

JUNY VALÉRIA GONÇALVES DE ASSIS RIBEIRO

**ESTRATÉGIAS DE GERAÇÃO DE RENDA, SEGUNDO AS FASES DO  
CICLO DE VIDA FAMILIAR E TIPO DE ATIVIDADE AGRÍCOLA: UM  
ESTUDO EM PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS, VIÇOSA-MG**

Tese apresentada à Universidade Federal de Viçosa, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Economia Doméstica, para a obtenção do título de *Magister Scientiae*.

VIÇOSA  
MINAS GERAIS - BRASIL  
2001

JUNY VALÉRIA GONÇALVES DE ASSIS RIBEIRO

**ESTRATÉGIAS DE GERAÇÃO DE RENDA, SEGUNDO AS FASES DO  
CICLO DE VIDA FAMILIAR E TIPO DE ATIVIDADE AGRÍCOLA: UM  
ESTUDO EM PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS, VIÇOSA-MG**

Tese apresentada à Universidade Federal de Viçosa, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Economia Doméstica, para a obtenção do título de *Magister Scientiae*.

APROVADA: 6 de junho de 2001.

---

Prof. João Eustáquio de Lima  
(Conselheiro)

---

Prof<sup>a</sup> Maria das Dôres S de Loreto  
(Conselheira)

---

Prof<sup>a</sup> Neuza Maria da Silva

---

Prof<sup>a</sup> Sônia Coelho de Alvarenga

---

Prof<sup>a</sup> Nerina Aires Coelho Marques  
(Orientadora)

A Deus, meus filhos, meu marido, meus pais, avós, tios, primos, irmãos, cunhados e sobrinhos, que me deram força e apoio nessa jornada, sem os quais não teria conseguido, e aos quais amo muito.

## AGRADECIMENTOS

A Deus, acima de tudo.

A Nerina Aires Coelho Marques, professora e principalmente amiga, pelas orientações seguras e preciosas, e pela dedicação desde o início do trabalho.

À professora Maria das Dôres Saraiva de Loreto, pelos conselhos e sugestões enriquecedores.

Ao professor João Eustáquio de Lima, pelas sugestões valiosas e oportunas.

À Universidade Federal de Viçosa e ao Departamento de Economia Doméstica, que me deram a oportunidade de realizar este trabalho.

À Coordenadoria de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela concessão da bolsa de estudo.

À Aloísia, sempre prestativa e eficiente em todas as horas.

À Maria Helena e Efigênia, sempre com um sorriso acolhedor e uma palavra de incentivo.

Aos meus filhos Raul Francisco, Ana Laura e Pedro Arthur, razão de minha existência, a quem amo verdadeiramente.

Ao meu marido Jânio pelo incentivo.

Às colegas do Mestrado Kátia, Francisca, Rosilene, Rita, Áurea, Luciana e especialmente à Alessandra, pela amizade e constante presença durante o curso.

Às colegas e amigas da Sala de Pesquisa do Departamento de Economia Doméstica, especialmente à Deyse, Elaine, Clenise, Darciley e Socorro pelo carinho e dedicação com que cuidaram de minha filha enquanto eu assistia às aulas.

Aos meus tios Totinho e Maria de Lourdes, à minha avó Ercília, aos meus primos Marcos, Elias e Rosana pela dedicação e atenção com que cuidaram de meus filhos, sempre que precisei.

Ao meu tio Totinho e ao primo Marcos pela valiosa ajuda, me acompanhando na coleta de dados.

Enfim, a todos que direta ou indiretamente colaboraram para que esse trabalho fosse realizado.

## **BIOGRAFIA**

Juny Valéria Gonçalves de Assis Ribeiro, filha de Francisco de Assis Carvalho e Sílvia Gonçalves de Assis, nasceu em 7 de fevereiro de 1967, em Pedra do Anta, Minas Gerais.

Durante o curso de graduação, no período de março de 1990 a fevereiro de 1991 foi bolsista de Iniciação Científica do CNPq, no Departamento de Economia Doméstica da Universidade Federal de Viçosa, Minas Gerais.

Em janeiro de 1993, concluiu o Curso de Licenciatura e Bacharelado em Economia Doméstica na Universidade Federal de Viçosa.

De fevereiro de 1993 a fevereiro de 1995, foi gerente do Serviço de Alimentação da Construtora Góes Cohabita, em Jaíba, Minas Gerais.

De agosto de 1996 a novembro de 1997, foi Bolsista de Aperfeiçoamento da FAPEMIG, no Departamento de Economia Doméstica da Universidade Federal de Viçosa, Minas Gerais.

Em março de 1998, iniciou o Programa de Pós-Graduação em Economia Doméstica, em nível de Mestrado, na área de Economia Familiar no Departamento de Economia Doméstica da Universidade Federal de Viçosa, Minas Gerais.

## ÍNDICE

	PÁGINA
RESUMO .....	viii
ABSTRACT .....	x
1. INTRODUÇÃO .....	01
1.1. O problema e sua importância .....	02
1.2. Objetivos .....	10
1.2.1. Geral .....	10
1.2.2. Específicos .....	10
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA .....	11
3. METODOLOGIA .....	21
3.1. Área de estudo .....	21
3.2. População e amostra .....	22
3.3. Forma de coleta dos dados .....	25
3.4. Descrição e operacionalização das variáveis .....	26
3.4.1. Características pessoais e familiares dos proprietários ...	26
3.4.2. Caracterização das propriedades agrícolas .....	27
3.4.3. Identificação das estratégias .....	28
3.5. Procedimentos Analíticos .....	29

4- RESULTADOS E DISCUSSÃO .....	30
4.1- Perfil pessoal e familiar dos proprietários .....	30
4.2. Composição das unidades familiares .....	34
4.3. Caracterização dos tipos de famílias .....	36
4.4- Caracterização das propriedades agrícolas .....	36
4.4.1. Características físicas, produtivas e econômicas da propriedade .....	36
4.4.2. <i>Habitat</i> das propriedades .....	37
4.4.3- Formas de exploração da Terra .....	42
4.4.4. Condições do rendimento econômico das propriedades	44
4.5. Estratégias de geração de renda .....	48
4.5.1. Caracterização das estratégias de geração de renda .....	50
4.5.1.1. Identificação das estratégias .....	50
4.5.1.2. Periodicidade das estratégias .....	53
4.5.1.3. Associação entre as fases do ciclo de vida familiar e as estratégias adotadas pelas famílias .....	53
4.5.1.4. Associação entre tipos de exploração e estratégias adotadas .....	54
5. RESUMO E CONCLUSÕES .....	57
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	63

## RESUMO

RIBEIRO, Juny Valéria Gonçalves de Assis, MS., Universidade Federal de Viçosa, junho de 2001. **Estratégias de geração de renda, segundo as fases do ciclo de vida familiar e tipo de atividade agrícola: um estudo em pequenas propriedades rurais, Viçosa-MG.** Orientadora: Nerina Aires Coelho Marques, Conselheiros: João Eustáquio de Lima e Maria das Dôres Saraiva de Loreto.

O conhecimento das estratégias que as famílias rurais que sobrevivem da agricultura familiar desenvolvem para gerar ou aumentar suas fontes de renda, de forma a prover um rendimento mensal que atenda às suas necessidades mais prementes, pode servir de subsídio para as entidades e os profissionais que trabalham e, ou dão assistência a tais famílias. Neste sentido, procurou-se com esta pesquisa identificar e analisar as principais estratégias desenvolvidas por unidades domésticas de pequenas propriedades rurais de sobrevivência do município de Viçosa-M.G., segundo o perfil do produtor, as características das propriedades e a fase do ciclo de vida dessas famílias. Foram analisados os aspectos referentes ao perfil pessoal e familiar dos pequenos produtores; as características das propriedades, abordando suas formas de exploração e as condições de seus rendimentos; a caracterização das principais estratégias de geração de renda, a partir de sua identificação; sua periodicidade, bem como seu padrão, em função da fase do ciclo de vida familiar e do tipo de exploração das propriedades. Para isto, os dados foram coletados junto aos produtores rurais, em suas propriedades, utilizando os procedimentos estatísticos de frequência, média e frequência cruzadas. Os resultados mostram que as estratégias eram de suma importância para a sobrevivência familiar e a manutenção das propriedades, e que elas envolviam a participação de todos os membros familiares. As famílias, predominantemente nucleares, de tamanho reduzido, encontravam-se na fase de dispersão do ciclo de vida, com a maioria dos proprietários com idade acima de 50 anos, de baixo nível de escolaridade. Do ponto de vista estatístico, pôde-se observar que certos tipos de estratégias, como a aposentadoria (renda não-agrícola), estavam mais associados à fase de dispersão do

ciclo de vida, e a indústria caseira e renda não-agrícola e a parceria, à fase de formação, enquanto na fase intermediária as estratégias mais representativas foram a renda não-agrícola (especialmente aluguel de imóvel na cidade), realizada junto em parceria, e o reaproveitamento de subprodutos. Em relação ao tipo de exploração da propriedade, os dados mostraram que a indústria caseira, e a renda não-agrícola foram as que predominaram entre os cafeicultores; entre os bovinocultores predominou a estratégia das rendas não-agrícolas, o que também ocorreu com os produtores de milho. Torna-se imprescindível que as autoridades competentes incentivem e adotem políticas dirigidas a essa população, para que ela possa melhorar suas condições de vida e se manter no campo, evitando o êxodo rural.

## ABSTRACT

RIBEIRO, Juny Valéria Gonçalves de Assis, M.S., Universidade Federal de Viçosa, June, 2001. **Income generation strategies developed by small rural household producers in Viçosa-MG, according to the main stages in the family life cycle in three different types of agriculture activities: a study in small rural households.** Adviser: Nerina Aires Coelho Marques. Committee Members: João Eustáquio de Lima and Maria das Dôres Saraiva de Loreto.

The scarcity of cash in subsistence agriculture is a serious problem that most families face every where. The main objective in this research was to study income generation strategies adopted by small household producers in the rural area of Viçosa County, Minas Gerais according the main stages in the family life cycle. It was assumed that small rural household in subsistence agriculture would develop different strategies in order to obtain cash to pay for those family daily needs to which the income generated by the regular farming activities fall behind. It was also assumed that these family strategies would differ according the stages of their life cycle as well as the main types of agriculture activities in which the families are engaged. The sample comprised 45 independent households living in the rural area of the county of Viçosa, MG whose major crops were coffee beans, corn and cattle raising. Participants were selected according the snowball sampling procedure. Data were collected by personal interview following a schedule designed and tested for that purpose. The characterization of the family and farm participants were drawn from variables such as: age, level of education, number of children residing in the household, occupation on and off farm, main types of crops, sources and amount of income, and the strategies themselves. Information, also, were gathered about community facilities and public utilities related to quality of life such as: school, health center, roads, energy, running water, public transportation, post office. Data were analyzed by frequencies and cross tabulation. The results showed that all families has developed some strategies to raise extra cash and that that the money obtained is essential not only to pay for families needs but also to maintain the

property itself. All family members participated in the agriculture activities. The majority of the household visited were comprised by small nuclear family, with the couple aged above 50 years old within the last stage of their family life cycle with most children gone married, some of them still living in their parent's land but in their own houses. They had low level of education but all of their children were going to school. The cross tabulation showed that some non-agriculture sources of income were more commonly found among families in their later stage of life cycle. While families in the first stage of their life cycle seemed to be more engaged in income generation activities such as home industry and others obtained off farm combined with "parceria" in their neighborhood. The families who were in the intermediate stage were also dependent on the income generated outside the property like renting as well as on some home production. In regard to the strategies most developed when considering the main agriculture activities the data showed a predominance of home production activities among the coffee growers in many cases combined with no farming income. In farms where cattle raising and corn crops were the main products the households were mostly engaged in activities to generate income performing tasks not exactly related to agriculture. The data reveal that households in subsistence agriculture have long been confronted with shortage of resources both inside and outside their properties and that much effort must be placed to find means to support them in carry on their work which is also an important mode of living in our society in helping to relieve migration to the metropolitan areas of the country.

## 1- INTRODUÇÃO

Esta pesquisa constituiu um estudo exploratório, visando identificar e analisar as estratégias de geração de renda adotadas em algumas unidades domésticas de pequenas propriedades rurais do município de Viçosa-MG.

Na exploração agrícola familiar, uma situação que preocupa tanto o proprietário quanto o meeiro é a falta de um fluxo de renda monetária mensal, mais ou menos fixa e contínua, pois os produtos agrícolas têm a época determinada para sua safra, que, por sua vez, também depende das condições climáticas, isto é, de sol e de chuva na época e na quantidade que a plantação necessita para completar seu ciclo (nascer, florescer e ser colhida). Além disto, boa parte ou todo o dinheiro obtido com a venda dos produtos colhidos precisa ser usado para pagar os custos de sua produção (mão-de-obra, sementes e outros insumos) e no preparo da terra para a safra seguinte. Essa situação leva a família a desenvolver estratégias para conseguir uma renda mensal que atenda às necessidades mais prementes do grupo familiar, ou de algum de seus membros em situação especial.

Diante dessa situação, surgiu o interesse de identificar e analisar quantas, quais e como são desenvolvidas essas estratégias familiares de geração de renda em dinheiro e, ou em espécie. Como as famílias passam por diferentes fases ao longo de suas vidas, as estratégias, possivelmente, variam de acordo com essas fases e, também, com o tipo de exploração principal da propriedade.

Para este estudo, foram selecionadas propriedades que tinham como atividades principais uma cultura temporária, o milho; uma cultura permanente, o café, com safra anual; bem como a bovinocultura, especialmente a de leite, com fluxo contínuo de produção e renda. Esta seleção foi baseada nos dados do CENSO AGROPECUÁRIO DE MINAS GERAIS (1995/96), que mostraram ser estes os tipos de exploração mais representativos do município de Viçosa, tanto em relação à área ocupada quanto à ocupação da mão-de-obra, na época da coleta de dados.

Assim, os principais objetivos desta pesquisa foram identificar e analisar as estratégias de geração de renda adotadas em unidades domésticas de pequenas propriedades rurais de subsistência do município de Viçosa-MG, considerando se os possíveis padrões nos tipos de estratégias adotadas variavam em função da fase do ciclo de vida familiar e do tipo de exploração principal da propriedade. Tal estudo visou subsidiar a instrumentalização das instituições que trabalham com essas unidades domésticas, na busca de retornos mais compatíveis com o esforço e o tempo despendidos para sua realização, com vistas a uma melhor compreensão da manutenção e, ou reprodução destas famílias.

### 1.1. O problema e sua importância

Grande parte da produção dos alimentos consumidos pela população brasileira provém da agricultura familiar. Neste tipo de agricultura, todos os membros da família, homens e mulheres, sejam eles crianças, jovens ou adultos, realizam atividades ligadas à exploração principal ou às estratégias, em maior ou menor grau de intensidade, de modo a contribuir para a manutenção e reprodução do grupo familiar e para exploração de suas terras. Essas pessoas unem seus esforços em prol do bem-estar e de melhores condições de vida para todo o grupo familiar. Essa população, geralmente, trabalha em pequenas áreas nas quais vivem o proprietário e sua família, e das quais retiram seu sustento próprio, mantém e

procuram ampliar ou mesmo fazer melhorias em suas propriedades, para, conseqüentemente, melhorar suas condições de vida.

