



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA  
INSTITUTO DE GEOCIÊNCIAS  
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA/MESTRADO**

**JEAN DA SILVA SANTOS**

**PARA ALÉM DA PRODUÇÃO: A GESTÃO DO TERRITÓRIO DA  
OLERICULTURA NO RECÔNCAVO BAIANO**

**Salvador  
2009**

**JEAN DA SILVA SANTOS**

**PARA ALÉM DA PRODUÇÃO: A GESTÃO DO TERRITÓRIO DA  
OLERICULTURA NO RECÔNCAVO BAIANO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, Departamento de Geografia, Instituto de Geociências, Universidade Federal da Bahia, como requisito para obtenção do grau de Mestre em Geografia.

**Orientadora: Profa. Dra. CATHERINE PROST**

**Salvador  
2009**

---

S237 Santos, Jean da Silva

Para além da produção: a gestão do território da olericultura no Recôncavo Baiano. / Jean da Silva Santos.- Salvador, 2009.  
303f.

Orientadora: Profa. Dra. Catherine Prost.

Dissertação (mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Geografia, Departamento de Geografia, Instituto de Geociências, Universidade Federal da Bahia, 2009.

1. Território - Olericultura (BA). 2. Territorialidade humana e Poder. 3. Comportamento espacial. 4. Recôncavo (BA) – Aspectos socioeconômicos. 5. Santo Amaro (BA) – Aspectos socioeconômicos. 6. Agricultura familiar. I. Prost, Catherine. II. Universidade Federal da Bahia. Instituto de Geociências. III. Título.

CDU: 911.373(813.8)

TERMO DE APROVAÇÃO

**PARA ALÉM DA PRODUÇÃO: A GESTÃO DO TERRITÓRIO DA  
OLERICULTURA NO RECÔNCAVO BAIANO**

**JEAN DA SILVA SANTOS**

BANCA EXAMINADORA

---

Profa. Dra. CATHERINE PROST – Orientadora  
Doutora em Geografia  
Departamento de Geografia  
Universidade Federal da Bahia - UFBA

---

Prof. Dr. CRISTÓVÃO DE C. DA TRINTADE DE BRITO  
Doutor em Geografia  
Departamento de Geografia  
Universidade Federal da Bahia - UFBA

---

Profa. Dra. ELY SOUZA ESTRELA  
Doutora em História  
Departamento de Ciências Humanas  
Universidade do Estado da Bahia – UNEB/Campus-V

Dissertação defendida e aprovada: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Dedico este trabalho as minhas mães  
Eugênia Silva e Maria da Conceição de  
Souza por toda trajetória de vida  
destinada a mim e aos meus irmãos.

## AGRADECIMENTOS

Eis um momento significativo e fecundo de felicidade! O sentimento do dever cumprido após toda uma trajetória de pesquisa acadêmica que, em parte, é solitária, é você e seus “botões” refletindo acerca da complexidade das coisas e do medo gerado pela abertura da “caixa preta” (ou seria da “caixa de Pandora”?), e perceber as mazelas que atinam a sociedade, mesmo que seja a uma parcela dela, entendendo, entre as coisas que sempre julgou erradas, que nem sempre o que se mostra é o que parece ser. Ou seja, por um movimento contraditório da reflexão, perceber que o pior resultado nem sempre está ali explicitamente declarado, de maneira que todos possam ver, mas sim no âmago de cada indivíduo cuja experiência territorial traz consigo a imensa importância da vida cotidiana. E isso tem mais a dizer do que a tentativa vã de um pesquisador tentar se expressar por meio de palavras. É por esse motivo que se agradece à comunidade do povoado do Tanque de Senzala pela confiança, respeito e consideração disponíveis ao receber-me em seus lares de braços abertos e de forma tão cordial. Agradecimentos especiais são tecidos para a atual presidente da Associação de Moradores, Alda Lice Maria Freitas e sua família, e ao Senhor Antônio de Freitas Borges (“Tuninho”) pela atenção e boa vontade na disponibilidade de informações.

A Deus e à Família:

Obrigado, Deus, por sua força em minha vida e por minha existência!

À família querida: a “Minha Mainha”, Eugênia Silva; à segunda mãezona, Maria da Conceição; aos meus irmãos, Lorena e Ricardo Oliveira; a minha querida filha, Laís Santos; ao sobrinho querido João Henrique, por compreenderem as horas de ausência. À família Teles, meus avós Joaquim e Marinalva (geógrafa!), Jane, Jorleide (geógrafa!), Jocely e Marcela (geógrafa!) que sempre acreditaram em meu potencial. Ao incluir todos os outros que não foram citados aqui, afirmo que vocês são o motivo maior de minha trajetória de vida!

Amigos são aqueles que escolhemos cuidadosamente para compor as nossas vidas:

Agradeço a Hildo Nascimento por sempre me apoiar nos momentos difíceis; a Anselmo Souza, Joseval Santos, Lílian Fernandes e Analberga Pereira pelo companheirismo.

A minha imensa gratidão à Dona Lurdes Leão e sua filha Miriam Leão, por me acolherem como um integrante da família nos momentos em que estive e estou no distrito de Oliveira dos Campinhos: a você, “Mi”, obrigado por me ajudar a pensar os caminhos e estratégias a serem trilhados no povoado e sofrer junto comigo nos momentos mais difíceis do trabalho de campo.

A solidão a que me referi inicialmente não passa dos próprios pensamentos e questionamentos. E é vencida no momento em que as idéias são compartilhadas com pessoas significativas. Portanto, obrigado a todos os colegas do Programa de Mestrado em Geografia da UFBA, dentre eles, minha atenção especial às colegas Ana Passos (pelo companheirismo), Livia Moura, Elane Bastos, Aluztane Di Lauro e Matheus Freitas. À turma de 2007, pela contribuição através das várias discussões acerca do meu tema de estudo, em especial: Marcos Novais, Lisandra Ribeiro, Suseny Rufini (pelo carinho e atenção!), Simone Costa, Mayara Araújo, Juliana Leal, Júlia Passos, Ednizia Araújo e ao meu amigo Cláudio Ressurreição, pelas exaustivas discussões à parte. A minha atenção especial aos sempre prestativos e cordiais amigos Itanajara da Silva e Dirce Almeida, secretários do MGEO.

Aos grandes e eternos mestres que marcaram a nossa formação intelectual:

De início, quero agradecer indicando a importância dos professores que me ajudaram a discernir sobre a elaboração do anteprojeto para ingresso no MGEO, são eles: Prof. Dr. Carlos César Uchoa de Lima (UEFS), Profa. Ms. Nacelice Barbosa Freitas (UEFS).

Atenção especial à minha orientadora e amiga, Profa. Dra. Catherine Prost, pelo profissionalismo, carinho e tolerância frente às minhas limitações, angústias e anseios de querer “abraçar o mundo”. Por ela, já se nutre em mim uma imensa saudade.

Ao Prof. Dr. Cristóvão Brito, por me fazer crescer com suas reflexões acerca do Recôncavo Baiano, descortinando em mim um novo olhar sobre as inúmeras possibilidades que se apresentam na área em que se desenvolveu a pesquisa, assim como pela elegante aceitação em compor a Banca Examinadora.

À Profa. Dra. Ely Estrela que, gentilmente, aceitou fazer parte da Banca Examinadora dando fundamentais contribuições acerca do norteamento desse estudo.

Aos professores e professoras do MGEO: Dr. Ângelo Serpa, pelo rigor científico, Dr. Sylvio Bandeira, pelo exemplo de profissional acadêmico, Dra.

Guiomar Germani pelo fervor da “luta” que corre em suas veias em prol das questões sociais; e, fundamentalmente, às grandes damas da Geografia baiana: Dra. Creuza Lage e a Dra. Maria Auxiliadora da Silva, por exalarem em seus olhares uma carinhosa ternura que me fez e faz sentir mais forte.

A todos, respeitosamente, o meu muito obrigado!



“O que nos interessava, entretanto, eram os homens reais com seus trabalhos e suas dores; exigíamos uma filosofia que desse conta de tudo sem nos aperceber de que ela já existia e que era ela, justamente, que provocava em nós esta exigência”.

Sartre (1967)

## **A Santo Amaro**

*Fitando este mundo verde,  
dos teus campos produtivos,  
faz-nos lembrar a desdita  
dos pobres negros cativos,  
duando em bica, no eito  
tendo umas palhas por leito  
na escuridão das senzalas,  
enquanto a farta nobreza,  
no esplendor das salas.*

### *II*

*Faz-nos lembrar tuas matas  
que o machado devastou...  
o pensamento retorna,  
ao tempo que já passou;  
como passara a nobreza,  
deixando toda a riqueza,  
em teu solo enraizada  
para depois florescer  
sobre um novo amanhecer,  
de resplandente alvorada.*

### *III*

*Os hinos que os ventos cantam  
na voz dos canaviais,  
são lamentos, são gemidos,  
que não se esquecem jamais,  
são grito do preto escravo,  
gigante do peito bravo,  
na luta cotidiana  
que a dor fizera gravar,  
para o vento sempre cantar  
nas verdes folhas da cana.*

IV

*Escuta a voz rumorosa  
do teu rio Subaé  
os salmos que as águas cantam  
quando em busca do mar,  
são cantos da vitória.  
Que teu povo, tua história,  
precisa sempre lembrar;  
endechas que vão descendo  
por sobre as águas correndo  
as profundezas do mar*

V

*És hoje forte e gigante  
na produção, na riqueza,  
nesse lutar que te eleva  
ao cume dessa grandeza.  
Sem escravos, sem torturas,  
fitando as horas futuras,  
à luz da posteridade  
trabalhando sem senhor  
no mais constante labor  
à sombra da liberdade.*

VI

*Teu povo exulta contente  
com a face resplandecente,  
que a liberdade lhe deu,  
nas lutas do teu presente  
relembra o velho passado  
do teu povo escravizado  
sem direito e sem razão,  
e limpa por caridade  
com essa lei de igualdade  
teu glorioso torrão.*

## RESUMO

Este estudo consiste na discussão dos conceitos de gestão e território a partir das relações de poder – na perspectiva arendtiana –, aliado a um maior conhecimento das particularidades socioespaciais e socioeconômicas do Recôncavo Baiano, no sentido de identificar os mecanismos de negociação e gestão que abarcam os diversos agentes sociais envolvidos no processo de produção do território da olericultura em Tanque de Senzala, Santo Amaro BA. Para tanto, foram utilizadas técnicas de pesquisa qualitativa, como as entrevistas, e quantitativa, pela aplicação de formulários. Os resultados mostraram que há uma expropriação da força de trabalho da família agrícola pelos agentes da intermediação dos produtos olerícolas, sendo os principais responsáveis os atravessadores. Contudo, percebeu-se que estes agentes são apenas legítimos representantes do processo de acumulação e de exploração no território, visto que, na verdade, existe uma cadeia de necessidades capitalistas sofridas pelo pequeno produtor agrícola oriundas de níveis de negociações para além do estabelecimento rural, a exemplo da constante necessidade do aumento produtivo e dos menores preços de custos solicitados pelas redes de supermercados e pelos centros de comércio atacadista – este último localizado na Região Metropolitana de Salvador –, aos atravessadores. Como reação às ações capitalistas confirmam-se ações solidárias entre os pequenos agricultores a fim de vencerem as dificuldades cotidianas. Sobre este aspecto, os resultados mostraram que o processo de solidariedade entre os agentes tem a possibilidade de ser fortalecido através do amadurecimento político e da união social, como alternativa no processo de eliminação das ações dos intermediários na comercialização dos produtos dos pequenos agricultores.

**Palavras-chave:** Território; Gestão; Poder; Mecanismos de negociação; Olericultura.

## RÉSUMÉ

Certains des aspects importants de cette étude consistent à approfondir les concepts de gestion et de territoire à partir des relations de pouvoir – dans la perspective d'Arendt –, ainsi que mieux connaître les particularités socio-spatiales et socio-économiques de négociation et de gestion qui engagent les divers agents et leur matérialisation dans l'espace au moment où est nécessaire l'approfondissement de la description et de l'analyse de ces agents de production du territoire. Pour ce faire, sont utilisées des techniques de recherche qualitative, à travers des entretiens, et quantitatives par l'application de questionnaires. La recherche et l'analyse de l'objectif de cette étude traitent du développement des mécanismes de soumission des petits producteurs ruraux aux agents qui commercialisent la production de légumes – intermédiaires et travailleurs marginaux –, dans le village de Tanque de Senzala, à Santo Amaro (Bahia). Il est entendu que la compréhension analytique de l'inter-relation des agents engagés dans la gestion sert à démythifier la vigueur des intermédiaires dans leurs actions de soumission des petits agriculteurs à leurs nécessités, ainsi qu'à auxilier la recherche de la consolidation ou à promouvoir l'indication de « l'agent hégémonique » (ARENDR, 1985) institutionnel local qui puisse répondre en faveur de la requalification dans les négociations quotidiennes entre les trois agents, en particulier le petit producteur dans des possibles situations de conflits. Les résultats montrent qu'il y a réellement une expropriation de la force de travail de la famille agricole par les agents commerciaux les plus voraces, les intermédiaires étant les plus responsables. Cependant, il est observé que ces agents sont à peine des légitimes représentants du processus d'accumulation et d'exploitation en vigueur dans le territoire, vu qu'en réalité il existe une chaîne de nécessités capitalistes représentées en degrés d'imposition plus ou moins importants sur le producteur. Cette chaîne a son origine dans des instances supérieures de l'économie spatiale, comme l'illustrent les chaînes de supermarché et les grossistes. Comme réaction aux actions capitalistes, est confirmé le tissu d'actions solidaires entre petits producteurs afin de vaincre les difficultés quotidiennes. Concernant cet aspect, les résultats montrent que le processus d'horizontalité peut être fortifié avec un mûrissement politique et une union sociale avec une forte tendance alternative dans le processus d'élimination des actions des intermédiaires dans le territoire.

