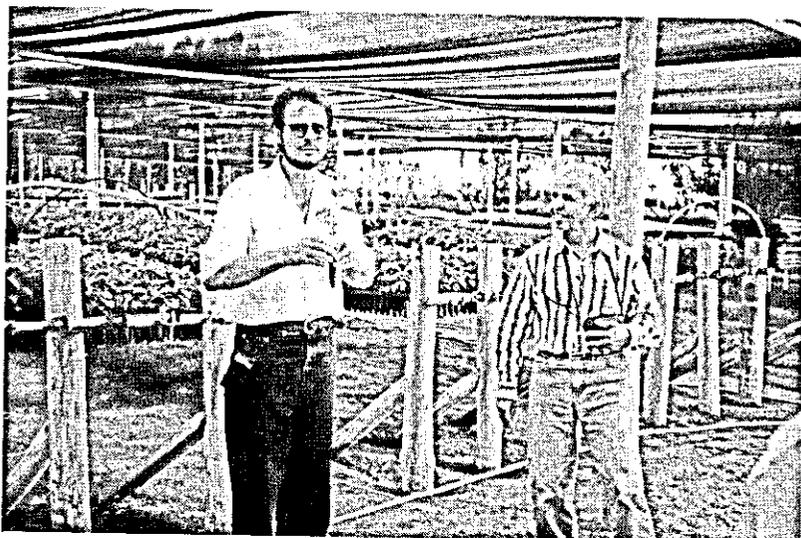
Sistema de cultivo em parreira (ou latada), utilizado pelos produtores de maracujá no Município de Monte Carmelo.

Alguns se referiram, também, ao custo da mão-de-obra (*"tenho arame, tenho madeira, mas preciso de muita mão-de-obra"*) outros, à irrigação e ao preço dos insumos.

Em geral, adquirem as mudas de maracujá na Empresa que presta esse serviço para a Maguary. As plantas são vendidas com interesse voltado exclusivamente para a indústria, referem-se a cultivares que produzem frutos com casca firme, com aroma, etc. Os produtores dizem que o preço cobrado é bom e que compensa, porque dá muito trabalho fazer as mudas: *"Compro do viveiro toda a vida, porque dá muito trabalho fazer mudas"*. *"Compro essas mudas, porque são certificadas, e não têm doenças"*. *"Prefiro comprar fora, para não perder tempo"*.

No entanto e, provavelmente, por desinformação alguns fazem restrições a essas mudas:

"Durante cinco anos plantei as mudas do viveiro, mas como elas adoeciam muito, comecei a fazer mudas com sementes da minha lavoura". *"Acho que as mudas podem estar vindo com alguma doença, porque o ciclo de vida delas caiu"*. *"As mudas de saquinho são muito melhores do que as dos tubos"*. *"Tivemos problema de cancro, parece que veio do viveiro"*.



Visão geral da estufa de produção de mudas de maracujá do Viveiro "Flora Brasil".

Provavelmente, os produtores de Monte Carmelo, por receberem assistência técnica mais intensa, encontram-se mais bem informados e dispõem de facilidades ainda não acessíveis aos de Indianópolis. Por exemplo, enquanto todos os de Monte Carmelo fazem análise de solo (que é efetuada de forma gratuita por uma das casas do comércio local), em Indianópolis uns poucos fazem individualmente essa análise (enviam amostras para uma universidade ou ao comércio local).

Em Itapuranga, apenas poucos dos entrevistados costumam efetuar análise de solo para plantar maracujá e, segundo as declarações coletadas, os poucos que a fizeram não souberam utilizar os resultados.

Os produtores de Itapuranga declararam: *"A Gold Star é a variedade mais plantada aqui, depois vêm a Roxa e a Imperial"*. Observou-se, porém, a falta generalizada de conhecimentos sobre essas cultivares. Da mesma forma que os produtores de Araguari, quando

questionados, apesar de conviverem com a produção de maracujá há mais tempo do que os de Itapuranga, possuem uma noção vaga sobre a variedade com a qual estão trabalhando:

"Só sei que é o azedo, mas não sei qual é a variedade". "Não sei a variedade que planto". "Planto a variedade recomendada pela indústria, porque não conheço outra, se conhecesse, talvez pudesse optar". "Planto a variedade amarela, própria para a indústria".

Quase todos manifestaram preocupação com a necessidade de desenvolver variedades mais rústicas e mais resistentes a doenças porque, segundo eles, a produtividade da região está muito baixa. Dizem que a lavoura do primeiro ano não tem problemas, mas que no segundo e no terceiro ano, o maracujá apresenta tantas doenças como o tomate:

"O clima é um problema, se chove vêm as doenças". "No plantio industrial, as doenças e as pragas aparecem com mais facilidade (fungos, bactérias, ácaros, mosca-do-botão, mancha-oleosa)". "Por falta de assistência técnica, já perdemos muito maracujá com antracnose e verrugose". "Às vezes, aparece alguma doença, procuramos o técnico, mas não conseguimos encontrá-lo". "Não tenho problemas com doenças, porque estou sempre em contato com os técnicos, se a gente deixa a doença entrar, é difícil plantar depois no mesmo lugar".

Entre os entrevistados, o maior produtor de Monte Carmelo disse que no ano anterior havia colhido 240 toneladas (em dois piques de safra) e que previa para 1999 uma produção de 550 toneladas. Outros da mesma região declararam:

"No ano passado entreguei 38 toneladas para a indústria". "Estamos produzindo de 110 a 120 toneladas por safra, mas já chegamos a produzir até 140 toneladas". "Houve tempo, em que colhíamos até 70 sacos de 30 kg por semana.

Conforme a declaração de um dos entrevistados em Indianópolis, a produção de maracujá caiu, pois cultivavam no município a média de 70 hectares e hoje a área destinada a esse cultivo está entre 15 e 20 hectares.

A lógica adotada para o plantio difere na região do entorno do Município de Araguari enquanto em Indianópolis os produtores lutam com maiores dificuldades, reduzem a área plantada e executam, manualmente, a maior parte do processo; os de Monte Carmelo estão adotando o sistema de parreira e planejam o plantio:

"Estou com três áreas plantadas, se der doença em uma, posso isolá-la e passar para outra". "Já tenho tudo planejado, a lavoura de ano 2000 será ali, a de 2001 lá, e a de 2003 mais adiante". "Este ano, a minha produção vai ser menor, fiz rotação, onde era mandioca plantei maracujá, e onde era maracujá, plantei café". "Faço rodízio, já cortei o do ano passado".

Segundo os produtores:

"A única coisa que resolve os problemas da lavoura do maracujá é a irrigação, mas não podemos adotá-la por falta de recursos". "O Governo deveria ajudar a financiar a irrigação a juros mais baixos". "As lavouras estão morrendo de fome e de sede, porque a estiagem é cada vez maior!". "Com a irrigação, temos frutas grandes e com mais suco, se não irrigarmos, as frutas crescem pequenas". "É preciso irrigar, para que a planta retire os nutrientes do solo".

Dão sugestões a propósito de irrigação: *"Molho bastante, faço uma roda em volta de cada planta". "Trago água em um carro tanque, e coloco de 40 a 50 litros por planta". "Faço fertiirrigação".*

Também parecem pouco informados sobre como se dá a polinização do maracujá:

"Gostaria de saber qual é o mistério que leva a parreira a produzir mais, pois nem toda a polinização é feita pela mamangaba, talvez seja o vento que ajuda a polinizar". "Para render mais, eu acho que deveria plantar do lado que o vento toca". "Só os produtores bem pequenos podem fazer polinização manual (os que têm até 500 pés), nós precisaríamos de umas cem pessoas que, ainda assim, poderiam não dar conta!".



Lavoura de um dos produtores de maracujá do Monte Carmelo, o Sr. Mozar Gomes do Nascimento que recebe assistência técnica mais assídua da Indústria.

Organização da produção

Considerando o elevado número de produtores reunidos nos municípios da região de Araguari, a Indústria Fleischmann Royal Nabisco (mais conhecida como Maguary) estabeleceu uma estratégia para a prestação da assistência técnica conforme três categorias (segundo o interesse demonstrado pelo produtor e o interesse econômico da Empresa por ele): os que recebem visitas de 30 em 30 dias, os que as recebem a cada 45 dias e os que a recebem a cada 60 dias.

Além da assistência à produção, o técnico supervisor é encarregado de cadastrar os produtores e de estimar sua produção (percorre as propriedades, recolhendo a expectativa de produção de cada um, efetua o cálculo do montante geral e faz recomendações em relação à capacidade de absorção pela indústria). Conforme um dos agricultores entrevistados, esses técnicos também atuam como fiscais *"observando como os produtores estão se comportando"*.

Nas entrevistas realizadas em duas áreas de supervisão diferentes, a relação entre a assistência técnica e o interesse econômico da indústria ficou evidenciada no discurso dos agricultores. Os de Indianópolis que representam um interesse menor porque cultivam pequenas áreas, utilizam processos manuais e mão-de-obra familiar, disseram:

"Falta assistência, porque o técnico da indústria só vem aqui duas vezes por ano". "Para melhorar a produção, teriam que melhorar o acompanhamento". "A indústria presta pouca assistência, porque tem poucos técnicos". "Falta assistência técnica, a da indústria é boa entre aspas, porque tem produtores demais para atender, e não dá conta"

Dependem da assistência da indústria porque a prestada pelo município existe, mas *"eles só vêm aqui, se a gente for na cidade pedir que venham"*. Um deles apresentou uma interpretação dessa realidade: *"Só planto meio hectare de maracujá, mas se plantasse mil pés, seria muito mais fácil receber assistência e entregar a produção"*.