A pequena exploração familiar, além de ser importante para a economia das famílias, do município e do País, é uma forma de manter a população ocupada no campo; evitando, assim, o êxodo rural e o conseqüente inchaço das cidades. Para que isso aconteça, é necessário que ela tenha disponibilidade, na sua comunidade ou nas proximidades, de uma infra-estrutura básica, isto é, que tenha assistência médica e odontológica próxima e eficiente, escola para as crianças, eletrificação da propriedade, estradas bem conservadas, transporte coletivo, entre outras.

Observa-se uma escassez de pesquisas que abordam a associação entre as fases do ciclo de vida e as necessidades familiares. A cada fase que atravessam, desde o nascimento do primeiro filho até o casamento ou a saída do último, as famílias passam por fases diferentes, que vão trazendo modificações de várias naturezas nas funções, nas atividades, nos papéis, nas demandas e na disponibilidade de recursos. Sendo assim, cada fase tem suas necessidades características, que envolvem esforço de uma ou mais pessoas para serem satisfeitas. Surge, então, a questão: como as famílias conseguem, nas diferentes fases do seu ciclo de vida, recursos para satisfazer as suas necessidades, notadamente nos primeiros anos, quando o casal, em plena fase reprodutiva, possui filhos pequenos, sem condições de trabalhar, e mais tarde, quando o casal já está mais velho, sem forças para trabalhar, e os filhos já não estão mais no domicílio paterno?

Além disso, sabe-se que grande parte da população brasileira é carente de assistência em boa parte de suas necessidades básicas, como saúde, educação, condições de trabalho, entre outras. Nos casos estudados, a população era composta basicamente de pessoas semi-analfabetas; constituindo, portanto, mão-de-obra não-qualificada, e com dificuldades inclusive para adoção de novas tecnologias que pudessem aumentar a produtividade de suas terras.

Com baixos rendimentos monetários e sem renda mensal fixa; tal população certamente carece de maior assistência de profissionais e técnicos como os de Economia Doméstica para atuar junto a ela, promovendo cursos de produção caseira para fins comerciais, bem como orientação sobre higiene, vestuário, puericultura e também métodos de plantio e cuidados eficientes com a plantação, visando o melhor aproveitamento da área existente em cada propriedade; enfim, fornecendo conhecimentos em todas as áreas do cotidiano que possam melhorar as suas condições.

A falta de dinheiro à mão, normalmente verificada nas pequenas propriedades rurais, motivou a realização deste trabalho, no sentido de tentar analisar como algumas unidades domésticas desenvolvem estratégias de geração de renda, criando suas próprias formas de troca, isto é, produzindo bens e serviços que possam ser rapidamente transformados em dinheiro, com vistas a atender tanto às exigências do processo produtivo, quanto às necessidades cotidianas do grupo familiar, em função da fase do seu ciclo de vida.

Neste estudo, foram consideradas três fases do ciclo de vida familiar: a fase de formação ou constituição da família, quando o casal se encontra jovem, com os filhos ainda pequenos, e na qual se pressupõe que a mão-de-obra familiar seja escassa e que o casal tenha mais gastos com os filhos e, portanto, precisa, de mais fontes de renda; a fase denominada de intermediária ou de maturação, caracterizada pela presença de filhos pequenos, mas também de adolescentes, que já podem assumir alguma responsabilidade nas atividades produtivas da propriedade, sendo uma época em que a família pode contar com a participação de um número maior de membros para trabalhar, o que evidencia que esta seja uma boa época para se adotar um maior número de estratégias; e a outra fase, chamada de dispersão, na qual os filhos já estão todos adultos e a maioria já está casada ou fora do domicílio paterno; tendo, também, uma escassez em número de pessoas para trabalhar, além do fato de o proprietário estar mais velho, com menos força e

disposição para trabalhar, apesar de se supor que nessa época, alguns deles já estejam aposentados.

Outro aspecto considerado no contexto da realidade das pequenas propriedades rurais, notadamente na agricultura familiar, é que esse tipo de exploração agrícola é quase insustentável economicamente, devido a vários fatores, tais como: baixo uso de tecnologia; pouco incentivo na forma de crédito facilitado e juros baixos; escassez de mão-de-obra no campo; dificuldade de comercialização da produção; deficiência de infra-estrutura básica, como escolas, energia elétrica e estradas, além da competição com produtos provenientes de produção comercial já existente e estruturada. A renda obtida com a comercialização da produção agrícola, geralmente, é reinvestida na propriedade, tanto no preparo do solo, como na compra de sementes e de outros insumos para o plantio, visando uma maior produtividade, como também para pagar mão-de-obra; com isto, pouco “sobra” para atender às necessidades pessoais dos membros da unidade doméstica. Em outras palavras, a satisfação dessas necessidades tem que ser obtida, na melhor das hipóteses, com o dinheiro que resta depois de serem efetuados todos os pagamentos relativos ao custo da produção e depois de terem sido quitados os compromissos e feitos os investimentos, quando e se resta algum dinheiro.

Neste contexto, os membros da unidade doméstica precisam buscar soluções alternativas de produção para incrementar os recursos financeiros necessários à satisfação de certas necessidades cotidianas do grupo familiar, para as quais a renda da propriedade é insuficiente. Essas alternativas de produção e o atendimento das demandas familiares, além de recursos e insumos disponíveis ou não na propriedade, exigem tempo e esforço de uma ou mais pessoas. Sendo assim, a decisão sobre o que, quem, quando, como e onde acaba por envolver, na maior parte dos casos, todo o grupo familiar.

Para aumentar a renda da propriedade e da unidade doméstica, uma estratégia utilizada é a prática da associação de atividades agrícolas e não-agrícolas

por um mesmo produtor. Essa situação vem sendo registrada em diferentes contextos históricos e sociais. Segundo (1996), na décadas de 60 surgiu a noção de dupla atividade para caracterizar e designar as populações de pequenos proprietários de regiões desfavorecidas da França, que exerciam atividades complementares de natureza não-agrícola; o que, nos anos 60 e 70, foi chamado de “agricultura de tempo parcial”. Nos anos 80 essa expressão foi sendo pouco a pouco pelo termo “pluriatividade”.

GRAZIANO DA SILVA (1997:43) inseriu, no Brasil, os estudos da pluriatividade no contexto da formação do que ele denomina “novo rural brasileiro”. Nas abordagens do autor, pode-se observar que o tema ganha dimensões em relação ao que é rural e o que é urbano, quando ele afirma que “o meio rural brasileiro se urbanizou nas duas últimas décadas, como resultado do processo de industrialização da agricultura, de um lado, e, de outro, pelo transbordamento do mundo urbano naquele espaço que tradicionalmente era definido como rural”. A análise desse duplo processo de transformação levou o autor a concluir que o meio rural brasileiro já não pode mais ser visto apenas como um conjunto de atividades agropecuárias e agroindustriais, pois ganhou novas funções. Reconhece a existência de um novo ator social, as famílias pluriativas, que combinam atividades agrícolas e não-agrícolas na ocupação de seus membros, dentro e fora do estabelecimento, tanto nos ramos urbano e industrial tradicionais, como nas novas atividades que vêm se desenvolvendo no meio rural, como moradia, turismo, conservação da natureza, lazer e prestação de serviços pessoais. Entretanto, a questão da pluriatividade não é vista apenas como a associação de atividades agrícolas e não-agrícolas por um mesmo produtor rural, uma vez que as análises compreendem, além do produtor rural pluriativo, as população rural com emprego no meio urbano, e a população urbana com emprego no meio rural.

A diversificação da produção é um modo de exploração da terra muito utilizado por produtores na agricultura familiar, como forma de aumentar suas fontes de renda e aumentar a produtividade da terra. FERREIRA (1998) relatou a

experiência de uma família no meio rural de Uberlândia-MG que possui uma propriedade de 32,5 ha, na qual a atividade principal é a olericultura, mas que também explora comercialmente fruticultura, o leite (para produzir queijos), a madeira e o aluguel de máquinas agrícolas; e ainda produz café, arroz, feijão e milho para o próprio consumo, utilizando exclusivamente mão-de-obra familiar. O proprietário afirma que é essa diversidade que possibilita uma boa renda para todos e um projeto de crescimento, que inclui a compra de novas áreas de produção. Um fator considerado importante nessa produção é a assistência constante do técnico da EMATER/MG, que o orienta desde a pesquisa de mercado até a forma correta de plantar, colher, armazenar e transportar, garantindo a produtividade e evitando o desperdício.

BRUMER et al. (1993), estudando o desenvolvimento da exploração familiar em três regiões diferentes no Brasil (Paraíba, São Paulo e Rio Grande do Sul), também reconhecem que a população residente no campo não constitui uma comunidade rural, no sentido antropológico do termo, e sim a associação do meio rural com o núcleo urbano que a integra. Verificaram ainda que, freqüentemente, as pequenas cidades, que se multiplicam por todo o País, não distinguem claramente seu meio rural, não preenchendo somente funções urbanas, mas também outras funções tipicamente rurais. A cidade, ou a sede do município, abriga os serviços administrativos e burocráticos relativos ao exercício dos direitos e deveres dos cidadãos, integrando também a sociedade rural, pois é na cidade que acontecem as festas e os eventos de maior impacto social. Em algumas circunstâncias, boa parte dos próprios agricultores e trabalhadores rurais mora nos centros urbanos. Os autores acrescentam ainda que, apesar de a exploração familiar ter passado por profundas transformações nas últimas décadas, ela foi bastante afetada pelo caráter “conservador” da modernização agrícola, que foi discriminatório, parcial e incompleto. Neste processo, uma importante parcela da “pequena produção” foi excluída, conservando muitas de suas características tradicionais, como: a dependência em relação à grande propriedade, a precariedade

do acesso aos meios de trabalho, a pobreza dos agricultores e sua extrema mobilidade espacial.

Diante deste contexto surgem alguns questionamentos: a) existiria um padrão identificável das estratégias utilizadas pelas famílias ocupadas na pequena produção em relação aos principais tipos de exploração da terra no município de Viçosa, para obtenção ou aumento de renda?; e b) essas estratégias têm alguma relação com as diferentes fases do ciclo de vida que a família atravessa ao longo do tempo?

No que se refere a esse processo decisório, DANES e RETTIG (1993) consideraram que a década de 80 foi muito estressante para as famílias rurais norte-americanas, devido a situações relacionadas ao aumento nos custos de produção e ao declínio nos lucros. O clima econômico mundial daquela época, permeado por crise econômica e recessão em alguns países, aumentou as dificuldades na manutenção dos negócios rurais, o que se refletiu, de certa maneira, na situação vivenciada pelas famílias brasileiras que dependiam da agricultura. Como a maioria das famílias tem suas propriedades não só como fonte de renda, mas também como um valor e uma forma de viver, a inadimplência e o medo de perder a terra, os equipamentos, as edificações e as casas têm feito com que essas famílias sejam mais cuidadosas nas tomadas de decisão, de modo a evitar os riscos e viver situações estressantes.

Historicamente, o controle do dinheiro proveniente das atividades de exploração agrícola, em geral, tem sido exercido pelo chefe da família. A esse respeito, ZELIZER (1994) apresentou relatos de queixas das esposas de agricultores americanos, no início do século XX, segundo os quais, embora elas também trabalhassem e produzissem, quando o marido precisava comprar um arado, por exemplo, ele não pensaria em consultar sua esposa sobre tal decisão, ao passo que se ela precisasse comprar qualquer coisa para a casa ou para a família com o dinheiro ganho na comercialização da sua produção poderia ouvir do marido que eles não tinham dinheiro. Assim sendo, essas mulheres se engajavam

em produções diversas como uma das estratégias para obtenção de renda. Na agricultura familiar brasileira, a situação não é diferente.

Com o baixo retorno econômico das atividades agrícolas na pequena produção e a falta de autonomia da mulher nas decisões sobre a utilização da renda obtida com a comercialização da produção agrícola, tem restado a ela a iniciativa de desenvolver estratégias no sentido de conseguir os recursos para a satisfação das necessidades diárias, como a saúde, o vestuário, a educação, a compra de eletrodomésticos e outros, além de tentar aumentar a renda familiar, em moeda ou em espécie. CEBOTAREV (1995) ressaltou, ainda, que as mulheres suprem as necessidades diárias e os cuidados com a família, produzindo dinheiro quando os homens estão desempregados ou ausentes e, até mesmo, cultivando hortas e criando animais para a alimentação da família.

EVERS et al. (1984), analisando a produção e a reprodução de subsistência em uma economia capitalista, consideraram que muitas atividades na esfera da reprodução são efetuadas por trabalho não-pago, uma vez que muitos produtos são usados e não entram no mercado. Sendo assim, grande parte do processo de reprodução não entra nas estatísticas, no planejamento e nas preocupações do governo; parece não existir oficialmente.

O padrão direto de produção-consumo, geralmente, é referido como típico de uma economia de subsistência. No setor rural, esse padrão é considerado uma importante forma de produção. Tal fato também, ocorre com o trabalho familiar não-pago; realizado principalmente por mulheres, o qual é freqüentemente visto pelos economistas e pelo governo como “improdutivo,” porque nenhum produto entra no mercado e nenhuma renda é gerada. Conseqüentemente, segundo EVERS et al. (1984), essa é uma área indefinida da economia de qualquer sociedade, que se encontra isenta de políticas governamentais designadas para estimular o desenvolvimento econômico.

Em suma, os objetivos deste estudo foram identificar e analisar as principais estratégias de geração de renda adotadas em pequenas propriedades rurais do

município de Viçosa, levando em conta as fases do ciclo de vida familiar e o tipo de exploração dessas propriedades, destacando como a realização dessas estratégias influenciava a melhoria da qualidade de vida dessa população.

## **1.2- Objetivos:**

### **1.2.1- Gerais**

◆ Identificar e analisar as estratégias de geração de renda adotadas em unidades domésticas de pequenas propriedades rurais de subsistência do município de Viçosa-MG, levando em conta o perfil pessoal e familiar dos proprietários, as características das propriedades agrícolas, a fase do ciclo de vida familiar e as formas de exploração.

### **1.2.2-- Específicos**

- ◆ Delinear o perfil pessoal e familiar das unidades domésticas.
- ◆ Caracterizar a propriedade agrícola em termos físicos, produtivos e econômicos.
- ◆ Descrever e discutir as diferentes estratégias de geração de renda adotadas segundo a fase do ciclo de vida familiar, verificando, inclusive, se estas são eventuais ou recorrentes.
- ◆ Identificar e analisar os possíveis padrões observados nos tipos de estratégias adotadas em função da fase do ciclo de vida familiar e do tipo de exploração principal da propriedade.

## 2- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Estudiosos e pesquisadores da agricultura familiar, como GUANZIROLI et al. (1994) e VEIGA (1996), consideram que, à medida que ela tiver o mesmo tipo de apoio dado à agricultura dos grandes produtores comerciais, com certeza, o seu desenvolvimento trará muitos benefícios para a sociedade brasileira. Eles afirmam também que a agricultura familiar não baseada na monocultura degrada menos o meio ambiente, pois o pequeno agricultor vive em maior integração com sua terra, portanto, respeita mais o seu ciclo produtivo, por ser mais versátil e maleável em suas decisões sobre o uso da terra.