**Mots-clé:** Territoire; Gestion; Pouvoir; Mécanismes de négociation; Culture de légumes.

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1	Localização do povoado de Tanque de Senzala.....	24
FIGURA 2	Pequenos produtores rurais: estado civil .....	75
FIGURA 3	Pequenos produtores rurais: categorização por gênero.....	76
FIGURA 4	Pequenos produtores rurais: municípios baianos de residência antes de se tornarem produtores no território da olericultura .....	79
FIGURA 5	Pequenos produtores rurais: municípios baianos referentes ao nascimento .....	80
FIGURA 6	Pequenos produtores rurais: tempo de residência no território (anos).....	78
FIGURA 7	Pequenos produtores rurais: tempo de cultivo familiar da olericultura.....	81
FIGURA 8	Pequenos produtores rurais: faixa etária.....	82
FIGURA 9	Pequenos produtores rurais: nível de escolaridade .....	85
FIGURA 10	Santa Casa de Misericórdia: Oliveira dos Campinhos, Santo Amaro–BA.....	86
FIGURA 11	Pequenos produtores rurais: municípios de aquisição de serviços. ....	87
FIGURA 12	Pequenos produtores rurais: financiamentos bancários.....	88
FIGURA 13	Pequenos produtores rurais: municípios baianos referentes à aquisição de bens não–duráveis .....	90
FIGURA 14	Família agrícola do Tanque de Senzala por estabelecimento rural. ....	93
FIGURA 15	Pequenos produtores rurais: quantidade de filhos .....	96
FIGURA 16	Pequenos produtores rurais: faixa etária dos filhos .....	96
FIGURA 17	Pequeno produtor rural: irrigação manual .....	103
FIGURA 18	Pequenos produtores rurais: jornada de trabalho (horas) .....	104
FIGURA 19	Família agrícola do Tanque de Senzala: limpeza das leiras .....	106

FIGURA 20	Estabelecimentos rurais: trabalho remunerado em regime temporário .....	110
FIGURA 21	Estabelecimentos rurais: nível de remuneração patronal.....	112
FIGURA 22	Pequenos produtores rurais: forma como adquiriu a terra .....	114
FIGURA 23	Estabelecimentos rurais: motivos da diminuição da área.....	116
FIGURA 24	Estabelecimentos rurais: mais de um núcleo familiar, tendo como referência 21 unidades produtivas .....	119
FIGURA 25	Tanque de Senzala: estrutura das residências .....	120
FIGURA 26	Estabelecimentos rurais: numero de integrantes por família.....	121
FIGURA 27	Tanque de Senzala: poço artesiano comunitário .....	122
FIGURA 28	Estabelecimentos rurais: reservatórios de água para usos múltiplos .....	124
FIGURA 29	Estabelecimentos rurais: reservatório de água em solo.....	124
FIGURA 30	Estabelecimentos rurais: consumo diário de água .....	126
FIGURA 31	Pequeno produtor rural: material para implantação de irrigação mecanizada.....	127
FIGURA 32	Trabalhador marginal: balaio olerícula .....	129
FIGURA 33	Estabelecimentos rurais: agrotóxicos mais utilizados .....	133
FIGURA 34	Pequeno produtor rural: frequência dos fluxos para a aquisição de fertilizantes .....	134
FIGURA 35	Pequeno produtor rural: frequência dos fluxos para a aquisição de agrotóxicos.....	135
FIGURA 36	Insumos orgânicos: frequência dos fluxos de entrega .....	137
FIGURA 37	Insumos orgânicos: municípios de origem .....	138
FIGURA 38	Estabelecimento rural: níveis de negociações entre agentes .....	146
FIGURA 39	Família agrícola do Tanque de Senzala: nível de dependência financeira com relação ao cultivo e a venda de produtos olerículas	147
FIGURA 40	Trabalhador Marginal: municípios de origem .....	150
FIGURA 41	Trabalhadores marginais: tempo de residência no território .....	151

FIGURA 42	Trabalhadores marginais: tempo de venda de produtos olerícolas .	152
FIGURA 43	Trabalhadores marginais: estado civil .....	153
FIGURA 44	Trabalhador marginal: categorização por gênero.....	154
FIGURA 45	Trabalhador marginal: escolaridade .....	155
FIGURA 46	Trabalhador marginal: faixa etária.....	157
FIGURA 47	Trabalhador marginal: faixa etária dos filhos.....	158
FIGURA 48	Trabalhadores marginais: municípios de aquisição de serviços.....	162
FIGURA 49	Trabalhador marginal: frequência dos fluxos/ lazer.....	163
FIGURA 50	Trabalhador marginal: frequência dos fluxos/ agências bancárias..	164
FIGURA 51	Trabalhador marginal: fluxo para aquisição de alimentos .....	166
FIGURA 52	Trabalhadores marginais: municípios de aquisição de bens não-duráveis.....	167
FIGURA 53	Trabalhador marginal: frequência dos fluxos para a aquisição de vestuário e calçados.....	168
FIGURA 54	Trabalhador marginal: fluxos das vendas.....	170
FIGURA 55	Trabalhador marginal: cidades visitadas para as feiras-livres.....	171
FIGURA 56	Trabalhador marginal: nível de importância dos produtos olerícolas para comercialização .....	173
FIGURA 57	Trabalhador marginal: quantidade de produtos olerícolas comercializados na feira-livre.....	174
FIGURA 58	Trabalhador marginal: padrão habitacional .....	178
FIGURA 59	Trabalhador marginal: quantidade de membros por família .....	178
FIGURA 60	Trabalhador marginal: tipo de habitação .....	179
FIGURA 61	Trabalhador marginal: horas dedicadas a venda dos produtos olerícolas.....	181
FIGURA 62	Trabalhador marginal: índice semanal dos fluxos de deslocamentos para as feiras-livres.....	182
FIGURA 63	Trabalhador marginal: tipos de veículos utilizados em direção as feiras-livres.....	184



FIGURA 64	Trabalhador marginal: horário inicial da compra olerícula .....	185
FIGURA 65	Trabalhador marginal: captação da mercadoria olerícula .....	185
FIGURA 66	Trabalhador marginal: aquisição de leiras.....	186
FIGURA 67	Trabalhador marginal: dias de compra de mercadorias .....	187
FIGURA 68	Trabalhador marginal: tipo de transporte local .....	188
FIGURA 69	Trabalhador marginal: diversificação dos produtos comercializados nas feiras-livres.....	191
FIGURA 70	Pequeno produtor rural: preferências entre os agentes de escoamento da produção.....	200
FIGURA 71	Pequeno produtor rural: nível de satisfação ao bom pagamento dos agentes de escoamento da produção .....	203
FIGURA 72	Pequeno produtor rural/intermediário: locais de entregas de mercadorias.....	206
FIGURA 73	Pequeno produtor rural/intermediário: espacialização do escoamento da mercadoria olerícula na Bahia .....	207
FIGURA 74	Pequeno produtor rural/intermediário: espacialização do escoamento da mercadoria olerícula em Salvador .....	209
FIGURA 75	Pequeno produtor rural/intermediário: espacialização do escoamento da mercadoria olerícula em Feira de Santana .....	211
FIGURA 76	Agentes de escoamento olerícula: nível de imposição do valor de custo.....	218
FIGURA 77	Agentes de escoamento olerícula: nível de pressão para a redução do valor de custo .....	219
FIGURA 78	Trabalhador marginal: meses de maior e menor venda .....	225
FIGURA 79	Pequenos produtores rurais: avaliação do desempenho atual da Associação de Moradores do Tanque de Senzala .....	242
FIGURA 80	Pequeno produtor rural: opinião sobre as condições de melhoria para a agricultura familiar no Tanque de Senzala .....	253
FIGURA 81	Trabalhador marginal: opinião sobre as condições de melhoria para a atividade.....	255

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1	Produção assessoria dos pequenos produtores rurais do Tanque de Senzala e a distribuição em algumas cidades.....	118
QUADRO 2	Tanque de Senzala: canal de distribuição da olericultura, considerando os dois circuitos da economia .....	144
QUADRO 3	Pequeno produtor rural/ intermediário: principais dias de feiras-livres.....	208
QUADRO 4	Esquema representativo dos mecanismos de controle e subordinação demandados ao pequeno produtor rural.....	215

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1	Estabelecimento rural: composição da força de trabalho familiar, medida: Unidade de Força de Trabalho .....	98
TABELA 2	Estabelecimento rural: relação consumidor-trabalho .....	101
TABELA 3	Tanque de Senzala: dimensão dos estabelecimentos rurais e incidência da área plantada.....	115
TABELA 4	Estabelecimento rural: Tipos de agrotóxicos mais utilizados .....	132
TABELA 5	Trabalhador marginal: quantitativo da comercialização olerícola em feira-livre.....	176
TABELA 6	Trabalhador marginal: dificuldades no processo de compra, deslocamento e venda do produto olerícola .....	180
TABELA 7	Trabalhador marginal: composição da renda familiar por atividades afins.....	190
TABELA 8	Pequeno produtor rural/ intermediário: frequência semanal do deslocamento na distribuição da própria produção em Salvador – BA .....	208
TABELA 9	Pequeno produtor rural: ajuda mútua.....	222

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANVISA	Agencia Nacional de Vigilância Sanitária
CBPM	Companhia Baiana de Pesquisas Minerais
CIA	Centro industrial de Aratú
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
Conder	Companhia de Desenvolvimento Urbano da Bahia
CPRM	Companhia de Pesquisas de Recursos Minerais
CDC	Crédito direto ao consumidor
EMATER	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ITR	Imposto Territorial Rural
PAM	Produção Agrícola Municipal
Petrobras	Petróleo Brasileiro S/A
PFL	Partido da Frente Liberal
PRONAF	Programa Nacional da Agricultura Familiar
PSF	Posto de Saúde da Família
RELN	Região Econômica do Litoral Norte
REN	Região Econômica do Nordeste
REP	Região Econômica do Paraguaçu
RERS	Região Econômica do Recôncavo Sul
RLS	Região do Litoral Sul
RMS	Região Metropolitana de Salvador
SEI	Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia
TIP	Taxa de Iluminação Pública
UFTr	Unidade Familiar de Trabalho
UER	Unidades de Estabelecimentos Rurais
UC	Unidade de Consumidor

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	23
1.1	JUSTIFICATIVA .....	29
1.2	OBJETIVOS .....	30
1.3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	31
1.4	REFERENCIAL TEÓRICO-CONCEITUAL.....	34
1.4.1	<b>Relativizando conceitos: território e poder</b> .....	34
1.4.2	<b>Os processos de gestão no território da olericultura</b> .....	43
<b>2</b>	<b>A VIDA E O TRABALHO NA TERRA</b> .....	49
2.1	SANTO AMARO E SUA HISTÓRICA CONTRIBUIÇÃO NA AGROPECUÁRIA DA BAHIA.....	49
2.1.1	<b>A dinâmica do espaço luminoso e as possibilidades socioeconômicas do espaço opaco</b> .....	53
2.1.2	<b>Santo Amaro: os dois circuitos da economia e a configuração das redes através das interações espaciais</b> .....	59
2.1.3	<b>O povoado de Tanque de Senzala: um passado de conflitos e um presente de contribuição para o espaço agrícola da Bahia na escala local</b> .....	66
2.1.4	<b>O processo de trabalho e a divisão do trabalho no campo: as especificidades de Tanque de Senzala</b> .....	68
2.2	A FAMÍLIA E O ESTABELECIMENTO RURAL EM TANQUE DE SENZALA .....	72
2.2.1	<b>A família agrícola</b> .....	72
2.2.2	<b>Os subnúcleos familiares: a falta de espaço no estabelecimento rural</b> .....	91
2.2.3	<b>O processo de produção no pequeno estabelecimento rural</b> .....	93
2.2.3.1	A força de trabalho familiar.....	94
2.2.3.2	O processo de trabalho e a situação patronal .....	102
2.2.3.3	O processo de aquisição da terra.....	113
2.2.3.3.1	A produção assessoria: autoconsumo e comercialização .....	117
2.3	INFRAESTRUTURA DO ESTABELECIMENTO RURAL .....	119
2.3.1	<b>O padrão habitacional e familiar</b> .....	119

2.3.2	<b>As águas: usos múltiplos, qualidade e equipamentos</b> .....	121
2.4	<b>O TERRITÓRIO EM VIAS DE TECNIFICAÇÃO</b> .....	126
2.4.1	<b>Equipamentos agrícolas mecanizados</b> .....	126
2.4.2	<b>Os instrumentos de trabalho</b> .....	128
2.4.3	<b>A utilização de insumos agrícolas orgânicos e inorgânicos</b> .....	130
2.4.4	<b>A utilização de insumos inorgânicos</b> .....	131
2.4.5	<b>A utilização de insumos orgânicos</b> .....	135
2.4.5.1	A aquisição de sementes .....	140
2.5	<b>OS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DA OLERICULTURA EM TANQUE DE SENZALA</b> .....	141
2.5.1	<b>Nível de dependência à atividade olerícola e a comercialização via intermediários</b> .....	146
3	<b>A IMPORTÂNCIA DO TRABALHADOR MARGINAL NA INTERAÇÃO TERRITORIAL COM OUTROS ESPAÇOS</b> .....	148
3.1	<b>ORIGEM GEOGRÁFICA DOS TRABALHADORES MARGINAIS</b> .....	149
3.2	<b>CARACTERIZAÇÃO SOCIOESPACIAL DOS TRABALHADORES MARGINAIS</b> .....	156
3.3	<b>OS DOS TRABALHADORES MARGINAIS E A TESSITURA DAS REDES</b> 159	
3.3.1	<b>A mobilidade das redes: serviços</b> .....	159
3.3.2	<b>O fluxo das redes: bens de consumo não–duráveis</b> .....	164
3.4	<b>CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA</b> .....	177
3.4.1	<b>Aspectos habitacionais</b> .....	177
3.5	<b>AS PARTICULARIDADES DA GESTÃO DO TRABALHADOR MARGINAL</b> .....	179
3.5.1	<b>Meios de transporte</b> .....	183
3.5.2	<b>A captação da olericultura</b> .....	184
3.5.3	<b>A peculiar informalidade nas contratações de mão-de-obra</b> .....	189
3.5.4	<b>Nível de dependência da venda da olericultura</b> .....	189
3.5.5	<b>O trabalhador marginal ainda confinado no circuito inferior</b> .	192
4	<b>OS AGENTES DE PRODUÇÃO E REPRODUÇÃO DO TERRITÓRIO, O “JOGO DA GESTÃO”</b> .....	194
4.1	<b>PEQUENO PRODUTOR RURAL X TRABALHADOR MARGINAL</b> .....	197
4.2	<b>PEQUENO PRODUTOR RURAL X AGENTE INTERMEDIÁRIO</b> .....	200

4.2.1	<b>Estratégias e instrumentos da gestão</b> .....	212
4.3	AS CONSEQUÊNCIAS DAS AÇÕES DOS INTERMEDIÁRIOS PARA O TRABALHADOR MARGINAL.....	222
4.4	A QUESTÃO: QUEM DEFINE OS PREÇOS? .....	225
4.5	INTERMEDIÁRIO X ATACADISTA/VAREJISTA.....	229
4.5.1	<b>O intermediário e sua relação com o circuito superior, a “guerra” pela conquista das redes de supermercados</b> .....	231
4.5.1.1	As redes de supermercados: um outro nível de negociação e de gestão .....	232
4.5.1.2	O centro de distribuição atacadista/varejista: a feira de Sete Portas e seus agentes dominantes .....	234
5	<b>ALTERNATIVAS DIANTE DAS ADVERSIDADES</b> .....	237
5.1	FORMAÇÃO TERRITORIAL: A CONTRIBUIÇÃO DA ASSOCIAÇÃO DE MORADORES.....	237
5.2	A EXPERIÊNCIA FRUSTRADA: O CASO DA COOPERHORTA .....	244
5.3	O ESPAÇO AGRÁRIO ENTENDIDO COMO UM TERRITÓRIO E O PODER COMO ALTERNATIVA .....	249
6	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	259
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	271
	APÊNDICE .....	276
	APÊNDICE A – Formulário pequeno produtor rural .....	277
	APÊNDICE B – Formulário trabalhador marginal.....	290
	APÊNDICE C – Formulário intermediário.....	297

## 1 INTRODUÇÃO

Nos estudos geográficos atuais, várias são as categorias e os conceitos discutidos e relacionados pelos pesquisadores desta ciência. Recorre-se aqui ao conceito de território constituído a partir das relações de poder, por entender que este toma lugar de destaque na presente pesquisa e, em muito, na responsabilidade de contribuir para questões concernentes ao espaço rural, juntamente a outros conceitos, categorias, temas e teorias, como: gestão, interações espaciais, redes, práticas espaciais, fixos e fluxos, além dos dois circuitos da economia e o processo de trabalho, para que, dialogando entre si, possam operacionalizar uma clara leitura sobre as questões específicas do povoado de Tanque de Senzala, localizado no município de Santo Amaro – BA (Figura 1).