Enquanto isso, os de Monte Carmelo, que cultivam áreas maiores e aproveitam os recursos da lavoura do café, são mais interessantes para a Indústria e reconhecem os resultados da assistência recebida:

"Não tenho problema de doenças com o maracujá, porque sempre estou em contato com os técnicos". "Se não fosse a assistência técnica da indústria, não estaríamos nadando de braçada, como estamos". "A indústria fez uma demonstração de condução em parreira, que eu copiei". "Quando eu começo a plantar, o técnico vem aqui, faz o cálculo de quanto eu vou produzir, cadastra a informação e manda para a indústria". "A Maguary faz dia de campo aqui".

Alguns parecem acomodados com a situação, mas outros demonstram interesse em modificá-la (porém, sempre com a idéia de transferir essa responsabilidade para "os de fora"):

"Somos fiéis à indústria, portanto ela deveria estimular o plantio, promover a organização do setor produtivo, e investir nos produtores". "Seria mais lógico investir em nós, do que ir buscar o maracujá em Belém do Pará". "A indústria deveria promover unidades de observação aqui". "A indústria deveria ajudar, financiando a produção".

Outros depoimentos, recolhidos em Monte Carmelo, mostram a opinião dos que, provavelmente, não se encontram nas principais categorias de interesse econômico da Indústria:

"O único que traz informações é o técnico da indústria, mas demora muito para vir". "Às vezes aparece doença, a gente procura o técnico e não o encontra. Já perdi muito maracujá por falta de assistência". "Falta assistência, os da indústria não dão conta, levam três meses para voltar".

Dizem que dependem dessa assistência porque: "A Emater não dá conta". Dispõem de outro tipo de assistência informal que é prestada, segundo eles, pelo maior produtor de maracujá da região, "que não é extensionista, mas é o melhor difusor daqui".

Da mesma forma que os produtores de Indianópolis, os de Monte Carmelo também demonstram interesse em conhecer mais sobre o cultivo do maracujá, porém diversificam as possibilidades de fontes de informação (não concentram a responsabilidade na indústria):

"Acho que a Embrapa deveria investir mais na pesquisa sobre maracujá". "O Governo deveria investir mais no maracujá". "Deveríamos ter palestras de gente de fora, para aprender coisas novas, sinto falta de entender das coisas". "Acho que existe pouca pesquisa sobre maracujá, não é como o café". "Precisamos de técnicas para aumentar a produtividade, e preços melhores". "Precisamos de técnicas para reduzir custos iniciais, plantas com maior vida útil e resistentes à doenças, aprender técnicas de enxertia e de poda".

Apenas dois dos entrevistados manifestaram expressões de desânimo sobre o apoio externo:

"Não sei se um dia haverá um maracujá resistente a doenças". "O maracujá é um cultivo interessante para a agricultura familiar, mas é um gigante adormecido, se não fosse a indústria, nem adiantaria plantar".

Um dos entrevistados foi muito claro quando expressou sua inquietação a respeito da necessidade de informações, inquietação essa que, provavelmente, deve ser a mesma de seus companheiros:

"a indústria diz para colocar um veneno e eu coloco, porque tenho confiança neles, mas nem sei que veneno é esse. Não sei o nome das partes da planta. Não sei o nome da variedade que planto (só sei que é a que a indústria gosta), ela não pode ser comparada com as vendidas no mercado porque dá frutos pequenos, os outros até riem da gente quando levamos o nosso produto na Ceasa!"

Em Itapuranga, parece que os agricultores ainda não sabem como acessar as fontes externas de informação sobre o cultivo do maracujá. Concentram toda a demanda na figura de um único técnico, engenheiro agrônomo da Emater, que se encontra absolutamente sobrecarregado. A análise sobre o relacionamento interpessoal dos produtores de maracujá de Itapuranga mostrou uma situação de desunião praticamente geral: 37,5% dos entrevistados sentem-se isolados do grupo e não distinguem nenhum dentre eles em quem demonstrem um tipo especial de confiança. Provavelmente, esse clima de desconfiança tenha sido gerado em experiências negativas, vividas no interior de associações as quais estão ou estiveram filiados.

Em geral, não fazem anotações. Sabem que tiveram lucro comparando as notas de compra com as faturas fornecidas pela indústria:

"Não anoto nada, só sei que dá lucro". "Sei quanto perco, porque guardo as notas para ver quanto gastei". "Tenho tido lucro, mas aqui ninguém anota nada". "Os agricultores daqui não fazem controle, nem anotam nada, mas eu faço anotação de todo o processo".

Na região do Município de Araguari, geralmente, não adotam formas coletivas de trabalho pelos produtores de maracujá,

apesar de alguns haverem mencionado que fazem parte de associações (como as que existem nas Comunidades de Tijuca, Brejão, Córrego do Cavalo, Água Limpa, Lagoa e Corguinho) e que adquiriram conjuntamente, por meio delas, insumos a preços mais baixos. Alguns informaram que, na década de 1980, fizeram parte da Citrovale. Uma das indústrias locais desaconselha aos produtores que se organizem em associações porque, segundo eles, isso criaria líderes que brigariam entre si: *"Não precisam disso, pois têm o nosso apoio, damos força para eles."* Os próprios agricultores dizem: *"Não temos associação, porque a indústria assume esse papel!"*

Faz um alerta, pois justamente os produtores da região de Indianópolis, que precisariam unir-se para se informar melhor, são os mais resistentes:

"Não fazemos nada em conjunto", "eu não procuro ninguém, os outros é que me procuram". "A indústria poderia fazer uma unidade demonstrativa aqui, mas ninguém se dá conta disso". "Poderíamos fazer uma cooperativa, mas ninguém está interessado". "Deveria haver mais participação da indústria para organizar os produtores". "Falta união, os produtores daqui são muito desconfiados". "Não sinto falta de me organizar em grupo". "Os produtores daqui não sabem aproveitar os recursos que têm". "Tentei criar uma associação, mas não tive sucesso". "Não confio muito nos colegas, sei que não vão dar um conselho correto". "Temos que nos organizar, nos reunir, mas isso depende de um diálogo que ainda falta fazer!"

O depoimento de um dos agricultores de Indianópolis sintetiza o sentimento geral: *"sinto muito a falta de ser mais unido com os outros produtores, mas eles são uma classe muito desunida, seria bom poder discutir com os outros para saber o que dá ou não dá certo!"*.

Em Monte Carmelo, ao contrário de Indianópolis, o maior produtor de maracujá ressaltou: *"aqui, todos são unidos, é fácil trabalhar juntos, trocar idéias. Os outros me telefonam e perguntam: o seu maracujá tá bom? Tá? Posso passar aí para dar uma olhadinha?"*. Declaração simples, que espelha o grau de naturalidade desse grupo (em relação ao sentimento de desconfiança dos da outra localidade).

Grande parte dos produtores de Monte Carmelo dispõe de telefone celular e tem o hábito de comunicar-se por esse meio. No entanto, foi observado que não acreditam na comunicação face a face: *"Eu acho reunião uma perda de tempo, não me sobra tempo para*

elas." *"Não preciso me juntar com os outros, porque tenho os meus parentes, que também plantam maracujá e me ajudam". E, os que acham que essa comunicação deveria ser promovida pelos "de fora": "Precisariam estimular os que plantam maracujá, deveriam fazer reuniões para demonstrar produtos novos, parece que o nosso município está meio adormecido."*

Provavelmente, o hábito de comunicar-se pouco com o meio externo esteja contribuindo para limitar a expressão de alternativas técnicas dos produtores de Indianópolis. Por exemplo, quando se pede que expressem um desejo de melhoria de vida, em geral, restringem-se a falar simplesmente sobre o aumento da produção agrícola, sem mencionar os meios necessários para alcançar as finalidades pretendidas:

"Aconteça o que acontecer, quero continuar plantando o maracujá, porque investi muito nele". "Quero plantar mais café, comprar mais terras". "Gostaria de produzir frutos para consumo 'in natura'". "Gostaria que o maracujá pudesse produzir acima de uma terceira safra". "Seria bom se eu pudesse levar para o mercado o produto já embalado". "Gostaria de produzir grandes quantidades em pequenas áreas". "Gostaria de dedicar-me integralmente ao cultivo do maracujá e do kiwi".

Observou-se que, em geral, os produtores de maracujá da região estudada não distinguem "referentes"³ (ou, não os reconhecem) em seu sistema de produção. À exceção dos de Monte Carmelo onde um grande produtor de maracujá costuma ser procurado pela maioria (*"é o nosso difusor de tecnologias por aqui"*).