Segundo HALAMSKA (1998:233), *“um produtor agrícola familiar é aquele que exerce uma atividade produtiva numa unidade de produção agrícola familiar, isto é, numa unidade de produção na qual a propriedade e o trabalho estão estreitamente ligados à família”*. Essas unidades familiares agrícolas produtivas são bastante diversificadas entre si, devido aos diferentes modelos de referência elementares e aos contextos socioeconômicos variados, que incluem as condições naturais e a história de sua evolução. No entanto, existem também fatores de homogeneização, como a especificidade produtiva dos trabalhos agrícolas, sua união com a natureza, sua dependência em relação ao clima e ao tempo, ou a monotonia dos ciclos de trabalho cotidianos, semanais e anuais. A autora considera também que os objetivos da agricultura familiar são maximizar o

lucro e otimizar os resultados em relação aos recursos da unidade doméstica; porém uma unidade doméstica de produção agrícola não funciona como qualquer empresa. A maximização do lucro é importante, mas não é o único princípio que rege o seu funcionamento. A prosperidade e o trabalho, que pertencem à família, determinam seu caráter particular em relação aos outros sujeitos econômicos e uma certa homogeneidade das unidades de produção agrícola.

LAMARCHE (1993) considerou como ponto de partida para qualquer estudo ou pesquisa sobre a agricultura a constatação em comum de que, independentemente dos sistemas sociopolíticos, as formações sociais ou as evoluções históricas, em todos os países onde um mercado organiza as trocas, a produção agrícola é sempre, em maior ou menor grau, assegurada por explorações familiares, embora haja uma grande diversidade de situações: em alguns lugares é a ponta de lança da agricultura e sua integração na economia de mercado, em outros permanece arcaica e fundada sobre a economia de subsistência; em alguns ela é mantida e reconhecida como a única forma social de produção capaz de satisfazer as necessidades essenciais da sociedade como um todo; em outros, ao contrário, é excluída de todo desenvolvimento, sendo desacreditada e até mesmo eliminada. Para o autor, essas situações particulares, vinculadas a histórias e a contextos socioeconômicos e políticos diferentes, revelam a enorme capacidade de adaptação da exploração familiar.

Para o autor, o exercício da exploração agrícola familiar deve ser analisado dentro da dinâmica da sociedade em que está inserida, sendo cada tomada de decisão o resultado de duas forças, ou seja, de um lado o peso do passado e da tradição, e do outro a atração pela materialização de um modelo ideal. Tal modelo pode se concretizar tanto por intermédio do modelo familiar, caracterizado pela exploração cuja finalidade é a reprodução familiar, quanto pelo modelo de empreendimento familiar, que tem como objetivo uma produção organizada, com base no trabalho assalariado, destinada ao mercado e que pressupõe a obtenção de um ganho máximo.

Ainda que a exploração agrícola familiar, tal como concebida por LAMARCHE (1993), corresponda a uma unidade de produção agrícola na qual propriedade e trabalho estejam intimamente ligados à família, nem sempre seus rendimentos são suficientes para satisfazer todas as necessidades cotidianas da mesma. Com isto, a família que depende exclusivamente da exploração agrícola precisa lançar mão de estratégias alternativas para produzir ou complementar sua renda. Essas estratégias são as respostas que as famílias dão aos seus problemas de sobrevivência, procurando assegurar a sua própria reprodução, bem como a exploração agrícola, por meio do trabalho familiar, ou seja, de forma simplificada “poder-se-ia dizer que o grande desafio dos agricultores brasileiros consiste em garantir um espaço aos numerosos” herdeiros, “um lugar de trabalho (muitas vezes a própria exploração familiar), sem que isso se torne técnica e economicamente inviável” (BRUMER et al., 1993: 205).

Para este estudo, foram consideradas como estratégias de geração de renda todas as atividades produtivas realizadas por um membro ou por todo o grupo familiar, para complementar, aumentar ou gerar uma fonte extra de renda, e que não se caracterizassem como parte das atividades típicas/específicas da exploração principal da propriedade. Entende-se como exploração principal aquela atividade que era, segundo os entrevistados, a maior fonte de renda ou que ocupava a maior área produtiva da propriedade.

As estratégias poderiam ser desenvolvidas em caráter permanente ou recorrente. As estratégias permanentes eram aquelas que já faziam parte da rotina de atividades da propriedade, em períodos regulares do ano ou durante todos os dias do ano, como a criação de galinhas pelos produtores de milho, ou a produção de queijos pelos bovinocultores. As recorrentes, por sua vez, poderiam ser regulares ou eventuais. Nas primeiras, classificavam-se aquelas que faziam parte do planejamento das atividades periódicas da propriedade, isto é, aquelas que seguiam uma regra preestabelecida, tais como produções diversas, aproveitando produtos da safra. Nas segundas enquadravam-se aquelas que eram planejadas em

função de um acontecimento único previsto, como um casamento, um batizado ou a reforma da casa; ou aquelas em que a família precisava lançar mão em caso de imprevistos, como um acidente ou problemas de saúde.

Supunha-se que essas estratégias familiares pudessem incluir algumas das seguintes atividades: emprego fora da propriedade de um ou mais membros da unidade doméstica, em caráter permanente ou temporário; criação de animais de pequeno porte; produção de hortaliças e frutas; processamento ou conservação de alimentos de origem animal e, ou vegetal; atividade extrativista, especialmente a extração de madeira como o eucalipto; plantio de espécies florestais; artesanato; aluguel de máquinas ou equipamentos; arrendamento de terras, dentre outras.

Tendo em vista que as estratégias que se buscou identificar e analisar eram realizadas com o objetivo de aumentar os rendimentos monetários dessas unidades domésticas, este estudo incluiu, também, aspectos ligados à comercialização da produção doméstica, a partir de questões como: Quais eram os agentes envolvidos nesta comercialização? Onde essa comercialização ocorria? Seria possível identificar se a comercialização estava associada mais ao universo masculino do que ao feminino? Quem tinha autonomia na utilização dos recursos resultantes da comercialização?

Na produção que é realizada no âmbito doméstico, por membros da família, é muitas vezes difícil separar o que é produção do que é consumo, pois a unidade doméstica é caracterizada, nas análises macro e microeconômicas tradicionais, apenas como uma unidade de consumo do sistema econômico. Assim, a terra, o trabalho e o capital físico são empregados nos vários estágios de produção de mercado para fornecer bens e serviços para uso final pelas unidades domésticas (BEUTLER e OWENS, 1979). Ainda segundo os autores, a unidade doméstica passou a ser tratada como produtiva a partir do trabalho de Margareth Reid, datado

de 1934, que é considerado até os dias atuais como um clássico nesta área<sup>1</sup>, no qual ela definiu a produção doméstica como:

*“A produção doméstica engloba as atividades não remuneradas que poderiam ser substituídas por bens de mercado ou serviços remunerados se circunstâncias tais como renda, condições de mercado e inclinações pessoais permitissem que os serviços fossem delegados a alguma pessoa fora do grupo doméstico”*

Nessa definição, a autora distingue a produção na unidade doméstica de outros tipos de produção no lar e de mercado, nas quais os membros da unidade doméstica se envolvem ou se engajam. A produção no mercado tem valor de troca caracterizada por transações em dinheiro e, ou bens ou serviços. A produção na unidade doméstica é feita pelos e para os membros familiares e pode ser substituída pela produção de mercado, no sentido de que ela poderia (nessa concepção) ser delegada a um trabalhador pago. Tanto a produção de mercado quanto a da unidade doméstica incluem características de divisibilidade, uma vez que cada atividade pode ser delegada a um trabalhador pago e separada conceitualmente de consumo (BEUTLER e OWENS, 1979).

Na introdução do livro *Households - Estudos Comparativos e Históricos do Grupo Doméstico*, editado por NETTING et al. (1984) a partir das pesquisas apresentadas no simpósio promovido pela Fundação Wenner-Gren para Pesquisas Antropológicas, realizado em 1981, em Mt. Kisco, N.Y., USA, encontra-se um apanhado extenso de dados descritivos, de informações quantitativas e de fontes históricas. Nessas pesquisas foram feitas comparações controladas ou recenseamentos periódicos da mesma população, para demonstrar as maneiras pelas quais as unidades domésticas mudam, bem como, para procurar algumas razões dessas mudanças ou de estabilidade observadas. Afirmam ainda que antropólogos e historiadores sociais têm respondido positivamente à pergunta “a

---

<sup>1</sup> Para maiores informações, consultar o Volume 2, Número 3, 1996 do periódico “Feminist Economic”, uma Edição Especial em Honra de Margaret Reid, editado por Nancy Folbre e Michele Pujol.

unidade doméstica constitui uma unidade significativa na descrição, comparação e análise?” Como os próprios editores colocam, “Acreditamos que a unidade doméstica é suficientemente universal e reconhecível para ser utilizada em comparações interculturais”. Segundo estes, a unidade doméstica é uma organização que responde, de maneira sensível, às mudanças no meio ambiente, preservando ao mesmo tempo certas similaridades formais. Em suas análises, apontam dois traços característicos da unidade doméstica, que são: *income pooling* (construção de um fundo comum) e o compartilhamento de atividades. As unidades domésticas independentes são geralmente compostas de uma família nuclear, normalmente um casal e seus filhos. Os autores identificam algumas circunstâncias especiais que contribuem para haver mais de uma família nuclear em uma mesma unidade independente, como a residência pós-marital, na qual os filhos jovens casados vivem com seus pais. Também é comum que os pais de um dos cônjuges venham morar com o casal em algum momento da vida, mas raramente o fazem como chefe.

Comparando os termos “unidade doméstica” *versus* “família”, em busca de um arcabouço comum de discurso, NETTING et al. (1984: xx) formularam uma distinção entre os dois, afirmando: “Ao mesmo tempo em que famílias e unidades domésticas são culturalmente definidas, essas últimas referem-se a unidades de residências centradas em tarefas (*task oriented*) enquanto que o conceito de família é concebido como um grupamento de laços de parentesco sem, necessariamente, estar localizado espacialmente”.

Neste estudo, os termos família e unidade doméstica são usados concomitantemente, pois de acordo com BEUTLER e OWENS (1979) estão em conformidade com o conceito adotado pelas Conferências de *Lake Placid*, segundo o qual:

*“A família é uma unidade de intimidade, de pessoas interdependentes que interagem entre si, que compartilham alguns valores, objetivos, recursos,*

*responsabilidade nas decisões e têm um comprometimento uns com os outros em qualquer situação”.*

Em seus estudos, NETTING et al. (1984: 7) definiram produção como sendo toda atividade humana que obtém ou aumenta o valor dos recursos, e incluem o tipo de mão-de-obra estereotipada como não-produtiva. Para os autores, *“Não há dúvidas de que a organização da produção é afetada por normas, códigos culturais e divisão de trabalho.”*

Esta perspectiva implica que em qualquer tempo em uma sociedade as pessoas têm uma compreensão definitiva de que as atividades realizadas pela unidade doméstica são produtivas e de como a sua mão-de-obra desta deve ser mobilizada.

Buscando solucionar o problema da falta de recursos financeiros, o grupo familiar lança mão de estratégias, cujos tipos desenvolvidos são tão diversos quanto as necessidades que lhes dão origem, e os meios de que ele dispõe para satisfazê-las. Possivelmente variam também com o estágio do ciclo de vida em que se encontram. CEBOTAREV (1995) afirmou que à medida que as fases do ciclo de vida “desabrocham” surgem novas necessidades, demandas e oportunidades para os membros da família. O processo de socialização de novas gerações proporciona aos pais uma possibilidade de instituir certos valores e normas em sua prole, bem como mudar a si próprio com a influência de seus filhos. As famílias reúnem uma multiplicidade de experiências de vida, em que seus membros, devido ao gênero e à idade, experimentam a realidade da vida familiar de diferentes maneiras.

MONTALI (1990), estudando os diferentes arranjos familiares na reprodução social e buscando responder à indagação de como as famílias dos trabalhadores sobreviviam na região metropolitana de São Paulo, no começo dos anos 80, em uma conjuntura marcada pela recessão e pelo início da crise econômica que se abateu sobre o País a partir de 1981, privilegiou a abordagem das famílias via momentos do ciclo de vida familiar, entendendo-os como

diferentes etapas do desenvolvimento da família, ou seja, a constituição, a maturação e a velhice, que foram caracterizadas por meio de uma tipologia de família.

Os momentos da trajetória familiar configuram situações que cristalizam possibilidades diversas e arranjos familiares que incorporam de diferentes maneiras crianças, jovens, velhos, homens e mulheres para enfrentarem as barreiras de natureza objetiva e simbólica para inserção no mercado de trabalho, dentre outras especificidades. Além dos arranjos familiares possíveis, cada momento do ciclo de vida familiar é diferenciado pela condição de classe vivenciada e por projetos de vida específicos que resultam em práticas diversas para enfrentar as condições objetivas.

Para a construção dessa tipologia de família, os critérios básicos usados pela autora foram a idade do casal e a presença de filhos residentes. Portanto, a tipologia ficou assim construída: a) as famílias formadas por casais jovens (chefe e cônjuge), com idade até 34 anos, identificando a “fase de formação ou constituição,” apresentam uma alta proporção de filhos menores de dez anos e uma maior razão de dependência, o que indica que cada pessoa ocupada deve manter mais de uma pessoa, além de si próprio, sendo este um momento crítico da sobrevivência familiar, pois os filhos são ainda muito pequenos para assumir responsabilidades e a mãe possivelmente está ainda envolvida nos serviços domésticos e cuidados com os filhos, recaindo sobre o pai a responsabilidade de manter economicamente a família; b) quando a família está na “fase intermediária ou de maturação” do ciclo de vida, indicada por casais entre 35 e 49 anos, a situação é outra. Nesta fase, geralmente todos os filhos ainda convivem com os pais, mas já existem filhos com idade acima de 14 anos, que podem assumir alguma atividade produtiva, com maiores facilidades de entrada no mercado de trabalho, o que aumenta o esforço coletivo para a conquista de melhores condições de vida; e c) as famílias em que o casal já está em idade mais avançada, acima de 50 anos, estão na “fase de dispersão”, em que os filhos já estão adultos, e parte

deles fora da casa paterna, apesar de ser comum a presença de outros parentes, como filhos casados e netos. Nessa fase, os filhos estão todos ocupados, garantindo, junto com a aposentadoria ou o trabalho dos pais, condições de vida mais favoráveis.

Para este estudo, além de a idade do casal ser usada como referência, privilegiou-se mais a idade da mulher e dos filhos mais velho e mais novo para identificar as fases do ciclo de vida familiar dos produtores entrevistados, pois levou-se em consideração a fase reprodutiva da mulher, ou seja, a fase em que ela ainda pode ter filhos, pressupondo-se que esse critério poderia caracterizar melhor as fases do ciclo de vida do que a simples idade do casal, apesar de esta ser uma referência importante.

Estudos mostram que a população rural está envelhecendo, estando grande parte das famílias rurais na fase de dispersão de seu ciclo de vida, possivelmente porque os jovens estejam cada vez mais se dirigindo aos centros urbanos, procurando mais e melhores oportunidades de trabalho e educação. MARQUES et al. (1997), ao estudarem o trabalho feminino na pequena unidade de produção agrícola na microrregião de Viçosa, observaram que as atividades das mulheres vêm sendo reduzidas nos últimos anos, em volume e intensidade, possivelmente em decorrência da fase do ciclo de vida que estão vivendo ou por falta da mão-de-obra familiar. Os jovens que saem para estudar ou trabalhar, devido à insatisfação com o pouco retorno financeiro obtido nas atividades agrícolas, normalmente não voltam, pois a expectativa salarial no meio urbano é maior.