Ao tratar do espaço rural, torna-se de fundamental importância antever o pluralismo pelo qual o termo rural se apresenta na atualidade do campo brasileiro e, em particular em uma parcela do espaço baiano. Tal pluralismo se evoca pelo termo “espaços rurais”, devido à gama de estruturas agrárias e estruturas tecnológicas adotados por grupos sociais diferenciados que causam efeitos também diferenciados no mesmo espaço geográfico.

O rural pode perfeitamente ser entendido na contemporaneidade como um termo polissêmico devido a sua funcionalidade, pois confere à evolução das técnicas a contribuição para a modificação dos modos de vida, dos comportamentos socioculturais, socioeconômicos e socioambientais ao longo dos últimos decênios.

São cada vez mais flagrantes os tênues limites geográficos entre o urbano e o rural. A citada funcionalidade do espaço rural pode ser lida por diversas matrizes, tais como o já citado processo de trabalho, de produção e de circulação de produtos e mercadorias agrícolas. Por sua vez, o processo de interação do espaço rural com outros espaços – sejam eles da mesma natureza ou urbanizados – acaba por definir uma planificação espacial de alguns setores da economia. Tomando como referência as particularidades da dinâmica econômica do espaço rural que é apenas um componente da totalidade espaço-temporal, vê-se que esta é engendrada por realidades distintas, mas devidamente localizadas. Em muitos casos são mediadas por mecanismos de negociação a partir das práticas da gestão.



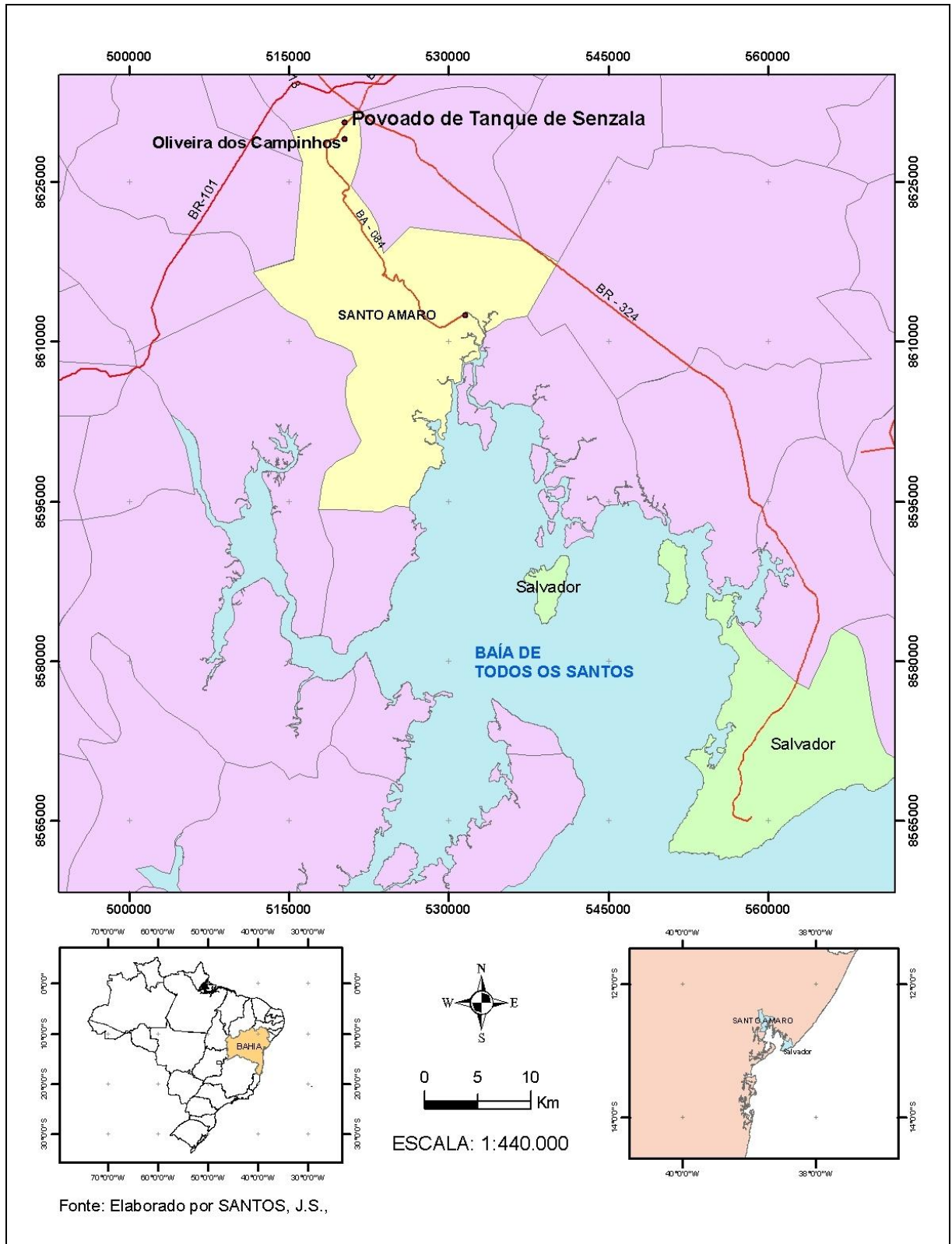


Figura 1 – Localização do povoado de Tanque de Senzala

O presente estudo busca identificar e analisar, na agricultura familiar, os mecanismos de negociação e gestão que abarcam os diversos agentes sociais

envolvidos no processo de produção do território da olericultura a partir da prática cotidiana do labor com a terra dos pequenos produtores rurais, e da comercialização das mercadorias, ações que envolve comerciantes intermediários e suas práticas.

Escolheu-se localidade de Tanque de Senzala por causa do tipo de relações sociais e comerciais essencialmente desvantajosas para os pequenos produtores rurais impostas pelos comerciantes atravessadores a partir do processo de trabalho das forças produtivas que ali se desenvolvem. Em decorrência desta busca, originam-se formas particulares de conflitos sociais com características políticas e ideológicas capazes de alguma forma, expropriarem a força produtiva do pequeno agricultor do valor originado pelo próprio processo de trabalho em detrimento do capital cerceando, assim, a oportunidade ampliada de melhores condições de vida e desenvolvimento socioespacial das famílias dos pequenos produtores da olericultura.

O tamanho dos estabelecimentos agrícolas varia entre 1 e menos de 7 ha e a produção de olericultura é feita em 76 estabelecimentos rurais, explorados essencialmente pelas famílias, cultivando produtos para a subsistência e a olericultura para a comercialização, fato que garante a aquisição de renda para o consumo de outros bens e serviços.

Salienta-se que os referidos estabelecimentos agrícolas apresentam diferenciação técnica entre si, implicando níveis diferentes de renda entre os produtores. É possível verificar formas diferenciadas do processo de trabalho de cada um, desde o cultivo irrigado manualmente, até a utilização de tecnologias, a exemplo da irrigação mecanizada e dos insumos agrícolas capazes de intensificar a produtividade. Também cabe destacar que estes pequenos produtores, na sua maioria, são proprietários da terra e dos meios de produção.

Os produtos da olericultura em Tanque de Senzala são produzidos por famílias de pequenos produtores que interagem com atravessadores da Região Metropolitana de Salvador e de algumas cidades do interior baiano.

Alguns agentes da citada localidade e de outros municípios distribuem os produtos cultivados em Tanque de Senzala, esses são reconhecidos como “balaieiros” (que têm capacidade reduzida de compra e comercialização de produtos) e “atravessadores” (cuja capacidade de comercialização absorve a maior quantidade de produtos). Optou-se por identificá-los, respectivamente, segundo a sugestão de Santos (1979), como “trabalhador marginal” e “intermediário”.

Tais agentes com suas funções são os responsáveis pela complexa relação socioespacial dos pequenos produtores familiares agrícolas em Tanque de Senzala como comerciantes que operam na intermediação de compra e venda dos produtos olerícolas e direcionam suas mercadorias para algumas cidades, a exemplo de Salvador e Feira de Santana, dentre outras, segundo a importância comercial de cada uma.

O povoado de Tanque de Senzala é entendido como um espaço que tem características do subsistema inferior da economia espacial, uma vez que a mercadoria olerícola é comercializada diariamente em poucas quantidades e em valores reduzidos nos pequenos estabelecimentos agrícolas. Este tem embutido nas relações sociais entre os agentes de dinamização do território, mecanismos de negociações da olericultura permeadas pela prática de gestão, como a pressão por menores prazos de entrega de mercadorias em quantidades cada vez maiores, chegando até a imposição do preço.

De tais circunstâncias negociais é possível verificar a ocorrência de situações conflituosas, frutos da não menos complexa relação de gestão territorial, tanto na micro quanto na macroescala. Como fruto desse processo verifica-se a ocorrência dentre as famílias dos pequenos produtores, o surgimento de aspectos subjetivos que envolvem as citadas negociações, a exemplo da sujeição as vontades e necessidades dos intermediários, denotando um tipo de obediência, mesmo que de maneira velada, e que são sentidas diferenciadamente por cada agente devido à falta de conhecimento sobre determinados aspectos que envolvem a sua atividade, a exemplo da desinformação sobre as condições dos preços praticados no mercado. Assim, ao observar a presente situação segundo a perspectiva dos dois circuitos da economia, fica clara uma assimetria na correlação de forças entre os agentes (pequeno produtor, intermediário e trabalhador marginal).

Ante as ideias supracitadas, este trabalho apresenta-se estruturado em introdução, quatro capítulos e as considerações finais que versam sobre questões relacionadas à problemática do espaço rural baiano, mais precisamente de um povoado de Santo Amaro – BA, o Tanque de Senzala. O principal foco deste estudo reside na agricultura familiar, mas não cessa em si, pois a inter-relação cotidiana dos envolvidos acerca do processo produtivo permite que as análises se desenvolvam para além da produção do pequeno estabelecimento rural, analisando os canais de

escoamento e as consequências desse processo para os agentes de comercialização da olericultura.

Na introdução buscou-se enfocar a apresentação do trabalho, a justificativa e a caracterização da área estudada, dos três agentes que dão sentido ao território, das questões de pesquisa e os caminhos que foram trilhados para a sua consecução. O corpo teórico também se apresenta ao procurar equacionar algumas questões importantes relativas aos conceitos centrais de território, poder e gestão, além da teoria dos dois circuitos da economia e de categorias, como interações e práticas espaciais, redes e processo de divisão do trabalho no campo.

O primeiro capítulo, “A vida e o trabalho em torno da terra”, abordou de maneira geral as questões relacionadas ao âmbito da agricultura familiar no povoado, tendo como enfoque principal a família e o estabelecimento rural. Assim, foram explicitados a falta de espaço em uma mesma terra pelo surgimento de subnúcleos familiares, a força de trabalho familiar, a situação das famílias patronais, o processo de produção, a comercialização, os canais de distribuição, a infraestrutura e a tecnificação do estabelecimento rural. Sobre o processo de escoamento da produção, verificou-se a forte dependência do pequeno agricultor ao intermediário, reflexo da produção quase exclusiva da olericultura que, por sua vez, é o responsável pela insegurança alimentar no povoado, situação discutida pelo viés da multifuncionalidade agrícola.

A organização dos dois capítulos subsequentes segue a proposta de análise, tendo como pano de fundo a questão central sobre a inter-relação dos agentes mediados pelos processos de gestão, esta calcada no âmbito da “capilaridade” social. O segundo capítulo expõe “A importância do trabalhador marginal na interação territorial com outros espaços”. A atividade produtiva dos trabalhadores marginais é uma das responsáveis pelas interações espaciais do território com outras localidades baianas. Portanto, na busca de se entender este agente nas suas particularidades, foram enfocados a sua origem, sua mobilidade e a tessitura das redes que estes são responsáveis quando buscam o acesso aos serviços e bens de consumo, assim como os deslocamentos dos balaieiros para a comercialização de produtos olerícolas e assessorios no circuito inferior da economia, as feira-livres. Dois outros aspectos se destacam como pontos altos de análise: a caracterização socioeconômica e as particularidades da gestão feita pelos balaieiros.

O terceiro capítulo destaca “A inter-relação dos agentes de produção e reprodução do território, o ‘jogo da gestão’”. O termo jogo serve para designar o resultado da complexidade dos grupos ao se relacionarem com outras instâncias comerciais, tanto no subsistema superior, quanto no subsistema inferior da economia: no primeiro destacam-se as redes de supermercados e as CEASAS e no segundo, as feiras-livres.

Percebeu-se, através de uma leitura crítica da realidade, que o intermediário assume destaque no território ao submeter o pequeno agricultor às suas ações, subordinando-o. Resguardadas as devidas proporções, tais ações são reflexos do não menos importante processo de gestão que paira no circuito superior entre intermediários e centros atacadistas/varejistas, na pressão por preços de produtos olériculas mais convidativos, manutenção de promoções e exigência de qualidade e quantidade cada vez maiores. Estas pressões e exigências originadas nos centros atacadistas/varejistas acabam por resvalar no estabelecimento rural, onde as principais vítimas do processo são o pequeno agricultor que se vê expropriado dos meios de reprodução socioeconômica e o trabalhador marginal que, ao longo do ano produtivo, se vê impelido a sérias restrições de mercadorias devido a alta capacidade de compra dos atravessadores.

No quarto capítulo “Alternativas diante da adversidade”, inicialmente é valorizado o papel da Associação local de moradores no contexto da formação do território. Logo em seguida, é discutida a trajetória da extinta Cooperhorta, identificando e analisando os motivos que a levaram à bancarrota. É também rediscutido os conceitos iniciais sobre território e poder a fim de compreender as possibilidades da formação (na figura de uma cooperativa) ou de fortalecimento (na figura da Associação local) de um agente hegemônico capaz de responder pelo projeto de coletividade da comunidade do Tanque de Senzala, uma vez que os processos de horizontalidades nesta localidade são latentes.