³ "Referente" é a denominação adotada em substituição à figura do agricultor líder de opinião que exercia influência por meio de extratos sociais e com um caráter bastante impositivo. A atual proliferação de líderes dissolveu a figura de um líder único com seus seguidores. Na nova realidade, um agrônomo, um comerciante, ou uma instituição podem ser reconhecidos como referentes. O atual conceito é mais amplo, nele o referente é representado por indivíduos situados em uma rede de influências estabelecida pelos agricultores por meio da prática-êxito, da credibilidade, ou do local de procedência. Nessa rede, os referentes podem alcançar ou perder influências, trocar de papéis, serem fixos (como os referentes religiosos, por exemplo), circunstanciais (quando ocupam uma posição durante um lapso curto de tempo), locais (os que exercem influência sobre grupos pequenos), e cosmopolitas (os que ampliam sua influência fora do local de produção), (Sperry, 1999).

Nas demais localidades analisadas, a figura de um referente praticamente não existe ou desempenha papel tão insignificante que não mereceu destaque nas entrevistas. Em Monte Carmelo, além do produtor acima referido, citaram um dos comerciantes; e, em Itapuranga, alguns identificam-se com um dos técnicos. Em Araguari, apesar de não haverem citado formalmente a Indústria Fleischmann Royal Nabisco, é evidente seu papel de referente cosmopolita pois, além de aparecer constantemente no discurso dos produtores locais, também foi citada pela maioria dos produtores entrevistados em outras localidades.

Comercialização da produção

Segundo os produtores da região de Araguari, vender o maracujá é fácil, e *"é uma boa opção para o pequeno produtor, porque os compradores estão sempre junto da gente". "Enquanto o tomate e o pimentão podem encaixar, o maracujá sempre é vendido."*

Semanalmente, a Maguary compra matéria-prima (de dezembro a setembro). Os produtores não pagam o transporte até a fábrica, a Empresa manda buscar diretamente na lavoura desde que a produção ocupe, ao menos, meia carga do caminhão:

a) fretista traz os sacos antes. As frutas não são selecionadas, mas os frutos murchos ou podres são retirados; os bons, pesados. Ao produtor, são entregues o recibo sobre a matéria-prima pesada e os sacos para a próximo carregamento.

b) Na semana seguinte, o fretista retorna, trazendo os sacos para a terceira aquisição, bem como a fatura referente à anterior, sendo então depositada na conta bancária do produtor a importância referente ao produto entregue;

c) Todos os produtores são cadastrados na Indústria e inscritos no SIAT (Serviço Integrado de Arrecadação Tributária): Caso o agricultor solicite, é-lhe fornecido um extrato com todo o movimento de venda realizado.

Os agricultores esclarecem que colhem o produto, enchem os sacos e os empilham em um lugar acessível para o caminhão.

No auge da safra, o preço oscila entre 33 e 35 centavos o quilo, mas inicia a 22 centavos (o que, segundo alguns, ainda dá lucro). Em geral, declaram-se satisfeitos com a venda:

"A comercialização está boa, eu só vendo para a Maguary". "A Maguary é uma empresa responsável, dá garantia para colocar o produto". "Só vendo para a Maguary, no ano passado entreguei 45 toneladas". "A Maguary é fiel, tendo ou não tendo produto no mercado, ela compra toda a nossa produção". "A Indústria nos dá uma tranquilidade grande sobre a garantia de absorção da produção". "Prefiro a Maguary, porque ela tem toda uma história aqui, ganho menos, mas trato com uma empresa que conheço bem". "O preço da Maguary é bom". "É fácil vender, porque é só ensacar, eles vêm buscar na minha propriedade e depositam o dinheiro na minha conta". "Toda a nossa produção vai para a Maguary, somos fiéis à ela".

No entanto, um deles declarou que seus companheiros dizem que vendem bem porque desconhecem outros parâmetros. Muitos questionam o preço de compra que, segundo eles, dificulta o planejamento da produção e a introdução de inovações:

"Não adianta gastar muito com a lavoura, porque eles pagam pouco". "Espero que a indústria estabeleça preços fixos". "Precisamos de maior garantia de compra e o estabelecimento de preços". "O ideal, seria vender sempre acima de 30 centavos o quilo". "O preço do produto deveria acompanhar o dos insumos". "A política de preços não deixa o produtor descansado". "O preço do produto, limita a inovação". "Não existe uma política de preços para nos proteger."

Em Araguari, uma segunda indústria processadora de frutas foi criada há pouco mais de um ano, por um dos primeiros proprietários da Maguary, a Da Fruta, com sede em Recife. Essa Empresa enfrenta algumas dificuldades para adquirir na região a matéria-prima de que necessita⁴. Dizem que a vantagem de vender para a Da Fruta ou para a Ceasa de Uberlândia, é alcançar um

⁴ Segundo notícia veiculada pela Gazeta Mercantil de 23 de agosto de 1999, o Proder (Programa de Emprego e Renda do Sebrae-MG), junto com a Associação Comercial e Industrial do Município de Três Marias-MG, e com o apoio da Companhia Mineira de Metais, da Gerdau, do Grupo Votorantim e do Banco do Brasil, viabilizaram a produção de 100 ha de maracujá azedo (cultivado por 47 pequenos produtores da região), produção essa destinada a abastecer a unidade industrial da Da Fruta, de Araguari (onde são processadas 9 mil toneladas por ano) (Paiva, 1999).

preço um pouco mais elevado e receber o pagamento à vista. Na verdade, o preço oferecido por ambas as indústrias é o mesmo. No entanto, enquanto a Da Fruta seleciona as frutas, pesa e paga diante do produtor, a Maguary pesa duas vezes (na frente do produtor e na Fábrica, descontando a diferença de peso). Segundo os produtores, ocorre "quebra de peso" durante o transporte, alguns acham que *"é errado o jeito que eles pesam, porque os caminhões levam de dois a três dias para chegar na fábrica, e enquanto isso o produto perde 3% de seu peso"*.

Alguns contaram (veladamente) que vendem para essa indústria, apesar de serem cadastrados na outra. Outros, que vendem fora da safra ("quando as indústrias não pegam"), para a Ceasa. Dizem que é mais fácil vender nessa época, porque o produto fica escasso e *"eles compram qualquer coisa, mas a venda é problemática porque o fruto que produzimos é pequeno, e só a indústria gosta dele"*.

Vendem para a Ceasa por R\$ 8,00 o saco de 15 kg e pagam um frete de R\$ 0,70 por saco. Dizem que um dos problemas dessa venda é que só pode ser efetuada em pequenas quantidades e que têm o receio de estar sendo enganados pelos fretistas que não dizem quanto pagarão pelo produto. Também vendem para outros compradores, mas todos adquirem pequenas quantidades (*"os de Brasília, pagam até R\$ 0,40 o quilo"*). Produtores de maracujá do Município de Indianópolis contaram que o Grupo Carrefour procurou-os, interessado em comprar sua produção, mas que não puderam efetivar a negociação porque era exigido que o contrato fosse efetuado por uma cooperativa (outros disseram que essa negociação deixou de realizar-se porque não havia excesso de produção, nem interesse da maioria).

Em Itapuranga, a comercialização dos frutos é feita *in natura*, em embalagens de 13, 15 ou 20 kg. O produto é vendido para seis intermediários locais e quatro externos, mas as entregas convergem principalmente para dois locais: em um dos depósitos do próprio município; e para a Ceasa-GO. A alta concentração de entrega a um dos intermediários pode explicar-se pela confiança que alguns produtores possuem nele e pelos preços oferecidos,

provavelmente, mais vantajosos do que os oferecidos pelos demais. A preferência pela Ceasa-GO explica-se pela proximidade da região produtora e pela inexistência de barreiras, como as impostas pela Ceasa-DF. Os produtores de Itapuranga confessaram ter dificuldade para compreender os mecanismos de comercialização e de acesso a informações. Como seu produto é perecível e não costumam ser processado, são obrigados a vendê-lo em prazos curtos e a preços mais baixos do que os de mercado. Os poucos que comercializam a polpa da fruta, entregam o produto com sementes, embalado em sacos plásticos ou engarrafado, a depósitos instalados no próprio município.

ANÁLISE DA SITUAÇÃO

O caso da região do Município de Araguari-MG

Estudar o fenômeno social da produção do maracujá na região de Araguari, é analisar um caso de produção capitalista no qual os agricultores empregam juntos sua força de trabalho em um mesmo processo. Ao invés de trabalharem para eles próprios, o fazem para empresas capitalistas e, conseqüentemente, sob suas ordens. Nesse contexto, o comando do capital tornou-se uma necessidade para executar o trabalho - uma condição para a produção.

O ponto de partida histórico e formal da produção capitalista é ocupar simultaneamente a mão-de-obra de muitos trabalhadores para poder ampliar o seu campo de ação e para produzir em grandes quantidades. Cabe então às empresas, providenciar a contratação de um número suficiente de operários para produzir as grandes quantidades de que necessitam. No entanto, uma alternativa que se apresenta é a de não contratar essa mão-de-obra e propor que a mesma trabalhe sem um salário formal e sob as ordens dos empresários. Para que isso ocorra, é necessário estabelecer um acordo que seja interessante para ambas as partes (empresa e trabalhadores). Nesse caso, o comando da empresa torna-se imprescindível para a execução do trabalho (Marx, 1982).