A dificuldade em conseguir recursos para comprar a terra e torná-la produtiva/rentável, e a fase do ciclo de vida (6 das 11 entrevistadas tinham idade entre 51 e 66 anos, enquanto a idade de 6 dos seus maridos era entre 53 e 73 anos), o que caracteriza tais famílias como pertencentes à fase de dispersão do ciclo de vida, é agravada pela escassez de incentivos financeiros, e acaba por reduzir as atividades e conseqüentemente a renda da família. Nesta fase, possivelmente a mão-de-obra familiar também já é escassa, pois geralmente os filhos já saíram de

casa para estudar ou trabalhar, ou se casaram, constituindo novas unidades de produção agrícola, ou eles migraram para a cidade à procura de melhores remunerações salariais e melhores perspectivas de progresso. Assim, o casal já mais velho, com sua unidade doméstica reduzida, encontra inúmeras dificuldades, até mesmo para manter sua propriedade.

Em 1980, a população do Estado de Minas Gerais era de 13.378.553 habitantes; destes, 8.982.134 tinham domicílios urbanos e 4.396.419 possuíam domicílio rural. Em 1991, a população aumentou para 15.743.152 habitantes, com 11.786.895 destes residindo nos centros urbanos e 3.956.259 domiciliados no meio rural. O município de Viçosa seguiu essa tendência, uma vez que em 1980 sua população total era de 38.655 habitantes, sendo 31.143 residiam na cidade e 7.512 no meio rural. Em 1991, a população aumentou para 51.640 habitantes, com 46.432 domiciliados no meio urbano e 5.208 habitantes no meio rural, ou seja, apesar de a população total ter aumentado, ela se concentrou na cidade, pois a população rural diminuiu mesmo em relação à de 1980, o que demonstra o esvaziamento do meio rural (CENSO DEMOGRÁFICO DE MINAS GERAIS).

Segundo ALVES (1993), a migração teve início em 1964, mas implantou-se de fato nos anos 70 e durou até meados de 1980, período em que a população cresceu rapidamente e passou a residir nas cidades. Foi na década de 70 que, pela primeira vez, a população rural decresceu em termos absolutos. O autor relatou que para resolver os problemas de escassez de trabalhadores nas regiões de agricultura comercial, só resta a mecanização da agricultura, o que significa que quando a mão-de-obra se tornou escassa, para cultivar a mesma área, cada trabalhador teve que cultivar maior número de hectares; para isto, intensificou-se a mecanização da agricultura.

A agricultura moderna, baseada na ciência, na tecnologia e em insumos criados pelo próprio homem é também muito exigente em grau de instrução dos trabalhadores e do administrador. As desigualdades que nela existem se explicam pelo fato de uns terem tido a capacidade e a oportunidade de se modernizarem e

outros não. Nada impede os pequenos agricultores de se modernizarem, exceto sua capacidade de ter acesso e de dominar a tecnologia moderna; o que exclui os analfabetos (ALVES, 1993).

### **3- METODOLOGIA**

#### **3.1- Área de estudo**

A área deste estudo compreendeu o município de Viçosa, Minas Gerais, localizado na Zona da Mata de Minas Gerais, com uma população residente, em 1996, de 57.450 habitantes, devendo ser ressaltado que destes 52.647 residiam no meio urbano e 4.803 no meio rural (CENSO DEMOGRÁFICO DE MINAS GERAIS, 1996).

No município de Viçosa existia um total de 452 propriedades rurais, e destas, 422 tinham o produtor como seu proprietário (CENSO AGROPECUÁRIO DE MINAS GERAIS, 1995/1996).

Uma vez que a propriedade jurídica da terra é indispensável para o exercício da agricultura, pois sem essa condição prévia o agricultor não goza de autonomia necessária para tomar suas decisões e praticamente não tem acesso ao crédito, porque, para isto, há a exigência de uma garantia hipotecária (BRUMER et al., 1993), decidiu-se, neste trabalho, entrevistar somente os proprietários legais da terra, e também porque só consta no Censo Agropecuário o número de propriedades legalmente registradas.

### 3.2-População e amostra

A população estudada foi constituída por unidades domésticas de pequenas propriedades rurais do município de Viçosa-MG que obedeciam aos critérios estabelecidos pelo PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), que são os seguintes: que pelo menos 80% da renda familiar seja oriunda da atividade agropecuária; que a família resida na propriedade ou em aglomerado urbano próximo; que a família tenha no máximo dois empregados registrados; que a área total tenha, no máximo, quatro módulos fiscais (no município de Viçosa cada módulo corresponde a 28 ha) e que a renda anual seja de, no máximo, R\$27.000,00 brutos, mas quando existe alta movimentação de capital, como na avicultura e na suinocultura, a renda bruta pode chegar até R\$54.000,00.

Para a escolha das propriedades a serem estudadas, optou-se pela estratégia “bola de neve”. Segundo SUNDMAN (1976: 210), “o termo “bola de neve” tem sido utilizado para designar uma variedade de procedimentos nos quais os primeiros participantes são selecionados por meio de métodos probabilísticos criteriosos e os demais são obtidos a partir de informações fornecidas pelos primeiros”.

Esse tipo de procedimento é recomendável quando a pesquisa requer uma amostra de participantes que tenham certas particularidades específicas. Tem sido utilizado nas ciências sociais para selecionar amostras em estudos sociométricos, estudo de elite, grupos de controle em pseudo-experimentos, bem como para localizar populações raras. O autor ensina que “para localizar uma população específica, uma vez que alguns membros tenham sido localizados, seja por meio de “*screening*” ou por meio de uma lista especial, os outros serão localizados por meio da bola de neve” (pág. 211). Este último tipo enquadra-se bem nos objetivos da presente pesquisa, para a qual o sorteio aleatório, além de mais caro, seria

demorado e pouco eficiente para localizar as unidades de agricultura familiar com as características desejadas.

Uma fonte de tendenciosidade que poderia haver nesse tipo de amostragem reside no fato de que aquelas pessoas mais conhecidas poderiam ter mais chances de ser escolhidas do que aquelas que não o são. Para evitar que isso ocorresse, era solicitado a cada entrevistado que indicasse várias propriedades que apresentassem as características definidas pelos critérios previstos nos objetivos e que poderiam ser visitadas; seguia-se, então, na direção indicada e escolhia-se aleatoriamente uma das propriedades daquela região. Dos nomes e das propriedades indicados, excluía-se aqueles que eram filhos ou parentes próximos. O propósito dessa exclusão era evitar interferências nas respostas, pois se pressupunha que as estratégias e as atividades das propriedades como um todo eram influenciadas principalmente pelos proprietários mais velhos, especialmente quando se tratasse de filhos, mesmo que estes possuíssem suas próprias terras.

Para selecionar a amostra, fez-se, inicialmente, uma consulta ao CENSO AGROPECUÁRIO DE MINAS GERAIS (1995/96), para tomar conhecimento de quantas propriedades rurais existiam no município de Viçosa-MG. Após ser identificado este total, optou-se por selecionar intencionalmente, uma amostra de 10% do total, o que constituiu 45 propriedades representativas das três principais atividades produtivas exploradas pelos pequenos produtores da região.

A escolha das culturas a serem consideradas foi feita após uma consulta na Secretaria de Agricultura da Prefeitura Municipal de Viçosa-MG e posteriormente confirmadas no CENSO AGROPECUÁRIO DE MINAS GERAIS (1995/1996), segundo os quais as três atividades mais representativas da região eram o café, o milho e a bovinocultura, especialmente a leiteira.

A localização das propriedades nas comunidades rurais foi feita mediante a consulta do cadastro de produtores da EMATER, que era composto de 285 produtores, no qual foram identificadas e localizadas as comunidades rurais assistidas por essa entidade, e nas várias comunidades foram escolhidos,

aleatoriamente, alguns nomes, para se ter um direcionamento quando se chegasse em tais localidades.

Porém, ao iniciar o trabalho de campo, constatou-se que a grande maioria dos jovens produtores, que estavam na fase inicial do ciclo de vida familiar, ainda não era proprietário e vivia na mesma propriedade dos pais de um dos cônjuges. Nas propriedades visitadas, não foi encontrado o número almejado de 15 famílias na fase de formação do ciclo de vida familiar e que estivessem dentro dos critérios estabelecidos na definição da amostra, ou seja, de serem proprietários e residirem na propriedade.

A cada entrevista realizada era solicitado ao entrevistado que indicasse outras propriedades que poderiam ser visitadas para a realização das demais entrevistas, e nessas indicações era pouco comum a presença de proprietários jovens.

A amostra ficou constituída por um total de 45 famílias assim distribuídas: 18 famílias (40%) que tinham como atividade principal a cultura do café; 10 famílias (22,22%) cultivavam o milho como atividade principal; e 17 famílias (37,78%) ocupavam-se principalmente da bovinocultura leiteira de pequena produção.

As famílias também foram categorizadas de acordo com a fase do ciclo de vida em que se encontravam: fase de formação ou constituição da família, cuja característica principal era o casal jovem, com os filhos pequenos, foram encontradas sete das famílias visitadas; na fase chamada de intermediária ou de maturação, caracterizada por filhos ainda pequenos, mas também com a presença de adolescentes residindo com os pais, havia nove famílias; enquanto na terceira fase, denominada de dispersão, em que os filhos já eram todos adultos, com a maioria já não residindo na casa paterna, foram entrevistadas vinte e nove famílias (Tabela 1).

Tabela 1: Número de famílias por atividade agrícola e fase do ciclo de vida familiar, meio rural de Viçosa-MG, 2000

Atividade Agrícola	Fases do Ciclo de Vida		
	Formação	Intermediária	Dispersão
Café	05	05	08
Milho	00	01	09
Bovinocultura	02	03	12
<b>TOTAL</b>	<b>07</b>	<b>09</b>	<b>29</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

Pode-se observar uma predominância da cultura do café sobre as demais, possivelmente associada à expectativa que eles têm de que o café seja uma cultura rentável e de preço economicamente compensatório. O milho era cultivado em menor número nas propriedades visitadas e em pequenas áreas, geralmente para consumo na própria propriedade, seja para consumo familiar ou usado para alimentação de suínos ou no reforço alimentar para o gado, ficando apenas uma parte para a comercialização, pois o seu preço era considerado muito baixo pelos produtores. A bovinocultura era considerada a atividade principal especialmente entre os produtores de idade mais avançada, possivelmente por ser uma atividade que não demanda tanta mão-de-obra e, tampouco tanto esforço físico para realizá-la, pois os produtores disseram que não podiam ficar na dependência de mão-de-obra de fora da propriedade.

### 3.3- Forma de coleta de dados

Os dados sobre perfil familiar, características da propriedade, condições de vida e identificação das estratégias foram coletados por meio de uma entrevista, com o auxílio de um roteiro semi-estruturado, contendo perguntas abertas e fechadas.

Foram visitadas aleatoriamente, sem nenhum comunicado prévio, várias propriedades nas quais não foi possível realizar a entrevista, porque os proprietários não eram encontrados (não havia ninguém em casa) ou a pessoa que estava em casa não era o proprietário; ou também porque o próprio proprietário se recusou a responder, alegando estar sem tempo, ou ainda porque não preenchiam os requisitos estabelecidos na seleção da amostra.

As entrevistas foram feitas com os proprietários residentes, em suas casas; em alguns casos a esposa participava da entrevista, respondendo principalmente às perguntas relativas à idade e ao grau de escolaridade dela e dos filhos; em outras propriedades as questões eram respondidas somente pelos proprietários.

Foram feitas três entrevistas como pré-teste nas quais foram visitadas três famílias, estando cada uma delas em uma das fases do ciclo de vida definidas no estudo (formação, intermediária e dispersão).

### **3.4. Descrição e operacionalização das variáveis**

As características pessoais dos membros da unidade doméstica e das propriedades, a identificação e a análise das estratégias foram operacionalizadas por meio das variáveis a seguir.

#### **3.4.1. Características pessoais e familiares dos proprietários**

- Sexo dos membros.
- Idade, na data da entrevista, em número de anos.
- Grau de parentesco de cada morador em relação ao dono da propriedade.
- Nível de escolaridade - definido pelo último ano ou série cursada, classificado em ensino fundamental incompleto, ensino fundamental completo, ensino médio

incompleto, ensino médio completo, superior incompleto, superior completo e nenhuma.

- Estado civil - medido pelas categorias: solteiro (nunca se casou), casado/amigado (vivendo maritalmente), separado/desquitado/divorciado (com a família e sem cônjuge) e viúvo (cônjuge falecido, vive só).
- Tamanho da família - número de membros residentes no domicílio.
- Estágios do ciclo de vida - definidos pela faixa etária da mãe e a idade do filho mais velho e do mais novo, classificados em três fases: fase de constituição ou formação, fase intermediária ou de maturação e fase de dispersão.
- Número de filhos - medido em número de filhos do casal, residentes no domicílio.
- Tipo de família - classificado em **nuclear**, pai, mãe e filhos; **extensa**, pai, mãe, filhos e outros membros familiares; **quebrada ou monoparental**, pai ou mãe com ou sem filhos; e **composta**, pai, mãe, filhos e outros membros não-familiares.
- Ocupação principal - especificação da atividade principal desenvolvida por cada membro, segundo a sua própria definição.
- Número de horas trabalhadas por dia.
- Natureza temporal do trabalho - medida em função da sua natureza fixa (se é permanente), ou eventual (se feita esporadicamente).
- Renda percebida por cada membro - soma em reais dos rendimentos recebidos mensalmente pela atividade exercida.

### 3.4.2 - Caracterização das propriedades agrícolas

- Tamanho da propriedade - em número total de hectares.
- Forma de aquisição da propriedade – herança e, ou, compra.
- Distância em quilômetros da propriedade à sede do município.

- Condições do rendimento econômico das propriedades – operacionalizadas em termos do valor recebido com a venda da produção, destino da renda (custeio, reinvestimento produtivo e gastos com a subsistência da família) e suficiência da mesma em termos do atendimento das necessidades familiares, bem como autonomia e dificuldades no processo de comercialização da produção.
- *Habitat* das propriedades – condições habitacionais (número de cômodos das casas, material das paredes e da cobertura, destino dado às águas servidas); disponibilidade de serviços como posto de saúde, telefone, escola, comércio e correio, na comunidade; e água encanada, energia elétrica, entrega de correspondência e coleta de lixo , nas propriedades; disponibilidade de transporte pessoal e da produção, próprio ou coletivo - foi questionado ao proprietário se possuía transporte próprio na propriedade; e se existia transporte coletivo que passasse próximo à propriedade para os meios urbanos mais próximos; e quais eram essas cidades, bem como qual a frequência deste transporte; condições do sistema viário - estado de conservação da principal via de acesso da propriedade ao meio urbano mais próximo.
- Uso da terra, conforme o tipo de atividade explorada.
- Organização temporal das atividades - foi perguntado ao proprietário se existiam picos de trabalho máximos e mínimos, de acordo com o período do ano e o tipo de exploração da terra, identificando as atividades desenvolvidas neste período.

### **3.4.3 - Identificação das estratégias**

- Mudanças nos tipos de atividades realizadas na propriedade ocorridas nos últimos cinco anos, quais foram essas mudanças e porque foram feitas.

- Caracterização das estratégias de geração de renda adotadas - quais as fontes alternativas de renda desenvolvidas pelas unidades domésticas estudadas para gerar ou complementar a renda familiar.
- Periodicidade das estratégias – se estas são permanentes ou recorrentes.
- Associação entre as estratégias adotadas com características do produtor (tamanho da família), da propriedade (área), e do ciclo de vida familiar e a principal exploração ou uso da terra.

### 3.5. Procedimentos analíticos

Sendo este um estudo exploratório, os passos iniciais foram a leitura e a análise criteriosa das perguntas abertas relativas às estratégias de trabalho (produção e renda) e a classificação destas. Em seguida, foram tabulados todos os dados e analisadas as frequências e suas respectivas médias.