Nas considerações finais é feita uma síntese dos principais aspectos identificados e analisados ao longo da pesquisa, destacando o papel dos centros atacadistas/varejistas nos processos de negociação e a multiplicidade de atividades remuneradas do território surgidas pela produção e comercialização da olericultura. Destaca-se também a via de libertação social em relação aos agravos surgidos no cotidiano, a qual perpassa pela transmutação de valores sobre a questão do poder quando este for revertido em prol da coletividade e não da unilateralidade,

imprimindo a um agente hegemônico a força necessária para a libertação da dominação imposta pelos intermediários e um fortalecimento frente às exigências do mercado.

## 1.1 JUSTIFICATIVA

A discussão sobre os conceitos de território, gestão e um maior conhecimento das particularidades socioespaciais e socioeconômicas do Recôncavo Baiano, mais precisamente em Tanque de Senzala, Santo Amaro – BA., visando identificar os mecanismos de negociação e sua materialização no espaço, vem demonstrar a relevância acadêmica e social deste trabalho. Acredita-se que a análise da inter-relação dos agentes e da gestão promovidas por eles sirva como meio de promover o entendimento sobre as ações de cada agente social no processo de produção e comercialização dos produtos olerícolas e na compreensão das conseqüências das ações dos intermediários, no que tange a sujeição dos pequenos agricultores às suas necessidades, bem como sugerir o fortalecimento ou a (re)criação do “agente hegemônico” (ARENDETT, 1985) local que responda pela coletividade em prol da requalificação nas negociações travadas cotidianamente entre pequeno produtor em possíveis situações de conflitos ocasionadas pela sujeição promovida pelo atravessador.

Nesse sentido questiona-se: quais os principais resultados da inter-relação entre os pequenos produtores rurais, intermediários e trabalhadores marginais na produção da olericultura? Como os diversos agentes, produtores, balaieiros e atravessadores se articulam com outras localidades para fins de comercialização? De que maneira o pequeno produtor, detentor da terra e dos meios de produção é expropriado? Na condição de gestores que visam a reprodução comercial e social, os agentes utilizam de mecanismos de natureza e meios diferenciados a fim de conseguirem seus objetivos, que é a materialização do lucro. Quais são esses mecanismos de gestão e como eles se materializam nos seus respectivos espaços?

## 1.2 OBJETIVOS

Diante da complexidade que envolve as relações sociais e as de negócios no povoado de Tanque de Senzala, torna-se de fundamental importância identificar e analisar a inter-relação dos pequenos produtores rurais, intermediários e trabalhadores marginais na produção da olericultura. Esta inter-relação é pré-estabelecida de acordo com uma organização interna ao estabelecimento rural para, logo após, o processo produtivo destinar-se aos canais de escoamento. Diante desse processo, vê-se a necessidade de identificar e analisar as interações espaciais ligadas à olericultura no citado povoado com outras localidades. Sobre a negociação dos produtos olerícolas no âmbito do estabelecimento rural, infere-se o surgimento de mecanismos de gestão, os quais têm como responsáveis os produtores rurais, intermediários e trabalhadores marginais: analisá-los torna-se de considerável importância, quando se pretende compreender suas consequências para cada um dos agentes sociais envolvidos.

Outra questão versa sobre duas experiências institucionais ocorridas em Tanque de Senzala. A primeira trata da atual Associação de Moradores; e a segunda, da extinta Cooperhorta. Cada uma a seu modo demonstra, em suas bases, a possibilidade de fortalecimento das famílias de agricultores defendendo os seus interesses frente às ações dos intermediários e às demandas do mercado. Contudo, a identificação de como se caracteriza o atual papel da Associação bem como a trajetória da Cooperhorta permitem a análise das suas operações como vias alternativas para o desenvolvimento socioespacial. Nesse sentido, é também necessário identificar e analisar as solidariedades latentes ocorridas entre os pequenos produtores rurais no povoado: elas são um importante fenômeno, por se mostrarem como mecanismos de defesa contra as sujeições impostas pelos intermediários.

### 1.3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta pesquisa adotou-se o método dialético de abordagem que permitiu a explicação dos processos tanto das relações não-capitalistas de produção no espaço agrário quanto da requalificação das relações num processo capitalista de acumulação.

A citada requalificação acontece pela transformação do valor do trabalho de homens e mulheres do campo em mercadoria. No povoado de Tanque de Senzala, há uma imbricada rede de relações sociais tecidas no cotidiano das pessoas em torno da olericultura envolvendo a inter-relação dos pequenos produtores rurais, intermediários e trabalhadores marginais, onde cada agente desempenha os seus interesses específicos acerca das negociações que envolvem a olericultura.

Os procedimentos metodológicos propostos para este estudo são divididos em duas partes. A primeira consiste numa fase exploratória em fontes secundárias, em arquivos públicos municipais: Prefeitura Municipal de Santo Amaro, Secretaria de Agricultura, Sindicato dos Trabalhadores Rurais e a Associação de Moradores do Tanque de Senzala. Em órgãos estadual: Companhia de Desenvolvimento Urbano da Bahia (Conder), SEI, Companhia Baiana de Pesquisa Mineral (CBPM). E em órgãos federais: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Companhia de Pesquisa e Recursos Minerais (CPRM).

A fase exploratória visou a busca de imagens, dados e informações estatísticas sobre o município de Santo Amaro e sobre a localidade de Tanque de Senzala. Nessa fase também foi feita pesquisa indireta, através de bibliografias sistemáticas: monografias, dissertações, teses, além de livros e artigos relacionados ao tema. Ainda nesta fase, foi feito levantamento cartográfico, aerofotogramétrico bem como a consulta em bancos de dados de instituições estaduais e federais.

Nessa fase do trabalho foram gerados mapas, através do Sistema de Informações Geográficas, para abordar os objetivos propostos nesse estudo. Para tanto, foram coletados no campo pontos cotados em *GPS (Global Positioning System)*. Os dados permitiram a referência espacial coordenada para a produção de mapas elaborados no programa *ArcGis 9.3*.

Ao seguir o método dialético, a regra metodológica defendida por Lefebvre (1983), o qual afirma que para compreender (mais ou menos) a realidade, é



necessário descobrir as contradições que estão inseridas num movimento de pensamento e ações, e que não se dão como processo de maneira pacífica, mas sim na conflituosidade. Portanto, para descortinar essa imbricada rede de relações entre os citados agentes sociais, realizou-se a pesquisa de campo com observação não-estruturada.

No trabalho de pré-campo, além do recolhimento dos relatos informais dos sujeitos da pesquisa, foi feito o reconhecimento do povoado pela observação participante, juntas tais informações possibilitaram a elaboração das questões de pesquisa. O trabalho de campo foi subdividido em mais duas fases. A primeira constituiu na aplicação dos formulários com os três agentes que dinamizam o território e a identificação destes a serem entrevistados em busca do levantamento da historiografia do lugar.

Para fins de procedimentos adequados acerca do objeto de pesquisa ora apresentado e suas singularidades históricas através de entrevistas, buscou-se seguir as indicações metodológicas da história oral de maneira a responder a existência de projetos que a justificam, pois a “[...] a história oral é um conjunto de procedimentos que se inicia com a elaboração de um projeto e que continua com o estabelecimento de um grupo de pessoas a serem entrevistadas” (MEIHY; HOLANDA, 2007, p. 15). Diante de tal definição, buscou-se pensar nesse processo já nos momentos iniciais, visto que no pré-campo começaram a surgir as entrevistas informais.

Foram aplicados 73 formulários com os pequenos produtores agrícolas, esse número correspondeu a 96% do universo dos estabelecimentos rurais, com 31 formulários, o que correspondeu a 78% trabalhadores marginais, salienta-se que para estes, foi utilizado o método em que cada entrevistado indicava outro ou, quando não era possível, a escolha do próximo entrevistado era feito ao acaso. Com os intermediários foram aplicados apenas 8 formulários, pela falta de boa vontade de alguns em participar da pesquisa sendo caracterizada por eles por “indisponibilidade de tempo”.

Para o tratamento dos dados obtidos nos formulários entre os três agentes, foi utilizado o cálculo percentual para as questões fechadas a fim de proporcionar-lhe maior objetividade e precisão na análise quantitativa. Nas questões abertas qualitativas, foi aplicada a reestruturação das respostas através dos recortes de conteúdos para a categorização final e analítica que, segundo método descrito por

LAGE (2002), possibilitou a ordenação desses elementos dentro de categorias em função de sua significação através do “recorte feito por palavras-chave que traduzem ideias conectadas direta ou indiretamente ao objeto de investigação” (LAGE, 2002, p. 44).

A operacionalização das entrevistas procedeu-se com as gravações dos relatos, nos meses compreendidos entre janeiro e outubro de 2008, sendo um total de 13 entrevistas. A seleção das pessoas a serem entrevistadas baseou-se na relevância que cada uma possuía frente aos temas pesquisados, a exemplo dos ex-diretores da Cooperhorta, da presidente da Associação de Moradores do povoado, e de pessoas que já ocuparam cargos públicos municipais e que estiveram ligados diretamente com o povoado de Tanque de Senzala. Desse número de entrevistas, apenas 11 foram aproveitadas pela pertinência das informações. Nelas, foi utilizado os procedimentos da transcrição para a seleção e elaboração do texto. Nesse mesmo período se buscou os órgãos municipais, estaduais e federais competentes para a obtenção de dados sobre o município.

Os procedimentos operacionais para esta pesquisa solicitaram uma periodização, a qual foi definida a partir das evidências suscitadas pelos próprios agentes no decorrer da pesquisa, pois se acredita que a via para um entendimento dos eventos históricos na micro escala seja eficaz a partir da experiência empírica daquele que a vivencia, fato que torna possível a indicação do momento histórico que foi capaz de captar os eventos que foram importantes ao modificar o espaço. Assim,

Cada unidade distinta e individualizada do tempo vivido corresponde a uma mudança percebida pelo observador no seu ambiente, a uma passagem destes de um estado a outro, a uma descontinuidade em relação ao momento imediatamente precedente, que resulta do aparecimento ou desaparecimento de algo ou de um rearranjo dos elementos daquele ambiente, em suma: do emergir de uma figura nova que sobressai do fundo do já visto. Ora, a mudança que um observador nota no seu ambiente mais não é do que um evento [...] (POMIAN, 1993, p. 220).

Contudo, a temporalidade adotada foi aquela cuja riqueza de informações e detalhes remetiam justamente a alguns eventos relevantes e que foram responsáveis pela proposição deste estudo. Tais eventos referem-se às primeiras hortas cultivadas no local na segunda metade da década de 1960.

Demonstrar e explicar a evolução do espaço e as transformações mediadas pelos diversos agentes foi uma das funções desta pesquisa. O processo de

transformação do espaço geográfico percebido por aqueles que lhe é inerente e que dura até os dias atuais, ao longo de quase quarenta anos.

A observação participante e a história oral<sup>1</sup> ambas encaradas como técnicas foram importantes nesse estudo devido a sua operacionalidade em captar as subjetividades da comunidade. Estas foram lembradas por alguns moradores locais e registradas a partir da metodologia de pesquisa que privilegia as fontes orais<sup>2</sup> onde se tem a indicação dos agentes sociais relevantes para a pesquisa. Eles são capazes de, através de suas memórias, explicitar suas experiências históricas para que, submetidas às devidas análises, seja elaborada a reconstituição das experiências da história do lugar em sua essência.

Desta forma, as entrevistas foram feitas com roteiro de perguntas previamente estabelecidas com pessoas indicadas por entes da própria comunidade e classificadas por certa importância na história recente do povoado.

Por fim destaca-se a inter-relação das informações suscitadas na fase exploratória e nas observações de campo com o arcabouço teórico-conceitual, através da ordenação, seleção, descrição e tratamento dos dados.

## 1.4 REFERENCIAL TEÓRICO–CONCEITUAL

### 1.4.1 Relativizando conceitos: território e poder

O termo conceito, segundo Deleuze; Guattari (1991), remete a um problema que exige solução. Desta maneira, é compreendida a sua importância como um instrumento que proporciona uma operacionalidade, um caminho para a leitura da realidade em sua essência à luz da ciência, no presente caso, da ciência geográfica.

---

<sup>1</sup>“História oral é um recurso moderno usado para a elaboração de registros, documentos, arquivamentos e estudos referentes à experiência social de pessoas e de grupos. Ela é sempre uma história do **tempo presente** e também conhecida como **história viva**” (MEIHY; HOLANDA, 2007 p.17) Grifos dos autores.

<sup>2</sup>Segundo Meihy; Holanda (2007 p. 14) fonte oral e concebida quando a documentação oral é “apreendida por meio de gravações eletrônicas feitas com o propósito de registro”. E ainda afirma que quando esta encarada como técnica, acaba por conferir um sentido acadêmico à aplicação das entrevistas.

Para tanto, o conceito deve esboçar um fenômeno, a ser entendido pela via da racionalidade. Em outras palavras, “o conceito, que é elaborado pela descrição de um fenômeno, expressa esse fenômeno como concepção que parte dos sentidos e que pode ser abordada empiricamente” (SPOSITO, 2004, p. 61), fato que se confirma ao verificar as ideias de Lefebvre (1983) quando este indica que o conceito é considerado abstrato. É um pensamento alcançado a partir do imediato e do conteúdo de um fenômeno. Contudo esse pensamento não se afasta do real se ele for verdadeiro, porque faz o movimento de aproximação, se mostrando como um produto elevado da atividade pensante visto que são abstrações, mas que completa o movimento ao penetrar na essência do fenômeno.

Assim, o conceito é ao mesmo tempo teórico e prático, este último se mostra como um momento do conceito, pois traz a importância do contato com o mundo através da ação. Sendo assim, o termo território pode ser entendido como conceito não só pela ideia do seu significado terminológico, mas pela sua inserção e aplicabilidade na realidade, na inter-relação dos agentes que o compõe através dos seus interesses.

Sendo o território o conceito que se anuncia neste estudo, torna-se necessário afirmar que ele vem sendo amplamente estudado e discutido por vários teóricos e utilizado nas diversas áreas do conhecimento científico, até mesmo nos meios governamentais.

A polissemia que lhe é inerente permite com que cada pesquisador imprima na sua definição ideias variadas cuja acepção pode designar variados entendimentos de um mesmo assunto, o que acaba por exprimir as crenças do pesquisador e a sua visão de mundo. A citada polissemia do termo território reside nas várias possibilidades de interpretação, desde seu entendimento estritamente pautado pela base material – uma extensão da superfície da Terra –, até o definido pelo estado de potência relacionado pelos limites de um Estado-Nação, demonstrando, assim, as variadas asserções desse conceito. Passa também pela equiparação teórica entre outros conceitos e categorias correlatas da própria ciência geográfica, a exemplo de espaço, lugar, região.

Entretanto, nas muitas definições relativas ao território, é encontrado na essência o conceito de poder, em outras esta questão é ignorada, devido à consideração de que território é sinônimo de superfície ou do espaço de todos. Neste caso, as relações de poder emergem do meio social para a conformação de

um dado território, fato presumido a partir dos interesses de distintos agentes por algum objeto em uma dada localização, que mediados por consensos mesmo sob tensões resulta em criar um território específico.