Enfocando a situação desse ponto de vista, poder-se-ia deduzir que no campo estudado existe uma relação do tipo explorador/explorados. No entanto, a posição forte ocupada pelo grupo dominante criou um espaço de comunhão em uma mesma crença. Ou seja: o sistema de produção sugerido funciona com a adesão às regras de um jogo compreendido e aceito (Accardo, 1991) no qual os agricultores comportam-se como cúmplices ativos de sua própria dominação, porque têm confiança e reconhecem a eficiência da empresa a qual estão profissionalmente ligados.

A proposta da indústria foi e continua sendo interessante para ambas as partes. Existe um consenso sobre a eficiência e a competência da Empresa, por essa razão, a posição de comando foi aprovada espontaneamente pelos agricultores (*"se não fosse a Maguary, não estaríamos nadando de braçada, como estamos!"*). Observou-se, no entanto, que a ordem social, indispensável para o funcionamento do sistema (que supõe posições de comando e de execução) vem funcionando com uma dose considerável de conformismo e de acomodação por parte dos produtores: *"É fácil, porque é só ensacar as frutas, eles vêm buscar e depositam o dinheiro na minha conta"*. Porém, *"Não adianta gastar muito com a lavoura, porque eles pagam pouco"*. Ao mesmo tempo em que existe consenso sobre a eficiência do grupo dominante, determinados aspectos começam a ser questionados:

"Falta assistência técnica, a da indústria é boa, mas não dá conta". *"Prestam pouca assistência, porque têm poucos técnicos"*. *"Não sei nem o nome da variedade que planto"*. *"Somos fiéis à indústria, por isso ela deveria estimular mais o nosso plantio"*. *"Gostaria de saber qual é o mistério da polinização"*. *"Dizem para colocar um veneno e eu coloco, porque tenho confiança neles, mas nem sei que veneno é esse!"*.

Manifestações como essas, permitem afirmar que esse espaço social apresenta sinais de dissonância que, ao não serem tratados poderão comprometer o consenso alcançado pelo grupo. Os próprios dirigentes da Indústria referem-se a essas dissonâncias e à necessidade de tratá-las:

"consequimos estabilizar o relacionamento entre a Empresa e os agricultores, mas temos altos e baixos", e "os produtores têm prioridade, porque se os eliminarmos neste ano, como ficará a safra para o ano que vem?".

Ou seja: presume-se que determinados aspectos do sistema deveriam ser repensados. Provavelmente, a inclusão de recursos informativos mais numerosos e freqüentes, a promoção de espaços para a troca de idéias e um reforço na área de assistência técnica, poderiam contribuir para tornar os agricultores mais seguros sobre as vantagens da produção e da produtividade e, também, para alcançar uma coesão social mais significativa. Nesse contexto, a pesquisa poderia apresentar-se como um recurso fundamental, pois essa demanda foi uma constante no discurso da maioria dos entrevistados.

O caso da região do Município de Itapuranga-GO

Um paralelo entre o perfil organizacional dos produtores de maracujá do Município de Itapuranga, com seus problemas de relacionamento interpessoal interno e externo, permite afirmar que a realidade poderá ser modificada e os problemas superados, caso os interessados decidam reagir e organizar-se coletivamente para produzir, comercializar e buscar apoio. Essa organização é perfeitamente viável, pois se trata de uma população jovem e numerosa de produtores (41% dos produtores entrevistados apresentavam idades entre 18 e 29 anos) mostrava-se disposta a modernizar-se para participar do mercado em melhores condições, era dotada de um bom nível de instrução (25% dos entrevistados já havia concluído o segundo grau), possuía cultura sobre a produção e, mostrava-se relativamente independente.

Itapuranga é um município com potencial para desenvolvimento da produção do maracujá, pois além de haver consolidado uma tradição de cultivo do produto, concentra interesses paralelos nesse sentido: por um lado, a vontade profissional dos agricultores e, por outro, o interesse do governo local. A Secretaria da Agricultura e a de Indústria e Comércio de Itapuranga, bem como a Presidência da Câmara Municipal empenham-se na busca de recursos técnicos e informações; preocupam-se em elaborar planos e em captar recursos para implementar uma agroindústria de processamento de polpa de frutas e para criar a infra-estrutura necessária para fazê-la funcionar; e buscam parcerias com os

agentes externos que poderão prestar apoio ao movimento (as unidades de observação sobre a cultura do maracujá, instaladas no município pela Embrapa Cerrados e pela Emater-GO são um dos resultados desses esforços).

O interesse da Prefeitura em estimular o cultivo do maracujá na região tem atraído a atenção de importantes parceiros: nas reuniões realizadas pela equipe de pesquisa, além dos agricultores e dos representantes do governo local, também estiveram presentes agentes da Emater-GO, do Banco do Brasil e do Programa de Emprego e Renda do Sebrae. Ou seja: para desenvolver a produção do maracujá na região existe o interesse dos agricultores e a vontade política dos órgãos externos.

Observou-se, no entanto, que até o momento, apesar de haver consenso sobre as vantagens de implementar uma organização coletiva, os interesses dos produtores e dos agentes de desenvolvimento ainda permanecem mais paralelos do que convergentes. Presume-se que a aproximação dessas linhas apenas ocorrerá quando as partes interessadas encontrarem um mecanismo eficiente para aproximar-se e para agir, mecanismo esse que, para funcionar corretamente, dependerá da mudança de alguns comportamentos e estruturas.

Viabilizadas essas mudanças, o programa para desenvolver a produção e a agroindustrialização do maracujá na região ganhará a confiabilidade de que necessita na sociedade e, certamente, atrairá para si o interesse dos agentes sociais que apoiam esse tipo de iniciativa. A propósito, vale lembrar dois dos depoimentos registrados em uma das reuniões realizadas em Itapuranga: o de um representante do Sebrae:

"Demos total apoio a uma proposta semelhante a esta, apresentada por produtores de outro Município do Estado do Goiás e a experiência foi um fracasso porque não houve a preocupação de pesquisar o mercado para a fábrica que pretendiam instalar, nem para avaliar a mão-de-obra de que dispunham, a única preocupação era a de aumentar a produção!"

E, a de um representante do Banco do Brasil: *"Para financiar um programa como este, precisamos ter confiança na proposta e certa margem de segurança de que a experiência terá chances de dar certo!"*

CONCLUSÃO

Quase a totalidade dos produtores de maracujá entrevistados enquadra-se na agricultura familiar: cultivam pequenas áreas, não mantêm empregados permanentes e utilizam a mão-de-obra familiar. Não importando o número de produtores, ou o tempo de cultivo do maracujá em cada uma das regiões estudadas, o perfil identificado foi, mais ou menos, o seguinte:

- dispõem de mão-de-obra e de terras próprias;
- não pedem financiamento bancário (à exceção dos de Indianópolis);
- acham que as cultivares que utilizam deveriam ser mais resistente ao clima e às doenças;
- comercializam o maracujá com facilidade, mas a preços baixos;
- dispõem de pouca ou, em algumas localidades, de nenhuma assistência técnica;
- não agregam valor ao produto, pois, em geral, vendem o maracujá *in natura*;
- enfrentam problemas com os intermediários;
- não costumam registrar o que gastam, nem o que ganham com a produção; e,
- em geral, sentem-se desunidos em relação aos demais produtores e impotentes para modificar a situação.

Tradicionalmente isolados e carentes de meios para adquirir bens de produção para produzir e para comercializar, os produtores de maracujá da região do Cerrado poderiam encontrar na organização coletiva uma forma para alcançar a figura jurídica de que necessitam para serem reconhecidos e respeitados pela sociedade. Observou-se que a desunião, decorrente da falta de organização coletiva, tem prejudicado duplamente esses agricultores porque, além de dificultar a produção e a

comercialização do maracujá, deixa-os expostos aos efeitos das ações do sistema (grandes produtores, comerciantes, industriais e intermediários). Com a organização coletiva, seu poder de reivindicação ficaria fortalecido e poderia ser utilizado para melhorar as condições de vida de sua família e da produção. A união do grupo tornaria possível:

- adquirir coletivamente insumos e equipamentos com menores preços e melhores condições de pagamento,
- usar coletivamente tratores, máquinas e veículos,
- trocar experiências com os companheiros,
- receber assistência técnica coletiva mais freqüentemente (ou, contratar assistência técnica coletiva particular),
- demandar cursos e reuniões técnicas,
- comercializar, em melhores condições, e agregar valor à produção.

Não unindo esforços, os produtores de maracujá estão deixando de identificar os referentes que poderiam estimulá-los a produzir com mais eficiência e, ao mesmo tempo, perdendo a oportunidade de contar com os companheiros que poderiam aproximá-los dos produtores de outras regiões, bem como representá-los para reivindicar melhores condições de trabalho e melhores preços para o que produzem (como ainda não assumiram um poder de negociação, têm sido obrigados a submeter-se às condições adversas do mercado).

Os produtores de maracujá de Itapuranga, por exemplo, contam uma história de insucessos ligada à organização coletiva que lhes dá certo receio de voltar a organizar-se de forma conjunta; os de Monte Carmelo, apoiados na cultura do café, não nutrem grande entusiasmo pela idéia (sobretudo, porque são desestimulados pela indústria, a maior interessada em sua desunião). Parece, no entanto, que a maioria dos entrevistados tem consciência da necessidade de comunicar-se com mais freqüência com seus companheiros e de organizar-se coletivamente. Mas é possível

que, por comodismo, preferem deixar a iniciativa para mais tarde ou que corra por conta dos outros (como se a responsabilidade não coubesse a eles, nem fosse sua a culpa do isolamento em que o grupo se encontra).