Uma vez analisadas as frequências diante dos objetivos propostos, passou-se ao cruzamento da variável estratégia com outras relativas às características do produtor, da propriedade, do ciclo de vida e do tipo de exploração principal da propriedade.

## **4- RESULTADOS E DISCUSSÃO**

### **4.1- Perfil pessoal e familiar dos proprietários**

O perfil pessoal dos proprietários e de seus familiares foi analisado em termos de sexo, idade, nível de escolaridade e “status ocupacional”.

Os dados relativos às características pessoais dos proprietários entrevistados mostraram que eles eram predominantemente homens e casados (97,78%). Apenas uma mulher disse ser a proprietária legal da terra; seu marido era funcionário público, ficando a administração da propriedade sob a responsabilidade da dela.

A idade dos proprietários entrevistados variou de 29 a 78 anos, com uma média de 58 anos. Dos 45 entrevistados, 16 estavam na faixa dos 60 anos (34,68%), e 9 na faixa dos 40 anos (19,56%). Quase todos os proprietários eram casados (97,78%), sendo apenas um divorciado (2,22%).

A idade dos cônjuges variou de 26 a 73 anos, concentrando-se na faixa de 30 a 49 anos (43,15%), sendo a idade média também de 58 anos. Foi significativo, também, o número de mulheres acima de 60 anos (36,36%).

A idade dos filhos residentes na propriedade, por sua vez, variou de 1 a 46 anos, havendo uma maior concentração nas faixas etárias de 10 a 19 anos (38,89%).

De 20 a 29 anos (38,89%); 12,50% dos filhos tinham idade inferior a 10 anos e 9,72% de filhos apresentavam idade acima dos 30 anos

A escolaridade dos proprietários revelou-se muito baixa. Apenas três deles (6,67%) concluíram ou foram além do ensino fundamental (Tabela 2). Dos dois que prosseguiram os estudos (4,44%), apenas um (2,22%) concluiu o ensino médio. Verificou-se que 86,67% dos proprietários não completaram o ensino fundamental e que 6,67% eram analfabetos.

A escolaridade dos cônjuges, a exemplo da dos proprietários, também era baixa, pois a maioria (84,08%) não havia concluído nem o ensino fundamental. Constatou-se também um percentual mais elevado de analfabetos (11,35%).

Essa baixa escolaridade, tanto dos proprietários quanto dos cônjuges foi justificada por eles alegando a falta de escolas no meio rural em seu tempo e a dificuldade de se deslocar até a escola, que geralmente ficava nas cidades ou em comunidades mais distantes, bem como pelo fato de terem começado a trabalhar cedo com os pais na lavoura, no caso dos homens, e as mulheres porque ajudavam as mães nos afazeres domésticos, em volta da casa e no cuidado dos irmãos menores.

Tabela 2: Características pessoais dos produtores, cônjuges e filhos quanto ao nível de escolaridade, meio rural de Viçosa-MG, 2000.

Nível de Escolaridade	Produtor		Cônjuge		Filho	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
• Sem idade para estudar					05	06,94
• Sem escolaridade alguma	03	06,67	05	11,36	01	01,39
• Ensino fundamental incompleto	39	86,67	37	84,08	44	61,11
• Ensino fundamental completo	02	04,44	01	02,28	07	09,72
• Ensino médio incompleto/completo	01	02,22	01	02,28	15	20,84
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,00</b>	<b>44</b>	<b>100,00</b>	<b>72</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação à escolaridade dos filhos, esta se concentrava também no ensino fundamental incompleto (61,11%), seguido de ensino médio incompleto (16,67%) e ensino fundamental completo (9,72%). A diferença em relação à escolaridade dos produtores e dos cônjuges foi que todos os filhos em idade escolar estavam estudando, e a intenção e a vontade deles e dos pais era que todos concluíssem pelo menos o ensino médio. Este fato demonstra uma preocupação dos pais no sentido de que seus filhos tenham um nível de escolaridade mais elevado do que o deles, pois como avaliaram vários entrevistados, hoje está muito mais fácil estudar, uma vez que não apenas há mais escolas no meio rural, como também os ônibus da Prefeitura vão até essas comunidades para buscar os estudantes e conduzi-los até as escolas da cidade. Percebeu-se também a importância dada à educação, pois as pessoas que vivem no meio rural precisam estudar para acompanhar e assimilar a evolução tecnológica dos outros setores da economia, para continuar existindo e competindo no mercado. Como ressaltaram alguns produtores que tinham a intenção de fazer investimentos na propriedade, o estudo é de fundamental importância para aprender e implementar novas tecnologias.

A principal ocupação dos pequenos produtores estava ligada às atividades agropecuárias realizadas dentro da propriedade (95,56%), cujas rendas eram complementadas, em termos econômicos, com a renda proveniente de aposentadoria ou pensão (51,11%). Dois proprietários (4,44%) trabalhavam como assalariados em atividades não-agrícolas, fora da propriedade.

A ocupação da maioria dos cônjuges mulheres estava ligada às atividades domésticas (lavar, passar, cozinhar, cuidar de filhos menores) e na propriedade (43,18%), tais como cuidar dos arredores e de pequenos animais, trabalhar no plantio e na colheita dos grãos, especialmente entre as mais jovens; outras cuidavam da casa e dos arredores (29,54%), enquanto 25% disseram que eram aposentadas e cuidavam somente da casa. Estas últimas geralmente estavam em idade mais avançada e tinham algum problema de saúde que as impedia de realizar muitas

atividades. Apenas uma esposa, dentre as famílias entrevistadas, trabalhava fora da propriedade.

Os dados relativos à ocupação de todos os membros familiares que desenvolviam alguma atividade, remunerada ou não, dentro ou fora da propriedade, podem ser observados na Tabela 3

Tabela 3: Características pessoais dos pequenos proprietários rurais do município de Viçosa-MG, 2000

<b>Características Ocupacionais</b>	<b>Valores</b>	
	<b>Nº</b>	<b>%</b>
<b>Produtor</b>		
Ocupação: Produtor aposentado e continua trabalhando	23	51,11
Produtor rural	20	44,44
Funcionário público	02	04,44
<b>Cônjuge</b>		
Ocupação: Atividades domésticas e na propriedade	19	43,18
Dona de casa	12	27,28
Aposentada e dona de casa	11	25,00
Balconista	01	2,27
Funcionário público	01	2,27
<b>Filhos</b>		
Ocupação: Estudante	15	20,83
Estuda e trabalha na propriedade	15	20,83
Produtor rural	15	20,83
Trabalha fora da propriedade	12	16,67
Atividades domésticas e trabalha na propriedade	10	13,89
Pedreiro	02	2,78
Sem ocupação	03	4,17

Fonte: Dados da Pesquisa

A maioria dos filhos residentes nas propriedades visitadas era estudante (41,66%), devendo ser ressaltado que destes, 20,83% além de estudar, realizavam tarefas na propriedade, especialmente os adolescentes; outros 20,83% já eram produtores rurais, ou seja, já tinham sob sua responsabilidade o cultivo de uma parte da propriedade. Os produtores consideravam essa uma boa solução tanto para ele quanto para os filhos, pois o filho continuava morando na propriedade e a terra não

ficava improdutiva. Um detalhe que chamou a atenção foi que essa parceria era feita somente com os filhos do sexo masculino; as filhas também realizavam atividades na propriedade, plantando, colhendo cuidando de pequenos animais e cuidando dos afazeres domésticos, porém mesmo fazendo tudo isto, não recebiam remuneração, pois o seu trabalho era avaliado como “uma ajuda”. Havia também os filhos que residiam na propriedade e trabalhavam fora (18,06%), exercendo funções como empregados de outras propriedades rurais, como funcionários públicos e empregados no setor de serviços, como recepcionistas e domésticas, recebendo uma renda que variava de meio a um salário mínimo por mês.

#### 4.2- Composição das unidades familiares

No que se refere à composição familiar, procurou-se identificar o tamanho das famílias, bem como o número de filhos residentes nas unidades domésticas.

Em relação ao tamanho das famílias entrevistadas, observou-se que elas tinham, em média, 2,82 membros, com uma variação entre dois até oito membros, destacando-se as famílias formadas por dois e quatro membros, que representavam 22,2 e 35,56%, do total, respectivamente (Tabela 4).

Tabela 4- Caracterização das famílias dos pequenos proprietários por número de membros, meio rural de Viçosa-MG, 2000

<b>Número de membros</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
De 2 a 3	16	35,35
De 4 a 5	23	51,12
De 6 a 8	06	13,33
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados da pesquisa.

As famílias constituídas de dois membros encontravam-se predominantemente na fase de dispersão do ciclo de vida, enquanto que aquelas compostas de quatro membros encontravam-se regularmente distribuídas entre as três fases do ciclo de vida. As famílias que apresentaram maior número de pessoas residentes encontravam-se na fase de dispersão, pois era comum a presença de filhos, geralmente separados, que retornavam à casa paterna, trazendo netos; foi constatada também, em alguns casos (22,22%), a presença de outros parentes do proprietário, como mãe ou sogra, geralmente viúvas pensionistas, residindo na propriedade.

Quanto ao número de filhos, foram considerados somente aqueles que residiam no domicílio paterno, que eram solteiros ou separados, tendo havido um predomínio de unidades domésticas com dois filhos, o que correspondia a 33,33% dos casos. A média do número de filhos residentes na propriedade foi de 1,54. Não foram contados os filhos que residiam fora do domicílio, fossem esses casados ou não, por não serem dependentes daquela unidade doméstica. Vale ressaltar também que em 22,22% dos casos não havia nenhum filho residindo com os pais (Tabela 5).

Tabela 5: Caracterização das famílias entrevistadas por número de filhos, meio rural de Viçosa-MG, 2000

<b>Filhos Residindo em Casa</b>	<b>Nº</b>	<b>%</b>
Sem filhos	10	22,22
01	11	24,44
02	15	33,33
03	06	13,33
04	03	06,67
Total	45	100,00

Fonte: Dados da pesquisa.

### **4.3- Caracterização dos tipos de famílias**

Pôde-se constatar a predominância de famílias do tipo nuclear (80,00%), ou seja, pai e mãe, com ou sem filhos residindo no domicílio. Vale ressaltar também o percentual de famílias extensas (20,00%), caracterizadas pela existência de outros parentes (não filhos) residindo nos domicílios, especialmente mãe, sogra, netos e sobrinhos dos proprietários. A existência de famílias extensas nos casos estudados era uma forma de apoio a membros familiares que vinham de famílias desfeitas, como filhos separados, sogras ou mães viúvas, bem como netos e sobrinhos dos proprietários.

### **4.4. Caracterização das propriedades agrícolas**

Na caracterização das propriedades agrícolas, procurou-se identificar o *habitat* das unidades domésticas, as formas de exploração da terra e condições dos rendimentos econômicos das propriedades agrícolas.

#### **4.4.1. Características físicas, produtivas e econômicas das propriedades**

As propriedades visitadas possuíam, em média, 22 ha, variando de 1,5 a 90 ha. Dessas, apenas 13,33% possuíam área superior a 40 ha. Aproximadamente um terço das propriedades estudadas (31,11%) possuía menos de 10 ha, seguidas por aquelas que tinham de 20 a 39 hectares (28,89%), e o restante (26,67%) tinham uma área de 10 a 19 ha, o que as caracterizava como pequenas propriedades de subsistência.

Em relação à forma de aquisição, a maioria das propriedades foi obtida por herança de um dos cônjuges (46,67%), seguida daquelas que foram compradas

(33,33%) normalmente pelo casal. Além disso, existiam aqueles que herdaram uma parte e, com o trabalho e a exploração do que foi herdado, conseguiram aumentar seu patrimônio, adquirindo mais terras (20,00%). A herança ou transmissão intrafamiliar de posse da terra se configura como um fator importante para essas famílias, sendo, muitas vezes, a única forma pela qual elas conseguem obter a posse da terra.

Dos atuais proprietários que conseguiram toda ou parte de suas terras por meio de herança, 77,42% destas eram provenientes da família do homem, enquanto 22,58% da família da mulher. As famílias que compraram mais terra encontravam-se, especialmente, na fase de dispersão do ciclo de vida, apesar de terem aumentado a quantidade de suas terras, segundo eles, quando eram mais jovens e os filhos moravam com eles, existindo, assim, mais força e disposição para agüentar o trabalho.

A distância das propriedades visitadas até a cidade de Viçosa é, em média, de 11 km, ficando a mais próxima a 7 km e a mais distante a 17 km. Vale ressaltar que mais da metade delas (52,17%) se localizava entre 10 e 12 km da cidade de Viçosa.

#### **4.4.2. Habitat das propriedades**

O *habitat* das propriedades visitadas foi analisado em termos de suas condições habitacionais e da disponibilidade de serviços comunitários.

Em relação às **condições habitacionais** das propriedades, constatou-se que as casas das propriedades visitadas tinham, em média, 9,72 cômodos. Eram todas de alvenaria, sendo a maioria (93,33%) coberta de telha de barro, tendo 80,00% delas um banheiro dentro de casa. As águas servidas eram canalizadas sem tratamento, pelos próprios moradores, até os córregos próximos (71,11%); bem como até o rio

(13,33%), e provavelmente estão contaminando os cursos d'água e o solo, o que compromete o meio ambiente e também a saúde das pessoas e dos animais.

Verificou-se que a maioria das casas se encontrava em bom estado de conservação. Alguns entrevistados disseram que pretendiam fazer reformas, como pintar e trocar o piso. Algumas esposas achavam a casa muito grande, uma vez que os filhos já não moravam mais na propriedade, mas não queriam reformá-la, diminuindo o número de cômodos, porque os filhos iam passar os fins de semana com eles.

No que se refere aos **serviços comunitários** listados, constatou-se que os mesmos não estavam disponíveis para todas as unidades domésticas visitadas. Em dez propriedades (22,22%), as famílias disseram que não dispunham de nenhum desses serviços (posto de saúde, telefone, correio, comércio, escola e transporte coletivo); em 20,00% das propriedades visitadas, os entrevistados responderam que havia três tipos de serviços disponíveis na comunidade (transporte coletivo, escola e posto telefônico); em 15,56%, além destes, havia um comércio na comunidade e em cinco propriedades (11,11%) havia transporte coletivo e escola nas proximidades.

A inexistência de serviços como o de saúde pública na comunidade rural faz com que as pessoas precisem ir até a cidade para procurar atendimento. Mas esse deslocamento representa um custo para essas pessoas, que além de gastar dinheiro com o transporte, perdem um dia de trabalho, ou seja, além de gastar ainda deixa de ganhar. Essa procura acaba por sobrecarregar os postos de saúde da cidade para resolver um problema que, talvez, pudesse ser solucionado na própria comunidade, com mais presteza, comodidade e com a mesma eficiência.

A disponibilidade, nas comunidades ou em pontos estratégicos da zona rural, de um posto de saúde equipado para prestar atendimento básico e no qual trabalhasse pelo menos um auxiliar de enfermagem (dependendo da demanda poderia ser mais de um) treinado para dar assistência no caso das enfermidades mais comuns, como verificar e controlar a pressão arterial, fazer a higienização e

curativos em pequenos cortes ou feridas, entre outros, seria de grande importância para a melhoria das condições de saúde e de vida dessa população.