Diante disso, acredita-se que a discussão acerca dos conceitos de território e poder faz-se necessário como forma de esclarecimento e contribuição para a ciência geográfica conforme sugerido por Souza (2005) e Brito (2002), bem como para uma melhor operacionalização do referido conceito frente à realidade que se apresenta.

Para abordar a questão é que se concorda aqui com as ideias de Brito (2002), em que território é

uma fração desse espaço [**espaço geográfico**], na qual determinados agentes sociais se relacionam com o intuito de reproduzi-lo segundo seus próprios interesses (condição que manifesta o uso do território), mediante consensos estabelecidos tácita e/ou formalmente (BRITO, 2002, p. 12, grifos nossos).

Porém, a não tradução em palavras, bem como a não coalizão de forças explícitas no interesse comum declarado e pré-planejado na coletividade para a construção de um território não definem, como via de regra, a sua inexistência. Tampouco definem interesses não declarados sob os aspectos do planejamento estatal ou privado.

As bases para a conformação de um determinado território podem começar a surgir a partir de múltiplos interesses individuais, unindo aspectos homogêneos da produção, como visto na olericultura. Por exemplo, poderão favorecer os primeiros acordos de conformação do território em torno de um tipo de mercadoria ensejada pela “força” (ARENDRT, 1985) – enquanto energia coletiva – e pelo processo de trabalho. No presente caso, trata-se da força dos pequenos produtores rurais inserida no modo capitalista de reprodução do espaço, onde cada sujeito ocupa a superfície em seus limites específicos com o sua maneira de produzir, que no caso analisado trata-se da agricultura familiar. É por este motivo que também são levados em consideração as ideias referentes ao território usado defendidas por Santos (2005). Pelo entender conceitual deste estudo, esta última ideia não invalida o sentido da primeira – território formado mediante consensos, pois, no caso em análise as duas ideias agem no sentido de complementaridade. Em outras palavras, Santos (2005) explica que:

Os territórios são formas, mas o território usado são objetos e ações, sinônimo de espaço humano, espaço habitado. [...] Pode ser formado de lugares contíguos e de lugares em rede: são, todavia, os mesmos lugares que formam redes e que formam o espaço banal. São os mesmos lugares, os mesmos pontos, mas contendo simultaneamente funcionalidades diferentes, quiçá divergentes ou opostas (SANTOS, 2005, p. 255-256).

A “condição que manifesta o território” (BRITO, 2002, p. 12) surge a partir dos processos de gestão mediados pelas relações políticas entre os agentes sociais. Dessa maneira, o território é materializado pelo pluralismo a partir dos consensos e dos acordos entre os agentes, explicitados por variados interesses acerca de um objeto do desejo, que segundo Brito (2002) se configura também como a materialização do lucro capitalista.

Entende-se que, na visão de Brito (2002), território não é superfície. Contudo, defende-se nesse estudo que podem existir elementos materiais que dão suporte e até mesmo influenciar em sua existência, a exemplo das condições geográficas favoráveis a uma produção específica ou especializada em certas mercadorias agrícolas. Elementos como o conjunto de fatores físico-químicos, edafológicos e climatológicos podem concorrer para tal, a exemplo de certas áreas vinícolas da Europa<sup>3</sup>.

Por sua vez, Santos (2005) disserta sobre o território usado, tornado sinônimo de espaço e, portanto, uma qualificação desse espaço, a base material projetada como um lugar de todos, um espaço habitado. O território é forma, mais precisamente uma forma usada na qual o seu conteúdo detém objetos e ações que, por sua vez, são frutos de funções e processos sociais.

A ideia de território usado se manifesta na área de estudo através da base material vislumbrada pela olericultura. Ele confunde-se com a noção de espaço geográfico, pois seu conteúdo se manifesta como um fragmento desse espaço, o que constitui uma fragilidade conceitual que impede a sua ampla adoção por não mostrar a capacidade teórica e operacional de responder as questões em sua totalidade, principalmente no que se refere os consensos e acordos firmados numa determinada área. Por sua vez, o conceito de território é vinculado a relações de poder que embasam as relações sociais, cujos acordos têm como fruto as

---

<sup>3</sup> Esse conjunto de fatores e as condições naturais não definem inexoravelmente o território, eles contribuem para uma produção específica de mercadorias com alto valor de mercado devido a sua qualidade singular, sem comprometer altos níveis de investimentos para recriar tais condições propícias para produzir. O fruto dessa produção, mediada pelo processo de trabalho do camponês e pelo modo de gestão, geram acordos a partir dos interesses dos diversos agentes, fato que se configura como a base da conformação territorial.

assimetrias ou conflitos no exercício desse poder. Em outras palavras, atualmente existe um território usado que, unindo elementos dentro de um processo, poderá alcançar um território mediado pelas relações de poder na perspectiva de Arendt (1985), visando uma maior justiça socioespacial coletiva.

Tem-se discutido muito acerca do conceito de território a partir da matriz geográfica. Uma vasta bibliografia da geografia clássica e contemporânea vem contribuindo para formular e reformular este instrumento de leitura e abordagem da realidade. Contudo, dentre os muitos autores, propõe-se nesse trabalho a análise de três distintas abordagens conceituais de território, cujas definições permeiam a questão das relações de poder, para que se possa entender o porquê da escolha da definição de território defendida por Brito (2004) em contraposição à dos autores Souza (2005) e Raffestin (1993), pois é vislumbrado como uma via alternativa de “libertação” a ser alcançada pelos pequenos produtores rurais de Tanque de Senzala.

O debate principal na discussão teórica acerca do território se dá como já afirmado inicialmente, em torno do conceito crucial de poder. A definição mais comum na fundamentação de alguns autores é a perspectiva weberiana, segundo o qual “[...] o poder significa toda a probabilidade de impor a própria vontade numa relação social, mesmo contra resistências, seja qual for o fundamento dessa probabilidade” (WEBER, 1994, p. 33). Outros estudiosos entendem poder na perspectiva “foucaultiana” em que afirma que “[...] poder não se dá, não se troca, nem se retoma, mas se exerce, só existe em ação; poder não é principalmente manutenção e reprodução das relações econômicas, mas acima de tudo uma relação de força” (FOUCAULT, 1995, p. 175).

Segundo Brito (2004), a novidade levantada por Foucault reside no fato de ele não atribuir a propriedade do poder a nenhum agente, pois o poder existe na relação social, ou seja, ele tem uma dimensão relacional, onde ainda se importa observar em quais condições ele é exercido. O poder não se dá nem se toma; ele não é pessoal e, portanto não está necessariamente a serviço das relações de produção e de dominação de classe, assim Foucault (1995) produz a sua crítica destacando-a para as concepções marxistas que privilegiam o economicismo. Diante de tais considerações, essa leitura de poder foi considerada um avanço, mesmo com suas limitações conceituais, a exemplo da ideia de disciplina.

Brito (2004) concorda parcialmente com a definição de Foucault, quando se leva em consideração o poder enquanto fenômeno da relação social. Contudo, Foucault se trai por causa da ideia de disciplina (absoluta), enquanto aqui se defende uma conceituação de poder veiculada à livre adesão. Brito (2004) também discorda do uso da metáfora da “guerra” – em “Microfísica do poder”, mais precisamente em “Genealogia e poder” – como estratégia para a paz, em que o vencedor irá impor uma nova “ordem”. Visto que dessa maneira, o poder pertenceria a quem ganhar a guerra, fato que confere ao vencedor um poder calcado pela dominação tal como nas ideias contidas em Max Weber.

Contudo, essas duas perspectivas, principalmente a primeira, não são suficientes para uma correta leitura da realidade apresentada para esse estudo, devido à corriqueira confusão entre poder e violência. Tratá-los como sinônimos legitima os históricos atos de violência contra a humanidade, cujo poder residiu na posição de mando que culminaram na violência, a exemplo dos campos de concentração da antiga Alemanha nazista, das guerras contemporâneas em nome da “paz” e da “ordem” mundial travadas atualmente entre alguns países do Ocidente e do Oriente Médio, e dos governos totalitários, das ditaduras militares ocorridas na América Latina.

Portanto, na perspectiva arendtiana o poder existe, sendo próprio das relações sociais. Não precisa de justificção, mas sim da legitimidade dos agentes, de autorização “em nome do consenso”. Assim, de acordo com Arendt (1994), a noção de poder,

corresponde à habilidade humana não apenas para agir, mas para agir em concerto. O poder nunca é propriedade de um indivíduo, pertence a um grupo e permanece em existência apenas na medida em que o grupo conserva-se unido. Quando dizemos que alguém está ‘no poder’, na realidade nos referimos ao fato de que ele foi empossado por um certo número de pessoas para agir em seu nome. (ARENDR, 1994, p. 36, aspas da autora).

Diante da realidade, um dos objetivos desse trabalho é justamente inverter a ótica weberiana pela qual atualmente são vistas as relações de poder no território. O pressuposto de poder balizado nas ideias de Weber reside na vontade “individual” em detrimento da vontade coletiva, utilizando-se de mecanismos historicamente convencionais para conseguir seus objetivos, a exemplo da pressão sócio-psicológica e da sujeição.



Observa-se que, no Tanque de Senzala, fenômenos como estes de fato são sofridos e sentidos por parte de alguns dos pequenos agricultores, mesmo sendo esses, sujeitos autônomos que podem perfeitamente recusar qualquer tipo de negociação. Entretanto, percebe-se que durante o processo de trabalho, no que se refere ao momento de negociação e fechamento de acordos, em que são definidos os preços e as quantidades, é caracterizado uma espécie de conjunto de metas unilaterais, ou melhor, de compromissos que devem ser cumpridos à risca por parte dos pequenos agricultores. Isso também é visível no momento do escoamento de suas mercadorias e se configuram como geradores de um ambiente de disputas e tensões.

A inversão dessa ótica de poder reside nas ideias defendidas por Arendt (1994), de acordo com as quais, na condição humana, o poder se diferencia em sua essência, da violência, da coação e do mando. Do poder não se pode originar o “medo”, mas sim o sentimento de liberdade num sentido amplo. A autora afirma, utilizando as palavras de Engels, que “[...] é o poder político com os seus meios de violência que sofrerá a derrota” (ARENDR, 1985, p. 6).

É proposto nesse trabalho o poder originado a partir das relações entre os pequenos produtores rurais do citado povoado e com os trabalhadores marginais com a finalidade de legitimar e fortalecer a figura de um agente hegemônico no âmbito da Associação de Moradores do Povoado de Tanque de Senzala, ou em outra forma de organização comunitária, caso a primeira não esteja cumprindo a função de transformar em uníssono os vários anseios da comunidade. Esta é uma maneira viável pela qual uma parcela dos agentes que dinamizam o território se fortalecerá através da união entre os pequenos produtores rurais em prol de um desenvolvimento socioespacial.

Uma vez explicitada a base conceitual de poder a qual permeará a noção de território, ainda é necessário seguir na sua análise, para o entendimento de sua escolha em detrimento de outras acepções.

Fortemente influenciado pelas concepções de Foucault (1995), Raffestin (1993) distingue espaço e território, sendo o primeiro anterior ao segundo. O território é construído a partir do espaço; “[...] o território que se forma do espaço é o resultado de uma ação conduzida por um ator sintagmático [...] ao se apropriar de um espaço, concreta ou abstratamente” (RAFFESTIN, 1993, p. 152). Nessa perspectiva, o território é fruto da apropriação concreta ou simbólica que se

demonstra materialmente, originado pelo trabalho. Ainda esclarece que “a territorialidade se inscreve no quadro da produção, da troca e do consumo das coisas” (RAFFESTIN, 1993, p. 161).

Segundo Brito (2004), este autor incorre “em alguns descuidos” em não distinguir poder de dominação, apesar de optar por trabalhar com o conceito de poder apresentado por Foucault “mas é na ideia de poder de Weber que ele efetivamente se inspira” (BRITO, 2004, p. 30), visto que nas relações entre comando e obediência ele considera dominação, controle e poder como termos equivalentes, fato que exclui a autonomia dos agentes envolvidos no processo.

Souza (2005) entende território como um campo de forças, uma qualificação do espaço, um manto de relações sociais projetadas. Souza (2005) critica Raffestin por reificar o território, reduzindo-o, como os autores clássicos, a uma base material. Brito (2004) afirma que Souza (2005) “[...] também cai na mesma cilada, pois não consegue distinguir uma relação social de poder de uma relação de dominação” (BRITO, 2004, p. 34). Além disso, o conceito de Souza (2005) de poder foi nutrido a partir do pensamento weberiano, pois:

O território, objeto deste ensaio, é fundamentalmente um espaço definido e delimitado por e a partir de relações de poder. A questão primordial, aqui, não é, na realidade, quais são as características geológicas e os recursos naturais de uma certa área, o que se produz ou quem produz em um dado espaço, ou ainda quais as ligações afetivas e de identidade entre um grupo social e seu espaço. Estes aspectos podem ser de crucial importância para a compreensão da gênese de um território ou do interesse por tomá-lo ou mantê-lo, como exemplificam as palavras de Sun Tzu a propósito da conformação do terreno, mas o verdadeiro Leitmotiv é o seguinte: quem domina ou influencia quem nesse espaço, e como? (SOUZA, 2005, p. 79).

Como os autores anteriores, Souza (2005) também não conseguiu se libertar da ideia de dominação no conceito de poder, uma vez que ele atribui ao território o poder de quem tem a capacidade de dominar assim como os meios para que isso aconteça. Desta maneira, violência, coerção, força, autoridade, vigor, diferem, para Arendt (1985), cada um na sua essência, pois,

referem-se a fenômenos distintos e diferentes entre si e dificilmente existiriam não fosse a existência destes. [...] usá-los como sinônimo não apenas indica uma certa cegueira para as diferenças linguísticas, o que já seria suficientemente sério, mas já tem por vezes resultado em uma certa ignorância daquilo que as correspondem (ARENDR, 1985, p. 23).

Essa assertiva indica que, dentre as definições de território apresentadas, opta-se pela defendida por Brito (2002), já apresentada inicialmente e alicerçada na

ideia de poder contida em Arendt (1985). Devido à junção destes dois conceitos, território e poder, este trabalho passa a ter uma envergadura operacional que serve para a leitura da realidade que se apresenta no referido território localizado no município de Santo Amaro. Contudo, vê-se ainda necessário retornar a questão do poder após sua discussão conceitual para vislumbrar a maneira como se pretende indicá-lo para que ele seja empregado a serviço dos agentes sociais na realidade do povoado, assim como distingui-lo de categorias como vigor e força para que estas possam ser empregadas corretamente na análise das ações de cada agente atuante no território.