Além da ausência de organização coletiva, o estudo identificou a dificuldade do grupo para planejar a produção e para organizar-se individualmente. Para superar o problema, os agricultores deveriam assumir um comportamento individual padronizado e eficiente (o que também garantiria a eficiência geral da produção). Esse tipo de comportamento poderia ser alcançado em cursos, treinamentos e estágios e de uma coordenação instituída por eles próprios. A Fleischmann Royal Nabisco, apesar de ser uma empresa com finalidades industriais mostra, na região de Monte Carmelo, um modelo de coordenação da produção que, se adaptado para o uso de associações ou cooperativas, poderia contribuir para criar um sistema eficiente de oferta.

A pouca experiência, aliada à limitada disponibilidade de capital, levou os produtores, em alguns casos, a adotar parcialmente as recomendações técnicas. A falta de visão empresarial levou-os a economizar em itens que julgavam menos importantes, como aplicações de doses de fertilizantes mais reduzidas do que o necessário, não utilização de análises de solo, não execução de polinização manual e aquisição de sementes e mudas sem certificado de garantia. Poderiam ter dobrado sua margem de lucro se, em vez de expandir a área cultivada que dobraria os custos e os investimentos, tivessem investido no aumento da produtividade.

Em relação aos problemas gerados pelo sistema de produção, os agricultores da região do Município de Araguari manifestaram a necessidade de saber mais sobre polinização, doenças e pragas, poda, enxertia e irrigação e de contar com cultivares mais resistentes. Enquanto a maioria dos entrevistados em Itapuranga manifestou-se muito superficialmente sobre os problemas, alguns teceram comentários sobre pragas e doenças, irrigação, uso de agrotóxicos e falta de cultivares mais resistentes.

Supõe-se que o cultivo de áreas maiores e a disponibilidade da assistência constante, como a verificada em Monte Carmelo, tenham contribuído para tornar mais clara a expressão de problemas e necessidades técnicas. Observou-se, ainda, a necessidade manifesta de os entrevistados saberem mais sobre o maracujá, não apenas sobre as técnicas de cultivo, mas também sobre a fisiologia da planta.

No que se refere à organização para produzir, os de Itapuranga manifestaram a necessidade de receber assistência técnica mais assídua, uma vez que há dificuldades para identificar informações técnicas e comercializar a produção, enquanto os de Monte Carmelo, reclamaram que a assistência técnica recebida ainda é incipiente.

A falta de recursos para instalar e conduzir lavouras e a de apoio governamental à produção foram registradas, com peso semelhante, em ambos os Estados.

O diálogo mantido com os entrevistados permitiu antever que, para criar um programa de integração dos produtores de maracujá será necessário adotar estratégias específicas para cada sub-região pois, apesar de agricultores familiares, trata-se de população com características distintas que poderá, com base em estudos a serem realizados posteriormente, enquadrarem-se nos tipos básicos encontrados na região do Cerrado por Fernandes Filho & Francis 1997 (pesquisa comentada na introdução deste documento): os modernizados (categoria na qual poderiam enquadrar-se os produtores de Monte Carmelo onde 31% dos entrevistados cultivam maracujá e café; os tradicionais (os de Itapuranga, que apesar de menos tecnicizados, apresentam uma produção razoável); e, os de subsistência (os de Indianópolis que cultivam e comercializam com dificuldade porque dispõem de poucos recursos e assistência técnica ou porque preferem dedicar-se com mais intensidade a outros produtos que não o maracujá).

A desunião e a falta de confiança entre os produtores também mostraram-se como fatores que comprometem o sucesso da produção e da colocação do produto no mercado, pois como

pequenos produtores isolados ficam em desvantagem diante do mercado, não só no momento da venda, mas também no da aquisição dos insumos. Para planejar o cultivo, o levantamento de interesses do mercado comprador deveria ter sido o primeiro passo a ser dado pelos produtores.

Os planos dão finalidade e direção à organização coletiva do trabalho, mas apenas poderão ser cumpridos quando os produtores que pretenderem trabalhar juntos estabelecerem normas conjuntas para regular suas atividades, entre elas deveria constar a obrigatoriedade de apresentarem e discutirem resultados a intervalos regulares para poderem analisar o que foi feito, o que falta fazer, o que foi bem feito e o que não deve mais ser feito, no entanto para que esse tipo de ação se tornasse uma realidade precisariam estabelecer os canais de comunicação que ainda não existem entre eles.

Presume-se que grande parte dos problemas observados durante o estudo possa ser atribuído à falta de registro sobre as ocorrências na produção. Os produtores de maracujá da região do Cerrado não costumam fazer anotações, não têm conhecimento do quanto gastam, desconhecem os recursos que poderiam utilizar para produzir mais e com menos custos e sem saber se realmente tiveram lucro ou prejuízo.

Para exercer as responsabilidades técnicas e econômicas que desejam assumir e para negociar projetos de desenvolvimento com os parceiros externos, os produtores precisariam adquirir competências novas que poderiam ser alcançadas pelo acesso permanente às informações; da promoção de espaços para refletir sobre os problemas de desenvolvimento; e, da promoção de cursos sobre a tecnologia do cultivo e sobre a administração da produção. Esses espaços poderiam ser proporcionados por uma organização coletiva.

Adquirir competência para produzir poderia ser fator de mobilização para os que ainda não se decidiram pela organização coletiva. Porém, caberia aos que estão de acordo com a idéia a difícil tarefa de convencer os demais porque existem barreiras

criadas pelos próprios companheiros. Embora quase todos os produtores entrevistados houvessem manifestado interesse em trabalhar coletivamente, em Indianópolis e em Monte Carmelo, declarações muito pouco animadoras foram registradas, tais como: *"Sinto falta de uma associação, mas a nossa classe é muito desunida", ou "Acho que associação é perda de tempo, não tenho tempo sobrando para essas coisas!"*.

O estudo mostrou que os produtores não recebem os cursos que gostariam (ou precisariam), os treinamentos raramente são oferecidos ou recebem uma oferta de cursos não demandada por eles. Identificar as necessidades dos companheiros e sair em busca de cursos para o aperfeiçoamento profissional é outra importante ação que poderia ser desenvolvida por um programa coletivo de trabalho.

A necessidade de receber informação talvez tenha sido o problema mais preocupante dentre os observados pela pesquisa. Declarações como: *"Os técnicos chegam aqui e dizem que é para colocar um veneno, e eu coloco, sem saber o que é!", ou "Eu gostaria muito de saber qual é o mistério que leva a parreira a produzir mais"*, estão sendo veiculadas por este estudo como exemplos da gravidade da situação: os produtores precisam e merecem ser melhor informados.

Não restam dúvidas de que cabe ao agricultor manifestar suas necessidades e de reivindicar programas de desenvolvimento rural que beneficiem suas iniciativas, no entanto, cabe às instituições de ensino, pesquisa e assistência técnica muní-los de informações e recursos tecnológicos que tornem seu discurso mais eloqüente e capaz de sensibilizar a sociedade para a importância de instituir políticas mais adequadas às suas necessidades para produzir e comercializar o maracujá.

Sintetizando a situação, pode-se afirmar que o nível de adoção de tecnologias demonstrado pelos produtores de maracujá, entrevistados para este estudo, apresenta forte relação com os fatores socioeconômicos inseridos na lógica da produção (hipótese formulada pelo estudo). Constatou-se que sua produção encontra-se, em geral, comprometida em termos econômicos e

sociais devido à forma isolada como vivem, à falta de diálogo entre eles, à falta de identificação de referentes em seu meio e à falta de capital, organização coletiva e conhecimentos para organizar-se planejar a produção.

SUGESTÕES PARA INTEGRAR A PRODUÇÃO DE MARACUJÁ DOS AGRICULTORES FAMILIARES DO CERRADO

Em muitas propriedades da região do Cerrado é crítica a situação dos produtores de maracujá; apresentam baixo nível de conhecimentos, lutam com escassez de capital para o cultivo, falta-lhes infra-estrutura (água, transporte, estradas e serviços), bem como apoio técnico e um sistema eficiente para comercializar a produção. Parece que todos esperam que o Governo faça alguma coisa para ajudá-los. Essa dependência justifica-se, até certo ponto, porque a autoridade e o poder para mobilizar recursos e dirigir sua utilização para propósitos produtivos são atribuições dos órgãos governamentais. De uma forma ou de outra, em maior ou menor escala, o Governo sempre está engajado no planejamento e na regulamentação das atividades econômicas de produção, todavia para alcançar resultados realmente significativos, precisaria contar com a parceria efetiva dos interessados.

No diálogo com os produtores de maracujá, no Cerrado, ficou evidente seu distanciamento dos assuntos ligados à política agrícola. Provavelmente, a falta de meios para estabelecer parcerias e apresentar reivindicações possa explicar o isolamento, a acomodação, o sentimento de impotência diante da situação e as expressões de insatisfação: *"Precisamos de financiamentos com juros mais baratos"; "A irrigação deveria ser financiada"; "O Governo deveria investir mais no maracujá, nas pesquisas e na geração de tecnologias"; "Não existe uma política de preços para o maracujá"*. Um dos entrevistados, constrangido pela longa lista de "culpas do Governo" que havia enunciado disse, como piada, "acho que até a falta de chuva deve ser culpa deles!"