Além disso, seria importante a visita regular de um médico que consultasse os doentes e fizesse também um trabalho preventivo, especialmente na assistência materno-infantil, fazendo o acompanhamento das gestantes e do desenvolvimento dos recém-nascidos.

Em relação aos **serviços públicos** de que o proprietário e sua família dispunham **na propriedade**, foi questionado se havia serviços como água encanada, energia elétrica, entrega de correspondência e coleta de lixo. Em nenhuma das propriedades havia os serviços de entrega de correspondência e coleta de lixo, o que mostra um certo isolamento e a dificuldade de comunicação entre uma comunidade e outra, e destas com as cidades.

Como não havia coleta de lixo, o destino deste era de responsabilidade dos próprios moradores, que o jogavam no quintal ou, então, o queimavam; o lixo orgânico era, normalmente, usado como esterco na lavoura, e os restos de comida dados como alimento para porcos e galinhas. Esse fato mostra a necessidade e a importância de se fazer campanhas educativas sobre o descarte adequado do lixo e das águas servidas, com a finalidade de se evitar problemas de saúde para as pessoas e a degradação do meio ambiente. Em 44 propriedades (97,78%) havia água encanada (feita pelos próprios donos) e energia elétrica, e em apenas uma (2,22%) ainda não havia energia elétrica, somente a água encanada.

Em relação às **condições de transporte**, procurou-se analisar os meios disponíveis, bem como estado de conservação das vias existentes.

Considera-se a locomoção um fator importante para a integração e a comunicação entre as comunidades, e entre essas e as cidades, portanto, os meios de transporte e as vias de acesso às comunidades e às propriedades se tornam um pré-requisito vital para que haja um intercâmbio entre as pessoas do meio rural, e entre estas com o meio urbano, o que tende a valorizar a propriedade e a facilitar o transporte de insumos e da produção para comercialização, bem como para se

locomover até o trabalho, nos casos em que um ou mais membros familiares trabalham fora da propriedade. A conservação das vias de acesso às propriedades visitadas é de responsabilidade da Prefeitura Municipal de Viçosa. De modo geral, observou-se que estas se encontravam em bom estado, pois grande parte delas estavam cascalhadas, na época das visitas; embora alguns proprietários tenham relatado que, na época das chuvas, elas eram bastante danificadas pelas enxurradas e pelo barro.

Em relação ao meio de transporte existente na propriedade (Tabela 6), constatou-se que quase todas as propriedades visitadas (91,11%) possuíam algum tipo de transporte próprio, havendo o predomínio de cavalo (73,33%) e de charrete (57,78%). Vale ressaltar que em 44,45% das propriedades havia um automóvel; em 31,11% das propriedades existiam, também, bicicletas, especialmente entre as famílias que tinham filhos adolescentes. Em 26,67% das famílias havia pelo menos uma moto, que era geralmente de propriedade dos filhos jovens, que a usavam para passear e às vezes para trabalhar ou resolver algum assunto da propriedade, em que fosse necessário ir até a cidade; além disto, 11,11% das famílias possuíam caminhonete, que era usada tanto para o transporte dos membros familiares, como para o transporte dos insumos necessários na propriedade e da produção, em pequena quantidade. Em apenas uma propriedade (2,22%) havia um caminhão, que era usado para o transporte da produção e, também, da família, pois esta não possuía outro tipo de transporte. É importante citar a existência do carro de boi em 48,89% das propriedades, que era bastante usado pelos pequenos produtores para transportar a produção da lavoura até a sede da propriedade, seja para armazenar o que era reservado para o consumo próprio, ou até vender o que fosse destinado a este fim.

Tabela 6: Meios de transporte existentes na propriedade utilizados pelos pequenos produtores para trabalho, locomoção, trabalho e locomoção, no meio rural do município de Viçosa-MG, 2000

Meios de Transporte	Trabalho	%	Locomoção	%	Trabalho e locomoção	%
Cavalo					33	73,33
Carro de boi	22	48,89				
Charrete			26	57,78		
Bicicleta			14	31,11		
Moto					12	26,67
Automóvel			20	44,45		
Caminhonete					05	11,11
Caminhão					01	2,22

Fonte: Dados da pesquisa.

O uso de transportes que utilizam tração animal como a charrete e o carro de boi, além de ser uma tradição no meio rural, é também uma forma econômica de se transportar tanto a produção quanto as pessoas. Esses transportes eram usados pelos produtores em pequenas distâncias, mesmo nas propriedades que tinham um veículo automotor, tanto como uma forma de economia quanto como único transporte possível, pois no caso do transporte da produção do local de colheita até a sede da propriedade, o acesso só era possível, muitas vezes, com o carro de boi, devido às condições do terreno, às vezes muito acidentado, ou devido à precariedade das estradas dentro das propriedades. Em várias propriedades visitadas era comum se encontrar um veículo automotor e outros de tração animal, como o cavalo e a bicicleta. Esta era muito utilizada pelos filhos para irem à escola, e o cavalo era utilizado pelo proprietário tanto na sua propriedade, quanto para se deslocar até outras comunidades, ou mesmo até à cidade, especialmente naquelas comunidades em que não havia transporte coletivo.

Um proprietário queixou-se de que um dos problemas do uso da charrete como meio de transporte era que não se encontrava um local para “estacioná-la” em

Viçosa. Quando achava um, este era inconveniente por ser distante do local de suas compras. Assim sendo, ele afirmou que preferia resolver seus negócios e problemas na cidade de Teixeiras, que apesar de ser 3 km mais distante, lá é mais fácil de conseguir um local para deixar sua charrete, fazer suas compras e resolver seus problemas e negócios, com tranqüilidade e mais comodidade.

Em relação à existência de **transporte coletivo** que circulasse nas imediações da propriedade em direção às cidades mais próximas, verificou-se que em grande parte delas (71,11%) os moradores tinham esse serviço, especialmente em direção a Viçosa (5,11%), para onde os coletivos passavam três vezes por semana (46,67%), ou diariamente (24,44%). Em 13 das propriedades visitadas (28,89%) os entrevistados disseram que não havia transporte coletivo. Por isso, quando as famílias precisavam ir até a cidade usavam transporte próprio, carona de vizinhos ou iam a pé.

A falta de um sistema de transporte coletivo em quantidade e qualidade confiáveis e em horários convenientes, possivelmente, impõe algumas restrições às atividades cotidianas, uma vez que os deslocamentos das pessoas até a cidade para procurar assistência médica, receber seu benefício, fazer compras, resolver seus negócios, ou mesmo, para o lazer entre outros afazeres, podiam se prolongar além do que seria necessário. Segundo os entrevistados, isso faz com que, muitas vezes, as pessoas adiem sua ida à cidade, até ter mais coisas a resolver, para, assim, economizar o preço das passagens e aproveitar melhor o tempo que teriam de permanecer na cidade, dado que os ônibus passam pelas comunidades no início da manhã e só retornam no final da tarde, o que resulta na perda de um dia de serviço.

#### **4.4.3. Formas de exploração da terra**

Com relação ao **tipo de exploração da terra**, em todas as propriedades visitadas havia mais de um tipo de atividade, geralmente uma cultura permanente

(café) associada a uma ou mais culturas temporárias (milho, feijão, arroz), além de uma área de pastagens. A pastagem era destinada a uma pequena criação de gado de leite destinado para o consumo da família, bem como para ter algumas reses que poderiam ser vendidas, em caso de necessitar de dinheiro para atender a alguma necessidade da família ou da propriedade.

No que diz respeito a épocas de **picos máximo e mínimo de atividades** nas propriedades, observou-se que todos os 45 proprietários entrevistados disseram haver ao longo do ano uma época de pico máximo de atividades nas propriedades. Isto acontecia quando tinham que realizar todas as atividades agropecuárias necessárias ao desenvolvimento das tarefas rotineiras da propriedade (plantar, capinar, colher, cuidar e manter). Deste total, 37,78% consideravam que não havia propriamente momentos de pico, uma vez que as atividades se desenvolviam continuamente por todo o ano, especialmente entre aqueles que trabalhavam com bovinocultura e horticultura, cujas atividades são de fluxo ininterrupto. Os outros vinte e oito (62,22%) consideraram que esse pico máximo se dava nas épocas de plantio e de colheita dos grãos (café, milho, feijão e arroz).

Em apenas dois casos (4,44%) o proprietário realizava todas as atividades relativas à produção da propriedade sozinho, sem a ajuda de ninguém; em 42,22% dos casos, toda a família era chamada a participar durante esse período; em 33,33% das propriedades, além dos membros familiares, havia a necessidade de contratar mão-de-obra e, em nove casos (20,00%), eram o proprietário e a mão-de-obra contratada, os responsáveis por todas as atividades em época de pico máximo.

Em relação ao período de **pico mínimo**, ou seja, de menor intensidade nas atividades agropecuárias, 24 proprietários (53,33%) afirmaram existir épocas do ano, geralmente nos períodos de entressafra agrícola, em que o ritmo das atividades era menos intenso. Nessa época, eles aproveitavam para *“fazer aqueles serviços que têm que ser feitos durante o ano, mas não com tanta urgência, como o são plantar ou colher.”* Essas atividades estavam geralmente relacionadas às necessidades relevantes na propriedade, como bater pasto, fazer e reformar cercas (37,78%),

começar o preparo do solo para a safra seguinte e reformar cercas (4,44%), cuidar dos animais (especialmente gado e porcos), em termos da saúde e alimentação das capineiras, plantar e cuidar de horta (2,22%); alguns proprietários (geralmente os que possuíam áreas de terra menores) aproveitavam essa época, em que tinham menos afazeres em suas propriedades, para conseguir uma renda extra trabalhando para os vizinhos (6,67%), e 37,78% dos mesmos disseram não haver nenhum período do ano em que as atividades realizadas por eles nas propriedades tivessem um ritmo de intensidade maior ou menor, justificando pela seguinte fala: “*quem mora na roça, não tem folga não*” (Sr. João).

#### **4.4.4. Condições do rendimento econômico das propriedades**

As condições do rendimento das propriedades estudadas foram analisadas pelo volume e destino da renda obtida com a venda da produção, pela autonomia e pelas dificuldades no processo de comercialização, bem como pela suficiência da renda em termos do atendimento das necessidades básicas das unidades domésticas.

Com a venda da produção resultante da exploração principal da propriedade, os proprietários disseram que recebiam, anualmente, uma **renda média** de R\$3.438,91, variando de R\$120,00 a R\$12.000,00. A exploração que proporcionava a maior renda bruta para os produtores entrevistados, segundo estes, era o café, o produto mais cultivado nas propriedades visitadas (42,22%); foi a cultura que apresentou as maiores e as menores rendas percebidas entre os entrevistados, apresentando uma média anual de R\$4.735,26. Essa oscilação de renda era devido ao tamanho da propriedade, à quantidade de área cultivada e aos tipos de cuidados dispensados à lavoura. A produção de menor remuneração era a do milho, com uma renda média de R\$720,00, sendo a cultura que estava perdendo espaço para outras, em termos comerciais e de área cultivada, ou seja, o milho era basicamente uma cultura de subsistência, uma vez que era cultivado em pequenas áreas na maioria das

propriedades visitadas (73,33%), porém era considerado como cultura principal em termos de ocupação da mão-de-obra e área plantada, em 22,22% dessas.

O fato de o café e o milho serem culturas de produção anual tinham o que os produtores consideravam uma desvantagem, que era a de prover renda somente uma vez por ano, mesmo naquelas propriedades em que esta era considerada boa. A bovinocultura, atividade explorada por 37,78% dos proprietários entrevistados, proporcionava um rendimento médio de R\$3.589,41 anuais, o que representava uma renda mensal de mais ou menos R\$300,00. A existência de uma renda mensal era considerada uma vantagem pelos produtores, mesmo que ela fosse considerada baixa por eles. Alguns proprietários pretendiam fazer melhoramento genético do gado e das pastagens para aumentar a produtividade e, conseqüentemente, a renda.

Todos os proprietários entrevistados, independentemente do tipo de exploração e do tamanho da propriedade, queixaram-se do baixo valor econômico dado aos seus produtos e dos altos custos de produção, dos insumos e da mão-de-obra; enfim, do alto custo de se produzir, comparado aos preços conseguidos com a venda. Inclusive, os cafeicultores, nem sempre vendiam toda a sua produção por ocasião da colheita; vendiam o suficiente para realizar os pagamentos mais urgentes, e armazenavam a outra parte, esperando uma melhora de preço.

Quanto ao **destino dado à renda obtida** com a comercialização da produção chamada de principal da propriedade, a maioria dos proprietários (37,78%) afirmou usá-la no preparo da safra seguinte, para cobrir os custos da produção (materiais e humanos) e os gastos familiares com alimentação, saúde, vestuário e educação; para 26,67% dos proprietários, a renda só era suficiente para cobrir os custos da produção e os gastos familiares; enquanto para 20,00% dos agricultores essa renda era usada para preparar a safra seguinte e para cobrir os custos da produção. Os outros proprietários usavam tal renda para gastos com a família (6,67%), pagar dívidas e investir em melhorias na propriedade (4,44%), existindo, também, aqueles que não vendiam nada de sua produção (4,44%), pois esta ficava toda para o consumo na propriedade.

Esses resultados confirmam a pressuposição inicial, segundo a qual na agricultura familiar o desenvolvimento de atividades produtivas paralelas é fundamental como uma outra fonte de renda, para manter ou melhorar suas condições de vida, bem como para continuar mantendo e investindo na propriedade. Essa situação de renda precária se confirmou, pois apenas seis proprietários (13,33%), entre todos os entrevistados, consideraram que a renda recebida com a comercialização da produção principal poderia atender às necessidades familiares e da propriedade; enquanto os outros 86,67% consideraram tal renda insuficiente para prover satisfatoriamente a família e manter a propriedade.

Dentre as necessidades que as famílias mais reclamavam estavam a falta de recursos próprios para custear o lazer e a saúde (15,56%); a educação e a saúde; o vestuário e a saúde, e o lazer, o vestuário ou a alimentação e a saúde, cada uma representando 13,33% do total das famílias entrevistadas; e ainda 11,11% reclamaram especificamente da falta de recursos para fazer um bom tratamento ou acompanhamento de saúde, dado que nas comunidades visitadas não havia posto de saúde, o que implicava a necessidade de a pessoa se deslocar até a cidade de Viçosa para procurar atendimento. Essa procura se dava normalmente quando a pessoa se sentia mal, e não no sentido de prevenção ou controle de doenças como a hipertensão, por exemplo; nesse caso, a pessoa tomava regularmente os medicamentos prescritos pelo médico, mas reclamavam do alto preço destes, do custo do deslocamento, bem como do peso que este dinheiro tinha no orçamento doméstico.

Grande parte dos entrevistados disse ainda que o atendimento a outras necessidades, como vestuário, lazer e até mesmo alguns gêneros alimentícios, podia ser adiado, mas quando se tratava de saúde não se podia deixar para depois, uma vez que, segundo eles, trabalhar sem saúde não tem jeito, e quanto mais tempo se esperar para tratar, mais grave e caro o tratamento se torna.

As pessoas que tinham algum problema de saúde e que precisavam de um acompanhamento médico eram, geralmente, aquelas de idade mais avançada, em

que pelo menos um dos cônjuges era aposentado, e a maioria ou todos os filhos já não residiam mais no domicílio paterno. Como a idade avançada e os problemas de saúde não permitiam mais que eles trabalhassem e produzissem grande quantidade de mercadorias para a venda, o seu sustento provinha quase que, exclusivamente, da aposentadoria. Além da queda na renda da propriedade, o alto custo dos medicamentos fazia com que boa parte de seus rendimentos fosse destinada a esse fim, pouco restando para as outras necessidades, como alimentação e vestuário; e mais conforto na casa, como móveis, um piso fácil de limpar e de aparência bonita, mais adequados às limitações e necessidades impostas pela idade. Embora tivessem trabalhado toda sua existência, no final da vida pouco lhes sobrava para gozar uma merecida aposentadoria, que lhes proporcionasse uma vida confortável.