Destarte, para a compreensão do conjunto de ideias, flexiona-se a um fragmento de citação já explicitada anteriormente onde Arendt (1985) afirma que:

O poder corresponde à habilidade humana de não apenas agir, mas de agir uníssono, em comum acordo. O poder jamais é propriedade de um indivíduo; pertence ele a um grupo e existe apenas enquanto se mantiver unido (ARENDR, 1985, p. 24).

Este breve retorno foi necessário para que se entenda que é justamente nesta ótica que se pretende abordar as relações entre os sujeitos. O poder poderá emanar da união entre aqueles que compõem uma parcela dos agentes sociais em torno de interesses mútuos – a exemplo de encontrar alternativas para o escoamento da produção –, fato que se configura no agente hegemônico, legitimando-se<sup>4</sup> através da já citada Associação local ou da (re)criação de ações cooperativas no território.

Avaliar a atual situação da referida Associação junto aos seus representados a fim inferir a sua legitimidade e verificar se há a necessidade de sugerir o (re)surgimento de um outro agente hegemônico, a exemplo da Cooperhorta, que possa responder pelo projeto de vida do pequeno produtor rural com a força suficiente para suplantá-lo, frequentemente responsável por expropriar o primeiro de um desenvolvimento socioespacial e efetivo. Desta forma, tem-se aqui um dos intuitos operacionais desta pesquisa.

Sendo o vigor expresso nas relações sociais, Arendt (1985), sugere que:

Vigor designa inequivocadamente alguma coisa no singular, uma entidade individual, trata-se de uma qualidade inerente a um objeto ou pessoa e que pertence ao seu caráter, o qual pode manifestar-se em relação a outras coisas ou pessoas, mas que é essencialmente independente dele (ARENDR, 1985, p. 24).

---

<sup>4</sup> A legitimidade foi analisada no decorrer do processo de pesquisa, e discutida no capítulo 5 onde observou-se realmente ela existe ou se precisa ser fortalecida.

O vigor surge como uma “qualidade” inerente ao intermediário que, mesmo no âmbito individual, consegue suplantar as aspirações de alguns pequenos produtores. O mesmo utiliza-se do seu vigor através dos mecanismos de gestão para pôr em prática ideias não muito aceitas pela sociedade ocidental capitalista tal como a imposição de suas condições como preço, quantidade, prazo e forma de pagamento, a fim de conseguir que seus desejos sejam atendidos pelo pequeno produtor rural. Para tanto, dissemina ideologias sócio-psicológicas cujos efeitos se mostram na psique humana, dominando o inconsciente coletivo originando o sentimento de “medo” desse produtor agrícola. Tais fatos se configuram como um modo de coerção, portanto, um instrumento de violência. Como exemplo cita-se a pseudo dependência financeira do pequeno produtor ao intermediário, como se este fosse o único meio de escoamento da produção.

A força, neste caso, não se confunde como um instrumento da violência. Como afirma Arendt, ela deve ser utilizada para indicar a “energia liberada através de movimentos físicos ou sociais” (1985, p. 24). No caso em estudo, a força passa a ser também da coletividade. Ela não deve agir em prol da coerção, vista aqui como um instrumento da violência, mas sim como uma energia para se libertar desta.

É esta força “coletiva” conquistada pelo agente hegemônico que se sugere neste trabalho: a força do pequeno produtor rural de se sobrepor ao vigor dos agentes externos que ameaçam as suas condições de reprodução plena da esfera social da vida. Essa ação social é necessária diante de um vigor que se apropria do processo de trabalho e que subordina o homem e a mulher do campo aos caprichos do capital, através das “forças das circunstâncias” (ARENDR, 1985, p. 24). Espera-se que esse trabalho possa contribuir para mostrar a pertinência de uma coesão social mediada pelo poder capaz de requalificar a realidade dos pequenos agricultores do povoado de Tanque de Senzala, Santo Amaro – Bahia.

#### **1.4.2 Os processos de gestão no território da olericultura**

O conceito de gestão emerge para dialogar com todos os fatos relacionados à produção e comercialização dos produtos olerícolas. Deve-se entender que a idéia

de gestão é marcada por uma correlação desigual de força. Condição que sugere a capacidade de um indivíduo sobrepor a sua favorável situação à de outros em um mesmo momento, a exemplo das negociações com a olericultura onde se destacam as condições desfavoráveis entre os sujeitos, tendo como resultado desse processo, a subordinação de um em detrimento de outro que dispõe dos meios e condições de impor suas vontades.

O jogo da gestão define uma questão dialética, que algumas vezes se mostra como um movimento contraditório entre os agentes. Por estarem em oposição, estes agentes negam um ao outro tanto para aquele que utiliza dos processos de gestão quanto sobre o qual é utilizado, numa relação inversamente proporcional daquele que possui maior vigor.

As formas de gestão encontradas na sociedade atual variam de acordo com suas natureza e funções. Ao serem analisadas as funções de gestão praticadas na contemporaneidade, verifica-se que, ao tentar discerni-las e explicá-las, são confundidas com as questões relacionadas às áreas de planejamento e de administração. Alguns autores expressam nos seus estudos a vinculação da gestão à prática empresarial. O termo gestão é, portanto, também polissêmico e por esse motivo permite uma gama de interpretações, dentre elas a de que gestão é algo científico e tecnológico. Deve-se questionar se, diante das observações empíricas tais definições são realmente adequadas para a leitura e interpretação da realidade observada no povoado de Tanque de Senzala.

No mundo dos negócios, a função de gestão se apresenta acima da esfera administrativa e de planejamento. Mas a gestão não está condicionada apenas ao âmbito da empresa; ela se estende numa perspectiva de capilaridade das relações sociais. Como afirma Reed (1997, p. 65–68), a gestão pode ser entendida como uma “visão específica de mundo [...] a gestão encara a sociedade industrial como uma rede de organizações de controle e subordinação cada uma das quais dominada por elites que tentam gerir recursos e alargar o seu campo de controle”.

O entendimento supracitado permite ao observador discernir as particularidades da gestão promovida no território da olericultura. Ali é verificado o alargamento do campo de controle do intermediário que abrange de maneira proporcional a subordinação do outro agente, o produtor, com o interesse de captar mais recurso e conseqüentemente alargar a margem do lucro. Estas são questões que ajudam a desvincular a definição de gestão do entendimento rígido e fechado

promovido pela maioria dos teóricos que discutem o tema pelo viés da gestão empresarial, estatal e na perspectiva do planejamento, bem como da perspectiva científica e tecnológica. De fato, a gestão não é ciência; é a estratégia de controle entre forças antagônicas que não têm nada de transparente. A citada estratégia consta, em muitos casos, nas ideias do gestor.

O avanço nos estudos da sociologia acerca da gestão permitiu inferir uma nova ótica que possibilitou o entendimento de sua natureza, variando desde a ação específica de um indivíduo até as ações demandadas por interesses institucionais. Isso também gera questionamentos sobre o papel do gestor. Sendo assim, qual é mesmo a natureza da gestão a partir desta nova ótica? Segundo Reed (1997),

A natureza da estrutura de gestão resulta da pesquisa e análise sociológicas; caracteriza-se por uma ordem social altamente estratificada, atravessada por redes de relações que sustentam e, ao mesmo tempo, corroem a sua viabilidade (REED, 1997, p. 96).

Dessa maneira, a ordem social citada pelo autor é válida para ressaltar e ratificar as relações da imbricada rede social que em Tanque de Senzala é composta por diversos agentes como pequeno produtor, intermediário, trabalhador marginal e pelos atacadistas e varejistas que desenvolvem suas atividades na Ceasa da Região Metropolitana de Salvador, na Feira de Sete Portas (Salvador) e pelas redes de supermercados da capital e do interior baiano. Os agentes realizam ações no cotidiano a partir de cada processo produtivo no espaço, de maneira que estas ações possam garantir os seus meios de sobrevivência.

Ressalta-se que a citada rede social está construída em nível das relações interpessoais em várias escalas. Assim, uma abordagem interescalar deve enriquecer a análise de informações socioespaciais e socioeconômicas de forma que possa ser visualizada a ligação do povoado com outros espaços do estado baiano, tanto nos processos de compra de insumos agrícolas quanto dos destinos das mercadorias vendidas.

As estruturas de gestão se dão pela especializada divisão funcional do trabalho e estas na perspectiva geográfica permitem, de maneira coerente, esboçar imbricados mecanismos de controle de relações de negócios entre os distintos agentes sociais. Esses mecanismos são demonstrados no presente estudo pelo controle do processo de trabalho, principalmente nos aspectos de produtividade,

mão-de-obra e redução de custos do produto para que as margens de lucro estejam garantidas em parte para o agente hegemônico.

A gestão é entendida como um sistema de relações específicas, através da qual se moldam os mecanismos de negociação e organização em prol de um resultado que beneficie um indivíduo ou um grupo, o último se gerado a partir do consenso entre os grupos que possuam interesses mútuos a exemplo da possibilidade da união institucional associativista ou cooperativista, em busca do fortalecimento rumo a uma reorganização do mercado local no que tange preços, transportes, melhorias do processo produtivo e, dentre outros, uma maior margem de lucro.

O caráter político das atividades de gestão expressa a questão do poder na sua realização cotidiana bem como enseja a formação de um território a partir dessas relações.

As atividades de gestão devem ser analisadas em várias escalas: desde as ações internas de um pequeno estabelecimento rural relativa à organização da produção, passando pelos mecanismos de negociação entre, por exemplo, produtores e balaieiros, até a hierarquização dessas relações quando o produtor consegue chegar ao centro de distribuição atacadista/varejista.

As estruturas de gestão são variantes dos antagonismos dos interesses e objetivos, bem como da situação socioeconômica de cada agente. O fato é que, nesse jogo de negociações mediado pelo gestor, é possível verificar interesses variados no rebatimento da economia. Assim, os dois subsistemas da economia, o “circuito inferior” e o “circuito superior” (SANTOS, 1979), estão representados em maior ou menor grau de importância, fato que se dá em parte pela origem da riqueza dos agentes no território.

Outra estratégia é a utilização de “recursos simbólicos e informacionais”, cuja utilização, segundo Reed (1997, p. 78), se mostra como “[...] a condição indispensável para o sucesso da gestão”. O intermediário, que possui maior importância, se vale de “[...] uma subcultura de significados partilhados construídos de geração em geração que servem para gerar e manter ‘contextos morais e políticos’ comuns que permitam equilibrar os acordos e os compromissos políticos necessários aos dilemas morais” (REED, 1997, p. 78). Portanto, esses significados correspondem à busca pela legitimidade de suas ações requerendo seus objetivos

peçoais junto às famílias agricultoras bem como a manipulação indireta de modelos de organização do trabalho no âmbito do estabelecimento rural.

Mesmo numa sociedade localizada, ou melhor, numa comunidade com seu processo produtivo e cultural ainda em processo de maturação e de consolidação a partir do labor com a terra, num período referente apenas a uma geração, é possível verificar a transmissão de valores e significados que servem para gerar e manter regras morais no cotidiano.

Esse processo de maturação é verificado no território em análise. O conjunto de ações é tecido como um “pacote” de responsabilidades, que quase sempre são unilaterais no que se refere à sua adoção e ao seu cumprimento por parte dos pequenos agricultores em relação a um outro agente com o mesmo interesse econômico. No entanto, apenas o intermediário se beneficia desse pacote de responsabilidades. Este é, na verdade, um conjunto de normas e obrigações morais construídas sobre a importância do cumprimento da palavra, cuja adoção se mostra com destaque pelo homem do campo.

Os intermediários encaram esse conjunto de virtudes como uma brecha para a operacionalização de seus interesses na legitimação de ideologias através de mitos construídos, sejam eles coletivos ou individuais, e da gestão de significados simbólicos centrados nas relações de dominação, controle e sujeição. Desta maneira, “[...] a gestão de significados refere-se a um processo de construção simbólica e uso de valores, concebidos para legitimar as ações, ideias e exigências de uns e deslegitimar as exigências de outros, os seus oponentes” (PETTIGREW, 1985, apud REED, 1997, p. 79).

Portanto, as ideologias contribuem para a geração de subordinação e de “medo” através de uma coação velada do intermediário sobre o pequeno produtor rural.

Tais fatos explicitados acima permitem rever o papel da figura do gestor, pois este, em muitos casos, visa garantir ou aumentar os seus níveis de lucro, a partir das fraquezas ou das qualidades dos outros, que nesse caso específico é o pequeno agricultor. Para isto, acaba por criar situações de conflito sociopsicológico que incidem de maneira diferenciada entre os agentes. No caso em estudo, é afetada a maioria dos pequenos produtores rurais. Sendo assim: “[...] o gestor transforma-se uma vez mais numa espécie de personagem maquiavélica



mergulhada na micropolítica da ordem e do controle institucionais” (REED, 1997, p. 80).

Diante de tais circunstâncias e como afirmado anteriormente, os níveis de gestão representados pelas hierarquias das estratificações sociais são flagrantes no povoado de Tanque de Senzala, bem como nas funções e formas cada vez mais específicas de cada agente de dinamização do território.

Portanto, torna-se necessário caracterizar as ações e funções de cada tipo de agentes que abarcam as inter-relações sociais no território da olericultura, assim os mecanismos de negociação a partir dos interesses de cada grupo.

Essa teia de relações permitirá um entendimento mais claro das várias facetas da gestão tecidas nesse território de forma a denunciar as construções do “medo”, da coerção velada e da sujeição numa pequena comunidade do Recôncavo Baiano, bem como visualizar as possibilidades, como afirmado em linhas anteriores, de melhoria socioeconômica em função da justiça e do desenvolvimento socioespacial.

## 2 A VIDA E O TRABALHO NA TERRA

### 2.1 SANTO AMARO E SUA HISTÓRICA CONTRIBUIÇÃO NA AGROPECUÁRIA DA BAHIA

Em 5 de janeiro de 1727, o povoado Santo Amaro foi elevado à categoria de vila pelo então Conde de Sabugosa, o Senhor Vasco Fernandes César de Meneses, o qual, segundo Paim (2005, p. 41–42) “[...] foi o vice-rei que mais ouro mandou para as burras de Lisboa”. O povoado de Santo Amaro passou em 1774 a contar com quatro freguesias e uma população total de 14.300 pessoas. Em 1833, juntamente com São Francisco do Conde e Coração de Maria, foi criada a comarca e, 110 anos depois, Santo Amaro foi elevada à categoria de cidade através da Lei Provincial nº 43, de 13 de março de 1837. Afrânio Peixoto chamou esta cidade de capital do Recôncavo, pois “[...] exerceu grande influência na história econômica e política da Bahia, pela sua nobreza territorial, pela sua sociedade culta, pelos seus engenhos e pelos seus sobrados” (PAIM, 2005, p. 43).