Constatada essa realidade, uma pergunta poderia, então, ser colocada: como munir os agricultores de meios para participar da política agrícola e como aproximá-los do Governo para

fazer funcionar um programa para a produção de frutas? Acredita-se que um programa eficiente para a produção frutícola poderia tornar-se uma realidade, caso fosse colocado em prática um tipo de planejamento capaz de estabelecer as ações de uma política para implementar reformas institucionais, para formular condições de execução, para ligar os planos da região com os planos nacionais e com os das unidades de produção.

Segundo alguns autores, grande parte dos métodos utilizados para planejar as ações de desenvolvimento de áreas rurais não alcança os resultados esperados porque utilizam procedimentos idealizados para sistemas de produção altamente flexíveis e eficientes, como o são os dos países mais avançados onde a principal preocupação é estimular a demanda para absorver a oferta potencial (World Bank 1975, Koteer 1974).

Para implementar um programa de desenvolvimento como o que está sendo sugerido, é preciso mudar a maneira de fazer algumas coisas, (estruturas tradicionais e padrões de comportamento) e considerar o agricultor como o ator principal do processo. Não é suficiente definir as condições ambientais ou a melhor maneira para utilizar os recursos materiais e esperar que o produtor siga o que foi decidido. O processo precisa contar com as potencialidades, as aspirações e o interesse dos agricultores. O planejamento deve ser efetuado de forma integrada, capaz de analisar e testar todos os fatores que afetam o processo de desenvolvimento, utilizando as ferramentas oferecidas pelas ciências sociais, como a economia, a sociologia, a antropologia e a comunicação; e, precisa ser flexível, para poder absorver todas as mudanças que costumam ocorrer durante a implementação.

Método de planejamento para promover a integração dos produtores

O Desenvolvimento Rural Regional Integrado - DRRRI (Weitz, 1981 & Weitz & Applebaum, 1978), exige a cooperação e o apoio da população, e seus resultados dependem da participação dos

interessados e da expressão de seus desejos, opiniões e valores. O método baseia-se em uma estratégia de diagnóstico claramente definida e em uma metodologia que prevê a seqüência da implementação do plano de trabalho. A estratégia proposta baseia-se em três premissas: o crescimento da setor agrícola é a chave do desenvolvimento rural; o desenvolvimento da agricultura exige o desenvolvimento concomitante dos setores secundário e terciário; e, as forças sociais desempenham papel fundamental no desenvolvimento da região.

O DRRI busca implementar seus princípios básicos por meio de ações simultâneas e com propósitos múltiplos, levando em consideração as condições econômicas, humanas e de qualquer outra natureza que prevalecerem na área a desenvolver. O ponto de encontro das duas diferentes atividades de planejamento recomendadas pelo método é representado por uma função horizontal e outra vertical. A síntese do conceito de "cruz de funções" dá origem ao plano de desenvolvimento que estabelece as medidas necessárias para implementar reformas institucionais e prever as condições necessárias para sua execução prática no campo. O resultado esperado desse plano é expresso em projetos físicos concretos destinados a promover o desenvolvimento.

Segundo o modelo proposto pelo DRRI, a função horizontal do planejamento regional estuda a correlação entre os diferentes setores administrativos do município escolhido como objeto de estudo, buscando atender às condições particulares da região para transformar o plano geral em projetos concretos e implementáveis. A função vertical do planejamento demanda a coordenação do planejamento microrregional com o do macrorregional. Durante a operacionalização do enfoque proposto alguns pré-requisitos precisam ser considerados e incluídos na programação:

1. As unidades de produção atravessam diferentes etapas, pois mudanças de nível tecnológico, organizacional e administrativo exigem a adoção de novas habilidades e demandam investimentos em tempo e recursos.

2. Gradualmente, a comercialização dos produtos gerará um ganho maior sobre o trabalho e o capital investido na região. As unidades de produção estarão estreitamente ligadas às condições econômicas oferecidas pela região, porém a estrutura e a capacidade do mercado local, também mudarão até tornarem-se capazes de absorver volume maior de produtos.

3. As propriedades particulares deverão diversificar a produção como estratégia para aumentar a oferta de trabalho, uma das metas previstas para o desenvolvimento regional).

4. Como em geral, nas etapas iniciais dos programas de desenvolvimento rural, a operacionalização dos serviços de infraestrutura encontra-se congestionada por limitações impostas pelo próprio sistema local (baixa produtividade da região, baixo nível de capacitação tecnológica, escassez de capital), deverão ser planejadas ações conjuntas com as autoridades locais, pois as comunidades rurais para desenvolverem-se dependem de uma infraestrutura básica (educação, saúde, transporte, estradas, comércio, eletrificação, telefonia). A administração eficiente de tais serviços será responsável, em grande parte, pelo êxito do desenvolvimento agrícola da região.

5. Para adaptar os produtores às mudanças de comportamento, tanto na propriedade como na coletividade, sua organização conjunta é um pré-requisito para transformar a região. A transição da agricultura tradicional para a diversificada e comercial dependerá do vínculo de reciprocidade estabelecido entre os agricultores e deles com o sistema de assistência técnica e extensão rural.

6. O relacionamento dos agricultores com o mercado é outro pré-requisito a ser atendido pela organização coletiva que criarem, para não continuarem sendo explorados pelo comércio. Instruídos e atuando em conjunto, poderão administrar um volume maior de operações, o que lhes permitirá fazer frente às imposições do mercado. A organização coletiva garantirá, também, que constituam a figura jurídica oficial perante a sociedade, o

que lhes garantirá representação junto às hierarquias locais e a participação na tomada de decisões sobre o desenvolvimento da região.

7. As agroindústrias que forem criadas na região atenderão a um duplo propósito: criar um mercado para os produtos e estimular o processo de diversificação da produção agrícola e proporcionar nova fonte de empregos na região.

A finalidade do diagnóstico inicial será a de retratar a realidade de forma a mais fiel possível para apresentar as recomendações que permitirão aproveitar os recursos disponíveis em sua totalidade e efetuar sugestões que contribuam para desenvolver econômica e socialmente a região. As características agrícolas constituirão o critério principal, mas não o único, para selecionar regiões e áreas objeto do estudo.

Após selecionar a região ou área a ser desenvolvida, serão iniciados os estudos preliminares: reconhecimento dos aspectos físicos (topografia, mão-de-obra, estrutura fundiária, estrutura política e organizacional, sistemas sociais, divisões administrativas, entidades políticas locais, infra-estrutura e serviços), e dos aspectos econômicos (renda familiar e individual, ocupações, nível tecnológico, nível educacional, idade da população, capacidade do mercado). A análise dos dados permitirá a divisão da região em sub-regiões (ou áreas), espaços onde o programa desenvolverá as suas atividades.

Segundo o método, a coleta dos dados e o planejamento constituem uma mesma ação, pois a experiência tem demonstrado que os projetos de desenvolvimento, acreditando que a eficiência e a precisão do planejamento apenas podem ser garantidos por um grande volume de informações, apresentam resultados negativos nessa etapa, pois analisaram a realidade dissociada do planejamento do trabalho que iriam realizar. A captação de informações é organizada com base em um formato de planejamento, permitindo que o alcance e o volume dos dados reunidos sejam dependentes e determinados pelo formato adotado.

O método dedica especial atenção à questão social e inclui as perspectivas da população, sua reação e disposição em participar do programa de desenvolvimento proposto. O conhecimento e a compreensão sobre as características da população a ser trabalhada são fundamentais, pois permitem nortear e avaliar a exequibilidade do plano proposto. O processo de reconhecimento da região e a evolução do programa dependem do vínculo que os agentes de desenvolvimento estabelecerem com a população local e seus representantes.

Geralmente, os detalhes dos projetos de pesquisa e dos planos de desenvolvimento rural são discutidos apenas com os responsáveis pela administração da região ou do município objeto do estudo. Ao desconhecerem os objetivos do projeto proposto, os agricultores não dispõem de meios para enquadrar-se nos objetivos do programa. Procurando atender à essa premissa, o método recomenda que os objetivos devem ser discutidos e construídos com a população local e expostos da forma o mais compreensível possível, para permitir que formem uma imagem real e concreta sobre as vantagens de sua integração nas ações definidas pela pesquisa o que, além de estimular a vontade de participar, funcionará como um meio para ganhar a confiança dos agricultores.

A formulação do plano de desenvolvimento da região constitui um empreendimento conjunto entre os agentes de desenvolvimento e a administração local que avalia os objetivos sugeridos e tem o direito de impor restrições e limitações que considerar necessárias. Aos agentes de desenvolvimento, cabe reunir as informações, formular alternativas para as possíveis ações ligadas essencialmente a questões agropecuárias, desenvolver e detalhar o plano para as alternativas que forem selecionadas.

Na medida do possível, essas alternativas de planejamento, propostas para a região, deverão ser formuladas em consonância com os parâmetros de desenvolvimento do estado e do País, caso esses programas ainda não tiverem sido estabelecidos, o método sugere que devam ser propostos e discutidos, em conjunto com a administração local, programas tentativos.