Em relação à **autonomia na comercialização** do que era produzido, em 29 (64,44%) das 45 propriedades visitadas, verificou-se que o responsável pela venda dos produtos era o próprio proprietário, e em 15,56% dos casos, era o proprietário e o filho. Essa venda era feita, geralmente para um comprador já fixo (48,89%), ou em feiras, para vizinhos ou comprador de fora (20,00%), 4,35% só produziam para autoconsumo, e 26,67% sobrevivem de rendas não-agrícolas.

No que se refere às **dificuldades** encontradas na comercialização dessa produção alternativa, 24,44% dos entrevistados disseram não ter nenhuma dificuldade, pois geralmente vendiam tudo rapidamente; já outros 26,67% reclamaram do baixo preço de mercado que conseguiam pelos seus produtos; outra dificuldade era não conseguir vender toda a sua produção, especialmente entre os horticultores, pois a parte que não vendiam estragava, dando-lhes prejuízo (6,67% dos produtores); 4,44% consideravam que a maior dificuldade estava em conseguir produzir, não em vender e um proprietário (2,22%) citou a exigência de registro da fábrica para futura fiscalização um dos obstáculos a mais para produzir, uma vez que construir um local, dentro dos padrões preestabelecidos, incorreria em aumento do custo da produção, e sem apoio não tinha como arcar os dispêndios adicionais para o cumprimento dessa exigência.

Apesar das dificuldades encontradas na comercialização, a maioria dos proprietários (48,89%) considerou que valia a pena continuar produzindo, pois estava conseguindo manter a família e a propriedade (22,22%); havia melhorado o nível e a qualidade de vida (8,70%); estava mantendo e fazendo melhorias na propriedade (8,89%), e 6,67% consideravam bom, porque tinham sempre um dinheiro em mãos (*cash*).

#### **4.5. Estratégias de geração de renda**

Na discussão das estratégias de geração de renda procurou-se analisar, inicialmente, se os entrevistados haviam feito alguma mudança nas atividades realizadas nas propriedades, para o desenvolvimento das estratégias posteriormente caracterizadas.

Assim, foi perguntado ao entrevistado se havia sido feita, nos últimos cinco anos, alguma mudança nas atividades realizadas na propriedade, e que tipo de mudanças foram essas, bem como o por quê de tê-las feito. Trinta e dois proprietários (71,11%) disseram ter feito mudanças, tais como: introdução de nova cultura ou tipo de exploração, como café, horta, criação de porcos, bovinocultura (24,44%); aumento da área plantada/produção; redução da área plantada/eliminação de cultivo não rentável (ambos com 20,00% do total), e a realização de parceria (6,67%). Os motivos para terem sido feitas tais mudanças, citados pelos proprietários, foram: para aumentar a renda (42,22%); mudança reduzindo atividade em virtude do custo de produção elevado e preço não compensatório (15,56%); escassez de recursos materiais e humanos (13,33%). Os outros treze proprietários (28,89%) não fizeram nenhum tipo de mudança em suas atividades.

Constatou-se que a necessidade de se fazer mudanças nas atividades desenvolvidas nas propriedades estava relacionada com a situação do meio rural ao longo do tempo. Os pequenos produtores não plantam mais uma grande variedade

de culturas para a comercialização, mas também não se dedicam a um único tipo de exploração. Nenhum dos entrevistados que tinham reduzido a área de produção o fez por desejo ou vontade próprias. Essa redução era fruto de uma conjunção de fatores, tais como escassez de mão-de-obra, alto custo de produção e seu baixo preço na hora da venda. A redução das atividades tornou-se a única solução para tais proprietários, causada pela falta de perspectivas de futuro, uma vez que estavam envelhecendo e os filhos que saíam para estudar ou trabalhar fora não tinham vontade de voltar, apesar de considerarem aquela com a “sua casa”.

Visto que uma queixa de grande parte dos produtores era de que a renda obtida com a comercialização de sua produção principal não era suficiente para atender satisfatoriamente a todas as necessidades familiares e da propriedade, ou seja, as famílias residentes no meio rural precisavam buscar soluções alternativas para aumentar a sua renda. Passaram, assim, a desenvolver estratégias de geração e, ou aumento da renda, via produção ou cortes de atividades para diminuir custos.

Em relação ao fato de estar compensando ou não ter realizado mudanças nas atividades da propriedade como uma estratégia para aumentar a renda, 28,89% dos entrevistados que as fizeram consideraram que haviam tido recompensas, pelos seguintes motivos: porque diminuiu ou eliminou custos (15,56%); melhorou a renda e a propriedade (8,89%); porque parou de ter prejuízo (4,44%), e 6,44% ainda não sabiam porque estavam no período de transição, ou seja, estavam na fase inicial da mudança e, por isso, ainda não tinham como avaliar o resultado. Vale ressaltar que os outros produtores entrevistados (66,66%) disseram não ter desistido de nenhuma atividade que realizavam antes, ou seja, não compensava realizar mudança alguma.

#### **4.5.1- Caracterização das estratégias de geração de renda**

Para a caracterização das estratégias procurou-se, inicialmente, identificá-las, determinar sua periodicidade, bem como delimitar se existiu um padrão no seu

desenvolvimento em função da fase do ciclo de vida familiar e do tipo de exploração principal das propriedades.

#### 4.5.1.1- Identificação das estratégias

As estratégias utilizadas, normalmente, pelas famílias entrevistadas para gerar ou complementar a renda, conforme dados do Tabela 7, foram as seguintes: rendas não-agrícolas, como aposentadoria, trabalho fora da propriedade, aluguel de imóveis e comércio (37,78%); diversificação da produção (17,78%); combinação de renda não-agrícola e indústria caseira (15,56%); renda não-agrícola e parceria (13,33%); indústria caseira (8,89%); combinação de renda não-agrícola com o reaproveitamento de subprodutos, especialmente o esterco (6,67%), pois esses proprietários “arrendavam” a pastagem, geralmente para donos de açougues, e recebiam, como pagamento, a metade do valor do que o boi engordasse no período em que ficasse em suas terras, mas segundo eles, o que era mais vantajoso para eles era o esterco do gado, que usavam na lavoura em lugar do adubo, evitando o desembolso para a compra de fertilizantes.

TABELA 7: Tipos de estratégias desenvolvidas pelos pequenos produtores no meio rural de Viçosa-MG, 2000

Tipos de Estratégias	Nº	%
Rendas não-agrícolas	17	37,78
Renda não-agrícola e parceria	06	13,33
Renda não-agrícola e indústria caseira	07	15,56
Renda não-agrícola e reaproveitamento de subprodutos	03	6,67
Diversificação da produção	08	17,78
Indústria caseira	04	8,89
Total	45	100,00

Fonte: Dados da Pesquisa

Os dados mostraram como é importante, para a maioria das famílias entrevistadas (73,34% tinham um fonte de renda não-agrícola), a existência de uma outra fonte de renda oriunda de recursos que não fossem resultado das atividades agropecuárias; isto é, que fossem obtidas fora da propriedade, pelo aumento do poder aquisitivo, como também pela perspectiva de regularidade desses rendimentos.

Para realizar essa produção alternativa e ter mais uma fonte de renda, 53,33% dos proprietários entrevistados tiveram que desistir ou abrir mão de alguma atividade que desenvolviam antes, ou seja, parar de produzir uma ou mais culturas (33,33%), por causa da escassez de mão-de-obra; diminuir a produção, em termos de área cultivada ou quantidade produzida (6,67%); fazer mudança no tipo de cultura ou rotação destas (6,67%).

As mudanças nas atividades da propriedade nem sempre estavam relacionadas ao aumento da produção ou da área cultivada; muitas vezes, como se observou, acontecia exatamente o contrário. As pessoas deixavam de produzir porque não tinha mais forças para enfrentar o árduo trabalho no campo e não tinha mais os filhos para trabalhar na propriedade. Outro aspecto observado em alguns casos (20%), produzir ficaria mais caro do que comprar o produto nos supermercados, pois os pequenos produtores não recebiam nenhum tipo de incentivo, fosse na forma de subsídios, fosse na forma de crédito facilitado. Apesar de o governo ter programas de incentivo à agricultura familiar, no caso dos proprietários entrevistados, eles disseram que não tinham coragem de fazer empréstimo em banco, porque sentiam medo de perder as suas terras.

As atividades relativas a essa fonte alternativa de renda eram, geralmente, desenvolvidas pelo proprietário e sua família (73,33%); pelo proprietário e mão-de-obra contratada (11,11%); somente pelo proprietário (11,11%), ou pelo proprietário, pela família e por pessoas contratadas (4,44%). A utilização de mão-de-obra quase que exclusivamente familiar foi uma característica marcante nas propriedades

visitadas, tanto como uma forma de ocupar sua mão-de-obra, mas também como medida de economia.

A presença de pouca mão-de-obra contratada nas propriedades foi justificada pelos produtores pela falta de recursos financeiros para remunerar o trabalho e arcar com os custos das obrigações legais e, ainda, pelo receio de o empregado levá-los à justiça, reclamando direitos trabalhistas, se dispensados.

Os proprietários que realizavam uma produção geradora de renda extra disseram que recebiam, em média, R\$1.800,70, variando de R\$360,00 a R\$6.000,00 por ano, e usavam essa renda para a subsistência familiar e a manutenção da propriedade (24,44%); somente para a subsistência familiar (20,00%); para a manutenção da propriedade (13,33%), e para investimento e melhorias na propriedade (8,89%).

Esses resultados podem estar indicando que sem a adoção dessas estratégias, as famílias poderiam passar por dificuldades econômicas, pois boa parte do sustento de muitas delas provém dessa fonte alternativa de renda.

#### **4.5.1.2. Periodicidade das estratégias**

No que diz respeito à periodicidade das estratégias, ou seja, se elas eram permanentes ou recorrentes, os dados mostraram que as estratégias já faziam parte das atividades rotineiras das propriedades, isto é, eram realizadas em caráter permanente, em 84,44% delas. Nas outras 15,56%, as atividades eram recorrentes, ou seja, se repetiam com regularidade em determinados períodos do ano (11,11%), como uma produção aproveitando alimentos da safra; ou de forma eventual (4,44%), em função de um acontecimento previsto, como nascimento ou casamento de um filho, reforma da casa, compra de alguma máquina ou equipamento para a propriedade.

#### **4.5.1.3. Associação entre as fases do ciclo de vida familiar e as estratégias adotadas pelas famílias**

Para se analisar essa associação, foram feitos cruzamentos das variáveis fases do ciclo de vida com as estratégias adotadas pelas famílias, utilizando-se o procedimento de frequências cruzadas.

Os resultados do cruzamento mostraram que no estágio inicial do ciclo de vida familiar ou na fase de formação, destacaram-se entre as estratégias a indústria caseira, e a renda não-agrícola junto com a parceria, estando 33,33% das mesmas presentes nas famílias que se encontravam nesta fase. A renda não-agrícola nesta fase era geralmente proveniente do aluguel de pastagem, enquanto que a indústria caseira estava ligada à produção de doces e compotas.

Os resultados sugerem que, na fase intermediária, as estratégias mais encontradas foram a renda não-agrícola e a parceria, a indústria caseira, a renda não-agrícola junto ao reaproveitamento de subprodutos, cada uma com um percentual de 33,33%. A renda não-agrícola, nesta fase era, basicamente, oriunda do aluguel de imóveis na cidade, bem como de pastagens na propriedade. Este aluguel da pastagem, por sua vez, resultava na produção de esterco, que era aproveitado para adubação da lavoura.

Os resultados do cruzamento das frequências entre as variáveis fases do ciclo de vida e tipos de estratégias adotadas mostraram, também, que na fase de dispersão predominou as fontes de rendas provenientes de atividades não-agrícolas (83,33%) e também a renda não-agrícola associada ao reaproveitamento de subprodutos (66,67%), bem como a indústria caseira (62,50). A predominância da renda não-agrícola nesta fase do ciclo de vida pode indicar que os produtores já mais velhos, acima dos 60 anos, faziam jus a benefícios como aposentadoria e pensão, considerados muito importantes nesta fase da vida, uma vez que já idosos eles carecem da saúde e energia para se manterem ativos na lida do campo. A existência de outras estratégias associadas a estas, como a indústria caseira e o

reaproveitamento de subprodutos, deve-se possivelmente ao fato de muitos ainda contarem com a presença de alguns filhos, casados ou não, morando com eles no mesmo domicílio ou nas proximidades, os quais continuam ainda envolvidos nas atividades da propriedade.

O cruzamento desses dados mostrou, ainda, que as estratégias indústria caseira e renda não-agrícola junto com a parceria obtiveram o mesmo porcentual, independentemente da fase do ciclo de vida em que a família se encontrava, o que indica que estas estratégias poderiam ser comuns em qualquer etapa da vida familiar.

#### **4.5.1.4- Associação entre tipos de exploração e estratégias adotadas**

Os resultados referentes ao cruzamento do tipo de cultivo com as estratégias adotadas pelas famílias entrevistadas mostraram que, nas propriedades cuja exploração principal era o café, as famílias tinham como estratégias mais comuns a indústria caseira, especialmente a produção de doces e queijos. Tal fato possivelmente ocorreu em razão de o café não ocupar a mão-de-obra familiar durante todos os meses do ano, exceto no período dos tratos culturais (janeiro e fevereiro) e da colheita, que na região vai, geralmente, de abril a junho ou julho. Essa época coincide com a pausa na produção caseira, notadamente de queijos e doces de leite, pois a estiagem normalmente provoca uma queda na produção do leite.

Ainda nas propriedades cujo cultivo principal era o café, foram bastante significativas as estratégias de renda não-agrícola e a parceria e o reaproveitamento de subprodutos. Essas estratégias podem estar também ligadas ao fato de os produtores de café já terem certa idade, necessitando de mão-de-obra e parceria, e além da possibilidade de reaproveitamento de seus subprodutos, bem como pelo fato de seu ciclo produtivo ter períodos mais definidos, o que permite liberar os membros da unidade doméstica para realizar outras atividades, nas demais épocas do ano.

Nas propriedades onde se cultivava o milho não sobressaiu nenhum tipo de estratégia em especial, uma vez que este foi o produto explorado em menor número de propriedades estudadas, o que não quer dizer que as famílias não desenvolviam algum tipo de estratégia; nessas propriedades só não foi registrada a presença da indústria caseira. Ainda que seja pouco compensador em termos de rendimento direto em dinheiro, o milho é importante para a agricultura familiar, uma vez que este é um produto básico para a propriedade, pois é utilizado tanto diretamente para a alimentação dos membros da família como para sustentar os animais, visando a produção de animais como as aves, que fornecem ovos, carne e podem ser vendidas, e também de porcos, dos quais se obtêm a gordura e a carne, além de poderem ser comercializados e se tornarem mais uma fonte de renda.