É sabido por todos que a colonização de Santo Amaro teve como base o engenho e como matéria-prima a cana-de-açúcar. Segundo Paim (2005), a Coroa achou por bem conceder as suas terras, decretando a posse àqueles que pudessem estabelecer relações de benefícios entre a colônia e a metrópole. A aristocracia Santo-amarense formou-se pelos senhores de engenho, e sua base econômica era constituída pelo trabalho escravo no latifúndio monocultor. Para tanto, ao engenho era necessário o equivalente a 200 escravos “[...] uma vez que cada engenho era o centro de intensa vida, com trabalho na roça, nas moendas, no preparo de açúcar, nos transportes aos mercados e outras atividades” (PAIM, 2005, p. 30).

A fase áurea do ciclo do açúcar permitiu a Santo Amaro desenvolver um verdadeiro *hinterland* econômico com base no trabalho escravo. Logo após o advento da Primeira Revolução Tecnológica (cuja expansão se deu a partir do século XIX), e o término da escravidão aqui no Brasil, em tais unidades produtivas foi sendo substituído o trabalho humano pela máquina. Assim, foi possível verificar que,

não demorou muito, começaram a surgir os engenhos metálicos, os alambiques seguidos das moendas, destilarias e importantes usinas elétricas, foi o homem em grande parte substituído pela máquina que a indústria do açúcar e do álcool tanto concorreram para o engrandecimento da comarca (PAIM, 2005, p. 30).

Remontando à época colonial, a produção de cana-de-açúcar permaneceu como a atividade econômica mais importante do Recôncavo, permitindo que o município de Santo Amaro, durante muito tempo, permanecesse como *chef-lieu* regional. Contudo, é necessário destacar que, na escala local, outras atividades, segundo Paim (2005) foram desenvolvidas no âmbito desse município: o fumo foi produzido antes do meado do século XVII e, além deste, promovia-se também a criação de gado para aqueles que não detinham a capacidade monetária suficiente para envolver-se com a principal atividade, a exemplo do que ocorria no distrito de Oliveira dos Campinhos e em Tanque de Senzala.

Atrelada à lavoura de cana-de-açúcar, havia os engenhos que tratavam da produção do açúcar. Estes, por sua vez, foram substituídos pelas usinas, fato que remonta à segunda metade do século XIX. Salienta-se que alguns desses engenhos já eram movidos a vapor e, segundo levantamento historiográfico de Paim (2005), em 1878 dos 129 engenhos existentes em Santo Amaro, 92 correspondiam ao maquinário movido a vapor. Esta mesma autora indica a substituição gradativa de alguns engenhos pelas usinas Terra Nova, Paranaguá, Aliança, São Carlos, Passagem e São Lourenço, sendo que a última, todo seu maquinário foi importado dos Estados Unidos da América em 1851. Destas, apenas a Usina Aliança encontra-se atualmente em funcionamento.

A opulenta fase econômica vivida pela aristocracia de Santo Amaro através da lavoura canvieira está relacionada intimamente ao modelo agrícola de produção extensiva de base monocultora latifundiária e escravista voltada para a exportação, e pode ser vislumbrada nas observações de Teodoro Sampaio, ao afirmar que:

[...] a visão da prosperidade que me ficou daqueles tempos, mais de meio século decorrido, não apaga jamais; tenho-a gravada e avultada na memória como se fora um molde de meu próprio espírito se vazou, é nessa visão de prosperidade que divulgo Santo Amaro, ao longe assentada por missionários sobre as águas do Subaé, índios pagãos a uma margem, catecúmenos a outra, em termo pequeno a capela, tinha-se tornado com os anos o empório de riquíssimo Recôncavo, com a lavoura mais adiantada do País (PAIM 2005, p. 42).

Contudo, a citada opulência vivida pela aristocracia deste município e de parte do Recôncavo teve prazo de validade. As usinas passaram a mostrar

decadência a partir da década de 1920, onde se teve como uma das origens a incidência de pragas sobre os canaviais. Salienta-se que, relacionado a isto, soma-se a incapacidade do surgimento de uma nova elite social, pois, com a implantação das usinas, o que se viu foi uma adequação da economia acerca da antiga atividade produtiva, trazendo como consequência o fim dos engenhos e o fechamento de quase todas as usinas na década de 1960.

Associada a tais questões Brito (2004), afirma que contribuíram para o fechamento das usinas as ações especulativas que foram originadas pela “[...] condição de a atividade ter se desenvolvido usufruindo das benesses do Estado e pelo lucro fácil que estavam acostumados os grandes comerciantes e financistas que controlavam a atividade açucareira na Bahia” (BRITO, 2004, p. 52). Este mesmo autor indica que a concorrência produzida no mercado internacional pelas Antilhas e Europa, fez com que o preço do açúcar brasileiro ficasse em desvantagem. Contudo, como reflexo da I Guerra Mundial houve a retração da produção dos citados países com a destruição de suas lavouras de beterraba<sup>5</sup>, com isso, houve uma recuperação de curta duração do mercado de açúcar brasileiro, pois com a reestruturação do mercado no exterior, a crise novamente se estabeleceu no Recôncavo.

Segundo Brito (2004, p. 48), essa dinâmica de vantagens e desvantagens gerada pela crise também aconteceu logo após a II Guerra Mundial. Desta forma, as especulações originaram-se das repercussões das sucessivas crises da produção do açúcar no mercado exterior as quais se refletiram no Recôncavo, contribuindo para o processo de decadência dessa atividade na Bahia, uma vez que os usineiros preferiram investir em produtos para exportação que apresentassem rendimentos mais elevados, a exemplo do cacau.

Portanto, o que se teve foram mudanças sociais e econômicas em Santo Amaro com repercussão regional. Além dessas, ocorreram outras mudanças recentes no Recôncavo, a exemplo da abertura de novas rodovias federais que interligaram o os estados brasileiros de norte a sul do país e, aqui na Bahia, passavam margeando os limites do Recôncavo. A repercussão desse fato para o Recôncavo foi a ligação mais “rápida” e direta de alguns centros urbanos dessa

---

<sup>5</sup> Segundo Brito (2004), a Europa produzia açúcar da beterraba.

região e de cidades marginais a ela com a capital do estado, gerando uma reorganização dos fluxos no espaço.

Diante do fato supracitado, decaem mais ainda as rotas flúvio-marítimas, antigas rotas de saveiros e barcaças que tanto contribuíram para o abastecimento de Salvador e outras localidades do Recôncavo e do Sertão. Aliado a isto, soma-se, como Santos (1959) indicara, o agravamento da decadência das lavouras de cana-de-açúcar e do fumo.

Outros fatores contribuíram para a estagnação do Recôncavo, a exemplo da pressão exercida pelo aumento populacional da capital baiana, impelindo o desenvolvimento de outras regiões no tocante à produção de itens alimentares para o seu abastecimento. Eis alguns dos motivos para o declínio de importantes centros históricos e capitais regionais do Recôncavo, como Santo Amaro e Cachoeira, visto que, após o arriar das velas dos saveiros, seus portos perderam a histórica funcionalidade.

O Recôncavo passou, assim, a olhar para dentro, comunicando-se com Salvador, sobretudo por terra. Enquanto Cachoeira e Santo Amaro, portos debruçados sobre a água, viam restringir-se sua zona de influência e desciam da posição de capital regional para a de centro local, Feira de Santana passava a comandar a maior parte das relações no mesmo território (SANTOS, 1959, p. 85).

De modo especial a cidade de Santo Amaro se viu restrita a apenas um centro de administração local, onde eram oferecidos os serviços básicos à população como saúde e educação. O enfraquecimento econômico, político e cultural vivenciado por este município foi tão agravante que os povoados e localidades rurais que dele faziam parte passaram a tecer maiores relações com o exterior do que com a própria sede. As “vilas são cada vez menos dependentes de Santo Amaro, que assim se enfraquece” (SANTOS, 1959, p. 83). Eis a confirmação de um dos motivos pelo qual o povoado de Tanque de Senzala mantém-se, metaforicamente, de “costas” para a sede municipal e de “frente” para Feira de Santana, Salvador, Conceição do Jacuípe e outras cidades do seu entorno, por não depender mais de sua sede para realizar as trocas comerciais e a utilização de serviços.

Assim, muda-se a dinâmica do Recôncavo e de outras regiões da Bahia frente às novas demandas impostas pela área de influência de Salvador como centro regional e metrópole, forçando uma reorganização do espaço agrícola. Outros fatores que também contribuíram para isso foram a implantação de novas rotas

rodoviárias e a modernização das antigas estradas. E a inauguração de novas atividades industriais, a exemplo da extração petrolífera em uma parcela do Recôncavo Baiano.

### **2.1.1 A dinâmica do espaço luminoso e as possibilidades socioeconômicas do espaço opaco**

De acordo com as transformações recentes do espaço baiano, mas precisamente do Recôncavo, pode-se verificar que algumas tiveram as ações estatais como responsáveis em promover implicações positivas para a macroeconomia baiana, mas que teve um rebatimento espacial não desejado no âmbito do Recôncavo e do seu entorno, pois enquanto que uma parcela do espaço se nutre dos dividendos e investimentos advindos da a atividade de extração petrolífera e da industrialização, e uma outra parcela se vê imersa na estagnação de sua economia.

Dentre as potencialidades do Recôncavo, se destaca a atividade petrolífera que segue a demanda de uma lógica internacional caracterizada como uma das principais matrizes energéticas adotadas nacionalmente. A Petrobras fragmentou o Recôncavo a partir dos seus interesses econômicos, deixando clara a ocorrência de duas realidades diferentes. A seletividade espacial promovida por esta empresa foi dialética, pois, como afirma Brito (2004), implicou a lei do desenvolvimento geograficamente desigual e combinado que se reproduziu, ignorando as relações sociais, culturais e históricas de produção agrícola existentes, assim com suas temporalidades específicas.

Como explicitado por Brito (2004), a Petrobras deflagrou o processo de gestão no Recôncavo, inicialmente sobre a parte que se encontrava em fase de quase dissolução visto que se firmaram na fragilidade das relações sociais mediadas pelo poder entre os agentes que subsistiram até o final dos anos de 1950. Sendo assim, superposto a este território, fragilizado, “nas cinzas do anterior” (BRITO, 2004) erigiu, a partir da metade dos anos de 1960 um novo território. Este fora composto por municípios cujas grandes somas financeiras oriundas das atividades petrolíferas começaram a circular transformando quantitativamente a realidade

financeira das contas públicas e dinamizando principalmente as áreas dos núcleos urbanos e do seu entorno.

Portanto, é possível tecer a leitura desse território no âmbito dos interesses da citada corporação pode ser considerada, segundo Santos; Silveira (1994a; 1994b; 2008), como um espaço luminoso<sup>6</sup> se considerado o adensamento técnico na área do Recôncavo a partir das práticas espaciais implementadas pela Petrobras.

É mister explicitar que nesse espaço luminoso, com abundantes *royaltes* gerados pela corporação, a empresa atua também gerando passivos ambientais consideráveis.

Vê-se que, por consequência dessa seletividade espacial, ocorreu, ao mesmo tempo, o fenômeno da “marginalização espacial” (CORRÊA, 1992), fruto da escolha de uma área para a concentração petrolífera em detrimento de outra. A área marginalizada pela Petrobras pode ser entendida segundo as ideias de Santos (1994b) como um espaço opaco. Com efeito, é desprovido de um desenvolvimento efetivo da economia espacial se comparado aos volumes financeiros gerados no espaço luminoso, cuja referência tem-se no território da Petrobras.

Contudo, nessa perspectiva de subespaços onde a totalidade se apresenta numa complexa realidade entre territórios produtivos e “improdutivos”, é possível verificar que mesmo nos espaços opacos do Recôncavo “marginalizado” existam atividades na escala local que permitam um desenvolvimento socioespacial relativo:

[...] estes subespaços, entretanto, também são funcionais no processo universal de reprodução da riqueza no sistema capitalista, pela natureza complementar e seletiva da exclusão social, econômica e cultural de dadas partes do espaço, mas que, em ocasiões distintas, segundo condições históricas específicas, podem se alterar ao serem seletivamente incorporados na engrenagem do sistema capitalista de produção e de valorização das mercadorias (SANTOS, 1994 apud BRITO, 2004 p. 205).

Desta maneira, o Recôncavo entendido na sua totalidade pode ser considerado como um território produtivo através do seu “conjunto de práticas que não se efetivam pontualmente” (CORRÊA, 1992 p.120) e que são originados de seus agentes, mesmo com as suas complexas particularidades. A intensa reprodução capital dos espaços luminosos pela atividade petrolífera coexiste com espaços opacos de um Recôncavo “marginalizado”. Entre esses se encontra o

---

<sup>6</sup> De acordo com Santos; Silveira (2008, p. 264), “espaços luminosos são aqueles que mais acumulam densidades técnicas e informacionais, ficando assim mais aptos a atrair atividades com maior conteúdo em capital, tecnologia e organização [...] seriam os mais suscetíveis de participar de regularidades e de uma lógica obediente aos interesses das maiores empresas”.

povoado de Tanque de Senzala com seu sistema produtivo em processo de consolidação através das relações de reprodução no campo.

Do ponto de vista da organização espacial, pode-se entender o município de Santo Amaro como fruto do processo de seletividade espacial pelo viés capitalista. Assim como em outros municípios, o ordenamento pelo viés capitalista é parte integrante da sua história espacial que foi relegado a um dos mais negativos resultados desse fenômeno em escala regional: de quase estagnação econômica frente a outras regiões baianas.

O Recôncavo, entendido como uma regionalização econômica a partir de uma leitura histórica espacial, sofreu declínio de sua economia. A configuração atual do município em questão está indiretamente atrelada a interesses capitalistas nacionais de cunho privado ou estatal na atividade petrolífera, interesses que seguem uma lógica internacional. Tais interesses possuem forças antagônicas: eles promoveram uma das transformações mais recentes e significativas do Recôncavo Baiano, responsável, desde a década de 1960, por ocasionar um confinamento econômico-espacial fruto da reordenamento das ações da Petrobras.

As mudanças supracitadas, até então, nunca tinham sido sentidas pela população local, e se manifesta até os dias atuais. Essa reorganização da atividade petrolífera no Recôncavo pode ser entendida, sob análise do rebatimento espacial, como forma de seletividade na qual se fundamentou nos interesses de jazidas de petróleo recém-descobertas ocasionando, em face disso, uma nova regionalização do espaço mediante interesses econômicos, o que acarretou a incorporação de algumas áreas e a exclusão de outras.

A seletividade espacial promovida pela Petrobras incluiu, além de Santo Amaro, outros espaços a partir da mesma natureza de exclusão, cunhada pelo interesse econômico na prospecção do petróleo.

Salienta-se que em Santo Amaro não foi encontrado nenhuma reserva desse mineral, mas de acordo com o fundo de participação dos municípios brasileiros, onde todos fazem jus a verbas oriundas da extração petrolífera e, além disso, cita-se também o petróleo extraído na Baía de Todos os Santos que o município em questão recebe os *royalties* da prospecção do petróleo. O faturamento anual em 2007 foi de R\$: 2.076.799<sup>7</sup>, o que permite inferir com ressalvas a ideia de

---

<sup>7</sup> Com base na tabela de Distribuição Anual de *Royalties* da Região Nordeste, elaborada em 2007 pelo gabinete do Senador Federal João Vicente Claudino.