O macroplanejamento constitui a primeira etapa do programa de desenvolvimento. Nela, a região é considerada como uma entidade econômica e social única que integra o município e o Estado e que representa uma fatia de sua área, população ou atividade econômica e política. Nessa fase, a situação da região é comparada com a do País para analisar as tendências ocorridas na última década. A extrapolação para o futuro dessas tendências ajuda a formular um prognóstico. Considerando o plano macro, ao analisar os dados compilados no estudo preliminar, o programa terá as informações necessárias para mostrar as mudanças que poderão ocorrer.

O programa de desenvolvimento recomendado pelo método considera o panorama nacional em sua totalidade. Todas as atividades planejadas e executadas baseiam-se no contexto global em que outras regiões também participam. O plano macro fornece as informações quantitativas necessárias para executar a política de desenvolvimento e expressa também, em termos quantitativos, as metas de desenvolvimento que constituem limite para correlacionar os planos locais com a programação nacional e estadual e que justifica o planejamento detalhado "desde baixo", a ser comentado a seguir.

O microplanejamento considera a região de baixo para cima. Ocupa-se das unidades individuais de produção, procurando garantir-lhes o maior benefício possível e está intimamente vinculado com as condutas humanas e os fatores do contexto social (que, nem sempre, podem ser expressos de forma quantitativa), por isso, demanda o exame e a análise das perspectivas apresentadas pelas unidades individuais de produção, o conjunto dos parâmetros que descrevem as unidades de produção (tanto na agricultura, como nas indústrias ou nos serviços existentes no local) deve ser relacionado com a soma dos resultados obtidos do estudo macrorregional. A primeira interação do plano micro inclui: o planejamento e os prognósticos demográficos; o volume da população economicamente ativa; a taxa de subemprego e desemprego; a produtividade da mão-de-obra da região; a produtividade do capital com base na determinação do nível tecno-

lógico da produção; os recursos constituídos pelo capital interno e externo à região (fundos públicos e particulares).

Para planejar o desenvolvimento segundo a recomendação do método, é necessário considerar se a região poderá reter sua população e o montante do capital disponível para praticar o desenvolvimento, incluindo tanto o capital interno criado e acumulado por atividades promovidas na região, como também as fontes externas que poderão ser canalizadas para desenvolvê-la.

Uma vez obtido o quadro geral sobre a região e seus recursos, na primeira interação com o plano macro, inicia-se a fase que define a melhor alternativa para aplicar os recursos em mão-de-obra, terra e capital dos três setores básicos da economia da região: agricultura, indústria e serviços.

Na primeira interação, os recursos da região servirão para examinar a viabilidade das políticas de desenvolvimento. Tais políticas incluem a utilização total dos recursos com o objetivo de duplicar a produção agrícola durante a evolução do plano de desenvolvimento; incrementar o alcance e o desdobramento dos serviços nas comunidades; aumentar o pessoal prestador de serviços e sua capacidade profissional; desenvolver indústrias baseadas na utilização da matéria-prima local para ampliar o mercado local e absorver a mão-de-obra regional; melhorar as moradias; aproximar o nível de vida da região com o desejado pelo País; e reduzir as diferenças entre o nível de vida dos que habitam no meio rural e no meio urbano.

No sistema proposto, a garantia de mostrar resultados em consonância com a realidade, depende, em grande parte, da percepção de que os planejadores tiverem da situação e da adequada correlação que fizerem entre os planos formulados para o nível macro com os do nível micro.

Para demonstrar a aplicabilidade prática do método recomendado pelo DRRI, a região representada pelo Município de Itapuranga e o Estado de Goiás poderiam ser utilizados como exemplos, pois durante o estudo foi constatado o interesse da-

quele município em efetuar o planejamento agroindustrial, correlacionado com o planejamento agrícola. Nessa região, o desenvolvimento da produção regional de frutas poderia servir como elo entre os níveis de macro e microplanejamento e entre a utilização dos recursos humanos e materiais dessa área.

No contexto dado como exemplo, o pólo de produção de frutas a ser criado, seria o nível em que as duas funções fundir-se-iam em uma função cruzada (ilustração conforme o esquema mostrado pela Figura 1, em que a função vertical do planejamento regional referir-se-ia à coordenação (integração) dos planos da região de Itapuranga, com o plano de desenvolvimento da produção de frutas da região do Cerrado e, ao mesmo tempo, com os planos individuais das unidades de produção. O objetivo da função vertical do planejamento regional é integrar e sintetizar os dois sistemas, de tal modo que o desejável para a região do Cerrado e para o Pólo de Itapuranga, também seja aquilo que o produtor individual deseja.

Supõe-se que outros municípios do Estado de Goiás, como Silvânia, Luziânia, Vianópolis, Orizona e Cristalina (que reúnem atualmente o total de duas mil famílias, filiadas a mais de 130 associações de pequenos agricultores) poderiam participar de programas de integração da produção porque, apesar de ainda não haverem formalizado uma demanda nesse sentido, cultivam o maracujá e outras frutíferas, encontram-se predispostos a aceitar a idéia e estão acostumados à prática de ações conjuntas.

O planejamento integrado pressupõe ações conjuntas e o envolvimento de todos os estratos da sociedade, principalmente, em seus níveis iniciais. O agricultor, consciente da necessidade de organizar-se para produzir, comprar e vender com maior eficiência, precisaria ser motivado a envolver-se em processos como os discutidos neste trabalho, mas desconhece os meios para estabelecer parcerias e para apresentar reivindicações. Cabe então aos agentes de desenvolvimento estimulá-los e provê-los dos conhecimentos necessários para que transformem suas propriedades em unidades econômicas eficientes e voltadas para o mercado.

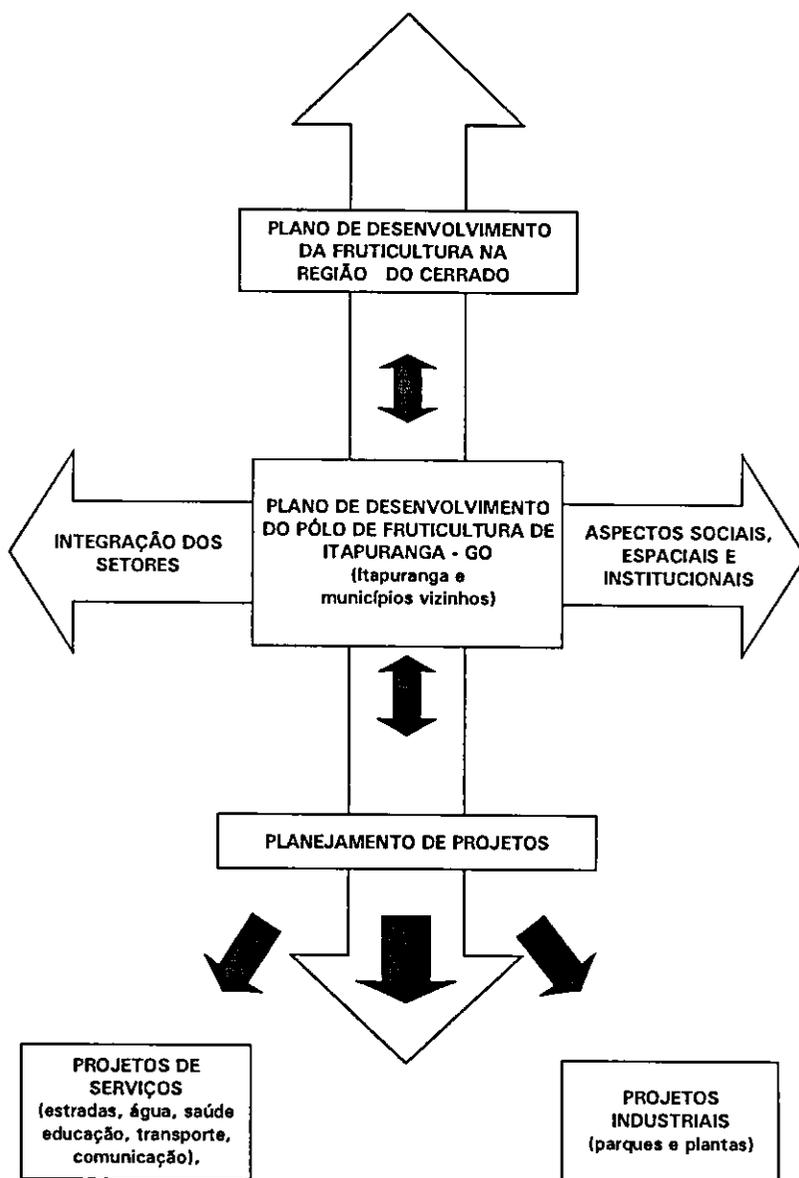


FIG. 1. Representação da função cruzada de um Programa de Desenvolvimento Rural Regional Integrado - DRRI.

Algumas considerações sobre a agricultura familiar

O pequeno produtor rural (ou agricultor familiar) apresenta uma estrutura de produção única em seu gênero no mundo, pois é um profissional autônomo e vive a vida familiar e a profissional como uma totalidade indissociável porque sabe controlar as técnicas de produção e combinar seu próprio trabalho com os meios de produção de que dispõe (Chayanov, 1974). Nessa definição, o agricultor poderia ser visto como um trabalhador braçal porque, apesar de ser autônomo, não contrata empregados e usa a própria mão-de-obra para produzir.