Nas propriedades que se dedicavam à bovinocultura, predominou a estratégia de rendas não-agrícolas, provavelmente porque a maioria dos proprietários que se dedicavam a essa atividade era mais velhos e encontrava-se na fase de dispersão do ciclo de vida, tendo alcançado uma certa estabilidade econômica, podendo então realizar alguns investimentos que esse tipo de atividade exige. Uma outra estratégia importante encontrada neste tipo de exploração foi a diversificação da produção, o que evidencia, também, que quem se dedicava a essa atividade possuía uma área maior, com possibilidades para diversificar o uso da terra. Outro fator importante, neste caso, é a forte integração entre a bovinocultura e, principalmente, as culturas agrícolas, tanto permanentes (café) como temporárias (milho).

## **5- RESUMO E CONCLUSÕES**

O presente trabalho teve como unidade de análise pequenas propriedades rurais do município de Viçosa-MG, nas quais o produtor fosse o proprietário e residisse no local.

A análise do dia-a-dia de famílias de algumas propriedades rurais visitadas no município de Viçosa-MG mostraram como as estratégias eram importantes para sua sobrevivência e para manutenção das propriedades. As estratégias passaram a fazer parte das atividades rotineiras das propriedades, merecendo uma devida atenção e valorização econômica e social por parte das autoridades competentes, no sentido de incentivar o desenvolvimento das pequenas propriedades familiares rurais.

A escassez de recursos monetários no meio rural, bem como a falta de uma renda mensal, mais ou menos fixa em espécie, tem levado as famílias a procurar alternativas que solucionem, ou pelo menos, minimizem essas dificuldades, a fim de promover uma certa segurança financeira e uma vida mais tranqüila. Diante disto, algumas questões foram levantadas: quais seriam as principais estratégias de geração de renda?; existiria um padrão identificável das estratégias utilizadas pelas famílias na pequena produção de café e milho e na bovinocultura para obtenção ou aumento de renda?; essas estratégias teriam alguma relação com as diferentes fases do ciclo

de vida que a família atravessa ao longo do tempo?; bem como com o tipo de exploração predominante na unidade agrícola?

Os objetivos gerais da pesquisa foram, então, identificar e analisar as estratégias de geração de renda adotadas em algumas unidades domésticas de pequenas propriedades rurais de subsistência do município de Viçosa-MG, levando em conta o perfil pessoal e familiar dos proprietários, as características das propriedades agrícolas, a relação existente entre os tipos de estratégias adotadas e a fase do ciclo de vida familiar, bem como o tipo de exploração agrícola predominante.

A população foi constituída de unidades domésticas independentes, que vivem da agricultura familiar no município de Viçosa-MG, identificadas a partir do CENSO AGROPECUÁRIO DE MINAS GERAIS (1995/96), do qual se obteve o número total de pequenas propriedades rurais do município de Viçosa que atendessem aos critérios estabelecidos pelo PRONAF, que era de 452 propriedades. Destas, foi extraída uma amostra de 45 propriedades, que corresponde a aproximadamente 10% da população. Em seguida, utilizou-se o cadastro de propriedades assistidas pela EMATER de Viçosa, para localizar as propriedades que poderiam vir a ser visitadas. A seleção da amostra foi feita por meio do processo de “bola de neve”.

Os dados foram obtidos por meio de entrevistas realizadas durante as visitas às propriedades, com o auxílio de um roteiro semi-estruturado. Estes mostraram que a maioria das propriedades tinha até 19 ha, ficam localizadas, em média, a 11 km da cidade de Viçosa, tendo sido adquiridas por meio de herança ou compra, e, em alguns casos, o proprietário herdou uma parte e comprou outra. Pôde-se constatar que a herança total ou parcial da terra foi uma forma predominante de posse da terra. Quase todas as propriedades possuíam pelo menos um meio de transporte próprio; sendo os mais comumente encontrados o cavalo, a charrete, a automóvel, a moto e a bicicleta. A prevalência de transportes de tração animal ou econômicos como bicicleta e moto é típica da agricultura familiar, na qual o uso parcimonioso de

recursos é um imperativo. Além disto, em grande parte delas estava disponível o transporte coletivo, que poderia ser utilizado todos os dias, ou três vezes por semana.

Em todas as propriedades visitadas havia mais de um tipo de exploração, geralmente uma cultura permanente, o café, associada a uma ou mais culturas temporárias (milho, arroz e feijão), além da área de pastagem.

Para realizar todas as atividades pertinentes às explorações das propriedades, a totalidade dos proprietários disse existir ao longo do ano pelo menos um período de pico máximo de trabalho, quando tinham que realizar um grande número de tarefas ao mesmo tempo, especialmente nas épocas de plantio e colheita dos grãos, embora em outra propriedade, onde eram exploradas a horticultura e a bovinocultura, essas atividades se estendiam por todo o ano. Os proprietários que disseram existir períodos de pico mínimo, ou seja, de menor intensidade nas atividades agropecuárias, afirmaram que estes ocorriam na época de entressafra agrícola.

Com a venda dos produtos da atividade considerada principal da propriedade, os entrevistados disseram obter uma renda média de R\$3.438,91 anualmente, equivalente a 1,9 salário mínimo mensal (S.M.) considerado na época da entrevista, que correspondia a R\$151,00. A grande maioria afirmou que essa renda era insuficiente para prover satisfatoriamente todas as necessidades da família e da propriedade.

As necessidades mais reclamadas pelos membros familiares estavam associadas à falta de recursos para custear a saúde, a educação, o lazer, o vestuário e a alimentação, isto é, suas necessidades básicas, que se tornam encarecidas pela falta de disponibilidade total ou parcial destes na comunidade ou proximidade.

A renda obtida com a comercialização da produção principal era usada, segundo os proprietários, no preparo da safra seguinte, para cobrir os custos da produção e dos gastos familiares.

O perfil dos proprietários mostrou que estes eram quase todos homens, casados, com idade média de 58 anos; não tendo concluído o ensino fundamental;

trabalhavam em atividades ligadas à agricultura e à pecuária na própria propriedade. As famílias visitadas eram, em sua maioria, do tipo nuclear; tinham, em média, 2,82 membros, destacando-se aquelas constituídas por 2 e 4 membros, revelando-se compatíveis com os dados gerais do último censo (IBGE,1999).

Confirmando as pressuposições formuladas no início do estudo, constatou-se que na maioria destas unidades domésticas tinha sido feito algum tipo de mudança nas atividades realizadas na propriedade, como forma de aumentar a renda. As principais mudanças observadas foram: introdução de uma nova cultura ou exploração, como café, horticultura e criação de porcos; aumento da área plantada/produção; e realização de parcerias. Curiosamente, observou-se que alguns proprietários adotaram como estratégia a contenção de custos, reduzindo a área plantada e eliminando algum cultivo não-rentável.

As estratégias para conseguir uma ou mais fontes de renda extra nas propriedades visitadas eram provenientes de rendas não-agrícolas, diversificação da produção, indústria caseira, a combinação de renda não-agrícola com indústria caseira ou parceria, ou reaproveitamento de subprodutos. Essas atividades eram geralmente realizadas pelo proprietário e por sua família, e em alguns poucos casos a família contava com a ajuda de pessoas contratadas. A comercialização dessa produção era feita pelo próprio proprietário, ou por ele e pelo filho, para um comprador já fixo na cidade, ou em feiras e para vizinhos.

Com a venda da produção extra, os proprietários disseram receber em média R\$1.800,00 por ano, o que lhes rendia por mês aproximadamente R\$300,00. Esse dinheiro era usado na propriedade, para cobrir os gastos ou as despesas dos membros familiares, para a manutenção da propriedade, para investimentos e para realização de melhorias na propriedade. Tal fato significa que as estratégias se tornaram imprescindíveis para as famílias estudadas, por isso a grande maioria dos entrevistados disse está compensando economicamente ter realizado as mudanças.

Os resultados do estudo realizado levam à constatação de que o pequeno proprietário não conseguiria manter a si, à sua família e à propriedade somente com

um tipo de exploração, seja ela qual for. É preciso várias atividades produtivas, ainda que em pequena escala, que lhes proporcione uma renda regular, para atender às necessidades diárias, bem como uma outra atividade que lhe provenha uma renda mais alta, mesmo que seja uma só vez por ano, para investir na safra seguinte, para realizar melhorias e investir na propriedade, ou para realizar algum desejo para o qual precise de um montante maior de dinheiro.

Para suprir suas necessidades, em todas as unidades domésticas visitadas era realizada alguma atividade produtiva, ou havia uma renda não-agrícola para se somar à renda obtida na produção agropecuária. Nas famílias que estavam na fase de dispersão do ciclo de vida, observou-se uma predominância de rendas provenientes de fontes não-agrícolas, especialmente a aposentadoria do casal ou de um dos cônjuges, quase sempre somada a outros tipos de estratégias, como a criação de pequenos animais, parcerias e até mesmo o aluguel de terra; nas outras duas fases do ciclo de vida consideradas, não se observou a predominância de um tipo de estratégia sobre as outras.

Em relação ao tipo de cultivo, observou-se que este não era fator decisivo no tipo de estratégias adotadas pelos entrevistados. Pressupunha-se que nas propriedades em que o cultivo principal não ocupasse a mão-de-obra familiar o ano todo, como é o caso do café e do milho, a família teria mais tempo de se dedicar ao desenvolvimento das estratégias.

A dificuldade em encontrar unidades domésticas independentes, constituídas por casais jovens que fossem donos de suas próprias terras, deve-se provavelmente ao fato de, nessa fase da vida, eles ainda não terem condições financeiras para isso, pois, como se constatou pelos dados, a grande maioria das propriedades visitadas foi obtida por meio de herança dos pais de um dos cônjuges. Enquanto não eram proprietários, esses casais geralmente moravam em casas na propriedade dos pais, mas sem se tornarem totalmente independentes, pois geralmente produziam em sistema de parceria com os pais.

Constatou-se ainda que as estratégias eram de fundamental importância para a economia das famílias, uma vez que a renda obtida com a realização destas fazia parte ou, muitas vezes, era a única fonte de renda fixa de que as famílias dispunham em seu orçamento mensal.

Os resultados revelaram algumas das dificuldades que as unidades domésticas que vivem no campo, bem como mostraram que as estratégias desenvolvidas para se manterem na agricultura familiar podem ser consideradas como uma forma de viver. Assim sendo, este estudo e outros que possam vir a ser realizados nessa linha serão de grande importância para aqueles que trabalham e, ou, estudam a agricultura familiar, uma vez que, conhecendo sua realidade, possam estudar soluções que possam minimizar seus principais problemas.

Resumidamente, pode-se concluir que:

A população rural estudada era relativamente idosa (média de 58 anos, tanto do produtor quanto do cônjuge), e possuía baixo nível de escolaridade, devendo ser ressaltado que a maioria não havia concluído nem a 4ª série do ensino fundamental.

O tipo predominante de família foi o nuclear, estando o maior número das famílias na fase de dispersão do ciclo de vida.

As principais estratégias encontradas foram as rendas não-agrícolas, presentes em 33 (73,33%) das propriedades visitadas, o que mostrou como era importante para essa população estudada ter uma fonte de renda fora da propriedade.

Não se identificou relação forte entre as estratégias desenvolvidas e as fases do ciclo de vida, nem entre o tipo de cultivo; provavelmente isso ocorreu porque as famílias, independentemente da fase de seu ciclo de vida e do tipo de cultivo principal, realizam suas atividades em função da disponibilidade da mão-de-obra familiar, devido à escassez de recursos para arcar com os custos de mão-de-obra contratada.

## 7- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- ▶ ALVES, E. Reflexões sobre política agrícola. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília. 31 (2): 91-102, 1993.
- ▶ ANUÁRIO ESTATÍSTICO DE MINAS GERAIS 1996. Rio de Janeiro: IBGE, 1996.
- ▶ BEUTLER, I. F., OWEN, A. J. New perspectives on home production—a conceptual view. **The household as producer\_a look beyond the market**. Columbia, Missouri: Department of Family College of Home Economics. University of Missouri, 1979. 25 p.
- ▶ BRUMER, A., DUQUE, G. LOURENÇO, F. A., WANDERLEY, M. N. B. A Exploração Familiar no Brasil. In: LAMARCHE, H. **A agricultura familiar**. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 1993. v.1, p. 179-231.
- ▶ CARNEIRO, M. J. Pluriatividade no campo. O caso francês. **Revista Brasileira ‘de Ciências Sociais**, v.11 n 32, p. 89-104, 1996.
- ▶ CEBOTAREV, E. A. Social science theory and practice in international development: a case study of Colombia. **Sustainability and International Rural Development**. Canadá, p. 73-90, 1995

- ▶ CENSO AGROPECUÁRIO DE MINAS GERAIS. Rio de Janeiro: IBGE, v. 16, 1995/1996.
- ▶ CENSO DEMOGRÁFICO DE MINAS GERAIS 1991. Rio de Janeiro: IBGE, 1996.
- ▶ DANES, S. M., RETTIG, K. D. Farm wives' business and household decision involvement in times of economic stress. **Home Economics Research Journal**, v. 21, n 3, p ?, 1993.
- ▶ EVERS, H.D.; CLAUSS, W.; WONG, D. Subsistence reproduction. A framework for analysis. **Household and the world-economy**. Sociology of Development Research center. University of Bielefeld.p.23-36.
- ▶ FERREIRA, H. Agricultura familiar cresce com diversificação de produção. **Revista da EMATER-MG**. Ano XVIII n 70p. 5-7,1998.
- ▶ GRAZIANO DA SILVA, J. O novo rural brasileiro. **Nova Economia**, v. 7, n 1, p. 43-81, 1997.
- ▶ GUANZIROLI, C. E. VEIGA, J.E., ROMEIRO, A.R., WILKINSON, J., MALETTA, H., ALVES, A. F., DAVIES, P. A. LEITE, S., SHULLER, M. **Diretrizes de política agrária e desenvolvimento sustentável**. Local dição FAO;INCRA, 1994, 24 p. (Versão Resumida do Relatório Final do Projeto UTF/BRA/036).
- ▶ HALAMSKA, M. Relações com a sociedade global. In: LAMARCHE, H. (Coord). **A agricultura familiar**. Campinas, SP. Editora da UNICAMP, 1998. v. 2, p. 233-267.
- ▶ LAMARCHE, H. Introdução. In: LAMARCHE, H. **A agricultura familiar**. v. 1. UNICAMP, SP, 1993.

MARQUES, N. A. C.; LOPES, M. F.; SOUZA, M. V.; RODRIGUES, F. A.; FRANCO, K. L. O trabalho feminino na pequena unidade de produção agrícola: situação das médicas veterinárias e camponesas. **Anais do XIV Congresso Brasileiro de Economia Doméstica. II Encontro Latino-Americano de Economia Doméstica**, Fortaleza, p. 431-434, 1997.

- ▶ MONTALI, L. Arranjos familiares: o esforço coletivo para viver na grande São Paulo. **Caderno de Pesquisa**, n. 72, p. 58-69, 1990.
- ▶ REID, M.G. **Economics of household production**. New York, John Wiley and Son, 1934.
- ▶ SUDMAN, S. Applied sampling. **Quantitative studies in social relations**. Academic Press Inc. California USA, 249p., 1976.
- ▶ VEIGA, J. E. **Agricultura familiar e sustentabilidade**. In: Encontro Nacional da ANPOCS, 20, 1996, Caxambu, 21p.
- ▶ WILK, R. R., NETTING, R. M. **Households: changing forms and functions. Households: Comparative and Historical Studies of the Domestic Group**. University of California Press, p. 1-28, 1984.
- ▶ ZELIZER, V. A. The creation of domestic currencies. **The American Economic Review**. American Economic Association, Boston, MA, January 3-5, 1994, p. 138-142.