Aceitando que o agricultor seja um trabalhador braçal porque não contrata empregados, aceitar-se-ia também o fato de que, no momento da troca de saberes, ele ficaria em desvantagem em relação aos agentes de desenvolvimento intelectualizados? Para responder à essa pergunta, poder-se-ia dizer que o agricultor de hoje, mais do que nunca desenvolve saberes para produzir:

"muitas coisas foram feitas por ele com as mãos, exigindo sua energia muscular, mas atualmente, para executar qualquer coisa precisa de criatividade e preparo cultural, porque ao mesmo tempo em que as tecnologias contribuíram para aperfeiçoar a agricultura, aumentou a exigência da sociedade por qualidade e eficiência" (De Masi, 2000).

Apesar de ser um indivíduo sem titulação acadêmica, o agricultor acumula saberes tradicionais há gerações e vem agregando a eles uma bagagem de informações que mesmo insuficientes para satisfazê-lo, permitem que produza além do necessário para a sua subsistência e que participe do mercado capitalista (mesmo que em desvantagem...). Portanto, construir uma sociedade de aprendizagem cooperativa entre agricultores e agentes de desenvolvimento não seria uma utopia porque apesar de tratar-se de uma prática entre parceiros com poderes e saberes diferentes, tratar-se-ia de uma troca de conhecimentos interessantes para ambas as partes.

Os estudos realizados com os produtores de maracujá dos Municípios de Itapuranga e de Araguari detectaram que grande

parte dos entraves enfrentados para produzir e comercializar concentram-se no fenômeno da comunicação. Isto é, na ausência, na infreqüência e na pequena parcela de comunicações praticadas entre os produtores de ambas as regiões, deles com os agentes de desenvolvimento e também entre estes últimos. Para modificar essa realidade, supõe-se que espaços para o diálogo deveriam ser a medida prioritária a ser recomendada por este estudo.

Os que formulam as políticas agrícolas e os agentes de desenvolvimento utilizam a televisão e fazem palestras nas organizações criadas pelos agricultores, mas são obrigados, cada vez mais, a restringir seus contatos pessoais com os produtores, pois os quadros das empresas de pesquisa e de assistência técnica rural vêm sendo drasticamente reduzidos (ao passo que o número de pequenos agricultores aumenta, principalmente em razão da Reforma Agrária).

As consequências mais graves dessa situação residem na perda de aspiração por uma sociedade melhor, na formação de líderes oportunistas e incompetentes e no desalento generalizado dos agricultores que compõem a maior parte das comunidades rurais. Esse fenômeno social poderá vir a produzir resultados danosos para as sociedades rurais, pois quando um agrupamento humano internaliza o sentimento de declínio de uma aspiração acaba por acelerar seu curso, perde a capacidade de reagir e de produzir o próprio futuro. O declínio ou desaparecimento dessas sociedades poderá, por sua vez, acarretar a desordem social no meio urbano, acarretando problemas como o êxodo rural, o desemprego, a falta de moradias e a superpopulação das cidades. Portanto, é fundamental criar espaços para o diálogo e o confronto de idéias, como o sugere o método para diagnóstico e planejamento apresentado neste trabalho.

Outra estratégia que poderia ser recomendada para os que trabalham com a agricultura familiar e aos próprios agricultores, seria a de fazer emergir valores adormecidos (antes, considerados desvalores). A subjetividade demonstrada pelos agricultores poderia ser estimulada em contraposição ao anonimato coletivo,

situação natural em que a população do campo concordou em instalar-se. Durante anos, os homens do campo estiveram preocupados em parecer-se com os da cidade, a vestir-se e a falar como eles.

Hoje, existe a necessidade de afirmar-se como são, de apreciar suas particularidades e de fazer com que outros as reconheçam, apreciem e valorizem. Em algumas regiões, já se observam manifestações nesse sentido em relação à música, ao folclore, ao artesanato e aos usos e costumes. No entanto, isso precisaria ser estimulado e valorizado porque a maioria dos que vivem no campo ainda apresenta sinais de constrangimento e inferioridade em relação à sua origem e modo de vida.

Seria necessário estimular "a vontade de aparecer e de ser visto", uma das características do ser humano que não apenas funciona como um valor emotivo, mas que é produtora de poder no interior de qualquer sociedade, *"qualquer agente social, por menor que seja a sua projeção e âmbito de alcance no interior de uma sociedade, pode exercer poder, mas para isso necessita ser reconhecido pelos demais para exercê-lo"* (Accardo, 1991).

Portanto, o agricultor familiar necessitaria ser orientado não apenas para produzir e colocar a sua produção no mercado, mas também para olhar para si mesmo com outros olhos e fazer com que outros olhares se voltassem para ele.

No diálogo proposto, a maior preocupação relacionada a esse estudo é a de instaurar (ou restaurar) a autoconfiança dos agricultores e estimular sua consciência de fazer parte da sociedade que ajudaram a criar e da sociedade global, iniciativas essas que seguramente permitirão que suas relações interpessoais tornem-se nítidas, completas, intensas e diretas o que certamente tornará sua participação nas políticas públicas uma realidade.

BIBLIOGRAFIA

ACCARDO, A. *Initiation à la sociologie de l'illusionisme: une lecture des Bourdieu*. Bordeaux: Ed. Le Mascaret, 1991.

- AGUIAR, J.L.P. **Custo de produção, rentabilidade e mercado do maracujá produzido na região do Cerrado**. Planaltina: Embrapa Cerrados, 1997. Subprojeto 05.098.057.211.
- BARDIN, O. **A análise de conteúdo**. Lisboa: Ed. 70, 1988.
- BERELSON, B. **Content analysis in communication research**. New York: Illinois University, 1971.
- CHAYANOV, A. **La organización de la unidad economica campesina**. Buenos Aires: Ed. Nueva Visión, 1974.
- CURSO INTERNACIONAL SOBRE DESARROLLO DE MICROREGIONES Y AREAS DE ASENTAMIENTO RURAL. **El enfoque Rehovot: la función cruzada**. Rehovot: Ministério de Relaciones Exteriores de Israel/CERUR, 1998.
- DE MASI, D. **A sociedade de massa é o melhor dos mundos possíveis?** IN: DE MASI, D. **O futuro do trabalho**. Rio de Janeiro: José Olympio/Brasília UnB, 2000.
- FERNANDES FILHO, J.F.; FRANCIS, D.G. **Agricultura familiar nos Cerrados da Região de Monte Carmelo e a questão da sustentabilidade**. In: SHIKI, S.; SILVA, J.G. da; ORTEGA, A.C., org. **Agricultura, meio ambiente e sustentabilidade do Cerrado brasileiro**. Uberlândia: Universidade Federal de Uberlândia, 1997. p.229-243.
- FRIEDBERG, E. **L'analyse sociologique des organisations**. Paris: Groupe de Recherche pour l'Éducation et la Prospective, 1988.
- GUIMARÃES FILHO, C. **Pesquisa e desenvolvimento: subsídios para o desenvolvimento da agricultura familiar brasileira**. Brasília: EMBRAPA-SPI, 1998 40p. (Agricultura Familiar, v.1).
- JUNQUEIRA, N.T. **Aprimoramento do sistema de produção de maracujá no Cerrado**. Planaltina: Embrapa Cerrados, 1997. Projeto 05.098.057.
- KOTTER, H.R. **Some observations on the basic principles and general strategy underlying integrated development**. **Monthly Bull. Econ. Stat.**, v.23, n.44, 1974.

- MAGALHÃES, R.; BITTENCOURT, G. Projeto alternativo de desenvolvimento rural. In: CONTAG. **Desenvolvimento local sustentável baseado na agricultura familiar**. Brasília, 1997. p.6-21.
- MARX, K. O capital. Rio de Janeiro: Ed.Guanabara, 1982. p.61-62.
- PAIVA, P.M. Mineiros criam pólo de fruticultura: plantio de 100 ha de maracujá viabiliza fabricação de suco. **Gazeta Mercantil**, 23 ago. 1999. p.22.
- SPERRY, S. A patologia social das organizações dos pequenos produtores rurais. In. SPERRY, S., org. **Organização dos produtores**. Brasília: Embrapa Comunicação para Transferência de Tecnologia, 1999. p.145-166. (Agricultura Familiar, 4).
- VILELA, S.L. Limites e possibilidades da agricultura familiar ante a globalização. In: SILVEIRA, M.A.; VILELA, S.L. **Globalização e sustentabilidade da agricultura**. Jaguariúna: Embrapa Meio Ambiente, 1998. p.65-89.
- WEITZ, R. **Desarrollo rural integrado**. Rehovot: Centro de Estudios Integrados Urbano Rurales, 1981.
- WEITZ, R.; APPLEBAUM, L. **Uma nova estratégia de desenvolvimento rural**. Fortaleza: Banco Nordeste do Brasil, 1978.
- WORLD BANK. **The assault on world poverty: problems of rural development, education and health**. London, 1975.
- YUDELMAN, M. **The role of agriculture in integrated rural development projects: the experience of World Bank**. Nairobi: International Conference of Agricultural Economists, 15, 1976.