“estagnação espacial” quando a este é vinculado o esvaziamento de verbas públicas e ainda quando consideradas as leis que regem a distribuição dos ativos gerados pela prospecção petrolífera<sup>8</sup> claramente visíveis na não aplicação destes recursos no social. Isto é visível nas áreas periféricas de Santo Amaro, relegadas à condição de abandono governamental.

Dessa forma, a área do Recôncavo é expressa pela relação entre área de possibilidades x área de estagnação para o sistema capitalista, o que Santos e Silveira (2008) definiram como “espaços opacos e luminosos”.

A área de possibilidades é aquela cujo interesse capitalista incide com mais força na busca de sua reprodução. Pode também ser considerada como espaço privilegiado, onde um grande volume financeiro é movimentado todos os dias e o circuito superior da economia (SANTOS, 1979) está presente em larga atuação.

Na área de estagnação pode-se inferir uma outra realidade socioeconômica e financeira, tanto do ponto de vista da coletividade como dos governos. O “frenesi” da movimentação de importantes somas financeiras oriundas da atividade petrolífera, tendo como base o substrato material do espaço para extração, que gera principalmente empregos diretos é inexistente.

A natureza do circuito superior da economia define-se por outras matrizes de ação capitalista que irão se servir das relações de subordinação engendradas, inicialmente, por este mesmo capital, as chamadas relações não-capitalistas de produção na agricultura. Segundo Oliveira (1986), essas relações são fruto do próprio desenvolvimento contraditório do capital, e afirma-se neste trabalho, que elas são necessárias à reprodução do próprio circuito superior, pois a agricultura familiar, através dos intermediários são responsáveis pelo abastecimento dos centros atacadistas/varejistas, principalmente das redes de supermercados.

Considerando que o espaço marginalizado do Recôncavo e do seu entorno, está inserido no quadro geral da produção agrícola do estado da Bahia, é possível vislumbrar que a atual produção agrícola de algumas localidades se destinam

---

<sup>8</sup> Salienta-se que existe atualmente uma lei em tramitação no Poder Legislativo – Senado Federal (PLS 166/07) e Câmara dos Deputados Federais (PL 341/07), que altera a Lei nº 9.478 de 6 de agosto de 1997 e defende o rateio equânime dos *royalties* advindos da exploração de petróleo entre os estados e municípios com o objetivo de “diminuir as desigualdades regionais” (Senado Federal. *Royalties do Petróleo: Região Nordeste*. 2007, p.08). Se adotada a lei que acarretará numa desconcentração de valores em 178 dos atuais 800 municípios brasileiros que recebem esta verba. Dentre eles Santo Amaro, que passará a perceber, de acordo com critérios usados para distribuição do Fundo de Participação dos Estados e Municípios, o valor de R\$: 1.599.277, o que compreende uma perda anual de R\$:477.522.

diariamente para o abastecimento de alimentos perecíveis de fixos relacionados aos dois circuitos econômicos, sejam eles da capital ou do interior do estado.

Os municípios destacados tiveram como base as observações da organização do espaço agrícola da Bahia feitas pela SEI (2001). Segundo a SEI (2001), este é composto por um quadro regional de culturas, classificada em nove níveis de organização que, por sua vez, tiveram como base os dados da Produção Agrícola Municipal (PAM). São eles: tradicional; tradicional e de subsistência; diversificada; tradicional em processo de diversificação; moderno com culturas diversificadas; tradicional com tendência à diversificação; subsistência; tradicional e/ou de subsistência com inclusões modernas; e diversificado em processo de modernização. Essa organização do espaço foi definida

de um lado, por um bloco de culturas predominantes, hierarquizadas internamente em função do grau de especialização do produto em cada município delineando espaços agrícolas comuns a dois ou três anos e o raio de ação de cada cultura; de outro, a participação do valor agrícola por cultura no contexto do estado e de sua organização (SEI 2001, p. 29)

No que se refere ao Recôncavo Baiano, levando em consideração as características edafoclimáticas e a classificação desse espaço por Regiões Econômicas (SEI, 2001), foi possível identificar a sua inserção oficial em três dos nove níveis citados. Contudo, este estudo acredita que a lavoura olerícola realizada em alguns municípios do Recôncavo Baiano e no seu entorno poderá ser perfeitamente considerada na seção que trata do cultivo tradicional e/ou de subsistência com inclusões modernas, com base na produção especializada que é voltada para o circuito superior da economia – centros de distribuição atacadistas/varejistas – de alguns centros urbanos do Estado.

Assim, nas linhas que se seguem, serão considerados para os municípios abordados aqueles pertencentes da regionalização oficial, sendo estes identificados por siglas correspondentes às Regiões Econômicas do Estado da Bahia (SEI, 2001).

Desta maneira, o Recôncavo Sul possui características agrícolas cuja organização se refere aos espaços ocupados por culturas que remontam à época colonial e que persistem até então, a exemplo da lavoura canavieira, merecendo destaque o município de Santo Amaro (Região Econômica do Recôncavo Sul – RERS). Incluem-se no rol da cultura canavieira os municípios de São Sebastião do Passé (Região Econômica do Litoral Norte – RELN), Terra Nova e Amélia Rodrigues

(Região Econômica do Paraguaçu – REP), todos considerados tradicionais na produção da cana-de-açúcar.

Tradicional e de subsistência são as lavouras que se relacionam às culturas de alimentação básica, com baixa produtividade. O fumo associado à mandioca e ao feijão é um exemplo, sendo que o primeiro continua concentrado em dois blocos municipais: um formado por Santo Estêvão, Antônio Cardoso, Ipecaetá e São Gonçalo dos Campos (todos pertencentes à REP); e outro por Irará, Santanópolis (pertencentes à REP), Ouriçangas (RELN), Água Fria (Região Econômica do Nordeste – REN) e, nos municípios de Cruz das Almas e Muritiba (RERS).

A produção de mandioca se intensifica, conforme dados do SEI (2001, p. 24), próximo à Baía de Todos os Santos e no seu entorno, se estendendo aos municípios de Maragogipe, Salinas da Margarida, Nazaré, São Miguel das Matas, Ubaíra (todos pertencentes da RERS), e Valença (pertencente à Região do Litoral Sul – RLS).

Por último, tem-se o nível diversificado onde existe a ocorrência da variedade de cultivos sem o uso de tecnologias modernas, coexistindo lavouras permanentes e temporárias, nos municípios de Maragogipe e Conceição do Almeida (RERS) e Muritiba, onde predominam laranja, fumo e mandioca. Com relação à citricultura, destaca-se a laranja ao considerar os municípios de Alagoinhas (RELN) e Cruz das Almas, que teve produção concentrada em 1975, ampliando-se em 1985 em direção a outras regiões, a exemplo de Rio Real (RELN).

Conforme explicitado inicialmente nesta seção, acredita-se que alguns municípios que se situam na borda do Recôncavo Baiano poderão ser novamente classificados nessa regionalização para o grupo constante dos municípios que tratam do cultivo tradicional e/ou de subsistência com inclusões modernas. Dentre elas citam-se: Conceição do Jacuípe e Amélia Rodrigues, além de Feira de Santana (cidades pertencentes à REP), pois constam de suas produções agrícolas a olericultura e o pínus que, para a sua cultura são utilizados insumos agrícolas cuja finalidade é a intensificação produtiva por conta da necessidade constante desses produtos no mercado, os quais se destinam, em grande parte, ao abastecimento do circuito superior, no caso do primeiro, as redes de supermercados em larga escala, e no segundo, as indústrias de celulose.

### **2.1.2 Santo Amaro: os dois circuitos da economia e a configuração das redes através das interações espaciais**

Santo Amaro, município integrante de uma área estagnada, mas que teve sua importância histórica principalmente para a consolidação econômica e até mesmo para a independência do Brasil apresenta os dois circuitos da economia: o superior e inferior. Ambos estão presentes tanto nas áreas urbanizadas, quanto nas áreas rurais.

O avanço das técnicas se configura em áreas cujo adensamento técnico se mostra através das redes, não só pela incorporação de tecnologias a exemplo do sistema de telefonia fixa, móvel, energia, água e transporte, mas também das redes de serviços sociais a exemplo das unidades dos sistemas de ensino, de postos de saúde, de representantes do sistema de segurança pública, da rede de saneamento básico, mesmo que alguns destes, ou todos estes, se apresentem de forma precária. O que é notável aos olhos do observador é a produção concentrada em certos pontos do município, configurando territórios usados das mais variadas naturezas, tanto do ponto de vista da criação como o da organização dos dois circuitos econômicos.

Na procura da definição destes dois circuitos econômicos, Santos (1979) afirma que:

O circuito superior originou-se diretamente da modernização tecnológica e seus elementos mais representativos hoje são os monopólios. O essencial de suas relações ocorre fora da cidade e da região que os abrigam e tem por cenário o país ou o exterior. O circuito inferior, formado de atividades de pequena dimensão é interessado e mantém relações privilegiadas com sua região [...]. Cada circuito constitui, em si mesmo, um sistema, ou antes, um subsistema do sistema urbano (SANTOS, 1979, p. 16).

Portanto, como já explicitado anteriormente, um desses territórios configurados pela produção concentrada em certos pontos de Santo Amaro, e que se molda entre os dois circuitos econômicos é o território da olericultura. Nele, não é difícil definir cada agente social que lhe confere dinâmica. O que se torna complexo é a análise desses agentes devido às suas complexas relações sociais, principalmente no que se refere aos negócios entre si e com outros agentes que complementarizam suas atividades produtivas e são capazes de moldar redes geográficas de natureza e temporalidades diferenciadas.

Assim, tem-se a figura do pequeno produtor agrícola que se transforma em distribuidor da própria mercadoria e a do pequeno produtor agrícola que se transforma em intermediário no processo de escoamento da produção da olericultura por integrar a sua produção à de dois ou mais produtores agrícolas.

Há a figura do intermediário, popularmente conhecido como “atravessador”, responsável por fazer o elo entre os dois circuitos da economia no território, favorecendo a entrada de maior volume financeiro no povoado. O atravessador adquire a mercadoria e frequentemente a transporta até os centros urbanos onde a vende. Ele dispõe para tal de meios de transporte adequados à função. O caminhão, em particular, tem importância singular para o intermediário porque é o meio de transporte rápido para uma mercadoria perecível.

A figura do intermediário, por sua vez, pode acrescentar a sua atividade a de produção, quando ele se torna um produtor agrícola especializado. Ele pode ser comparado ao papel do atacadista uma vez que o mesmo produz e distribui em grande escala, possuindo, além da vantagem da produção, mais uma: a de não depender de atravessadores. Desta maneira, ele está no limite, na interface do circuito inferior para o circuito superior, por concentrar mais infraestrutura de trabalho, logística e somas financeiras superiores aos demais agentes, além de ter o contato direto com os centros atacadistas/varejistas do estado da Bahia.

Na produção diária das relações sociais visando à reprodução da própria condição de vida, tem-se uma terceira figura, a do “trabalhador marginal”, como citado por Santos (1979). O trabalhador marginal é, dentre os agentes de dinamização do território da olericultura em Tanque de Senzala, o que mais encontra dificuldades cotidianas. Sem fornecedor nem comprador específico e sem as condições de crédito e de transporte adequadas, os trabalhadores informais se encontram numa posição diametralmente oposta ao intermediário, constituindo um dos principais agentes do circuito inferior da economia. Diante de tantas adversidades, este trabalhador marginal, ou “balaieiro”, vive num rodópio cotidiano de incertezas.

Diante destes três grupos de agentes pode-se, a partir de suas práticas cotidianas que interligam o território a outros espaços do estado, identificar uma gama de redes. Estas representam uma determinada forma de organização, tendo como responsável pela sua configuração, a sociedade, grupos ou instituições. É possível também, a partir desses agentes, avaliar a qualidade dos meios de

transporte em função da capacidade de arcar com custos mais elevados de cada um. As diferenças repercutem diretamente na qualidade da mercadoria ao chegar ao destino final, em razão de ser altamente perecível.

Sendo a rede geográfica uma invenção social, onde o seu conteúdo é que tem a capacidade de definir a escala da sua abrangência, confere, a partir da necessidade de circulação, fluidez de toda ordem: movimentos comerciais, fluxos de mercadorias, pessoas, informações e capitais. Assim, a ideia de rede geográfica vem contribuir nesse trabalho como o suporte para entender analiticamente a complexidade das interações entre os lugares, considerando os circuitos econômicos definidos por Santos (1979). Observa-se, portanto, duas lógicas distintas, como as defendidas por Dias (2005): a lógica das redes e a lógica do território, portanto,

[...] a lógica das redes, definidas por atores que a desenham, modelam e regulam. Parece essencial conhecer suas ações, identificando as estratégias dos atores e a maneira como as redes são desenhadas e administradas (DIAS, 2005, p.20).

Sendo assim, cada agente no território da olericultura vai definindo as redes segundo as suas intenções no espaço e cada um deles com fluidez criada em tempos diferenciados. Este fato configura-se através das estratégias de regulação produzidas por alguns dos agentes, a exemplo dos trabalhadores marginais e dos pequenos produtores agrícolas<sup>9</sup> que escoam a sua própria produção.

Desta maneira, os trabalhadores marginais procuram saber das condições de mercado através dos volumes de negociações adquiridas nas feiras-livre das cidades. Se forem informações negativas, buscam outros nós para diversificarem os destinos de sua mercadoria e, assim, melhorarem as margens de lucro. Como consequência dessa prática, é imposta à rede uma reconfiguração dos fluxos – transporte de pessoas e mercadorias frequentemente para algumas cidades com destinos às feiras-livres, ou estabelecimentos comerciais de pequeno porte, ou ainda de centros de distribuição mais rentáveis. Tal prática incide diretamente sobre a gestão<sup>10</sup> do território nos moldes defendidos por Corrêa (1992), além de se observar, também, o fenômeno da marginalização espacial, cujo escopo teórico vincula-se ao

---

<sup>9</sup> É necessário lembrar que esta categoria de agente que dinamiza o território não é homogênea, portanto, o citado exemplo não engloba todo o grupo de produtores.

<sup>10</sup> A definição de gestão apresentada pelo autor enseja o controle a partir da instituição, quer privada, a exemplo da empresa de cigarros Souza Cruz, quer pública, tanto na esfera do Estado quanto de um grupo social sob as facetas econômica, política e social. É, portanto, compreendida como as práticas que criam formas e controle de uma organização espacial.

conjunto das práticas espaciais definidas por este mesmo autor. Sendo assim, a marginalização espacial constitui-se,

[...] também uma prática de gestão do território. Ao excluir, total ou parcialmente, um lugar de sua rede de lugares, a corporação visa à maior eficiência, para isto adotando uma prática vinculada ao controle de sua própria organização espacial (CORRÊA, 1992, p. 119).

Ante o exposto, o fenômeno da marginalização pode ser verificado de duas maneiras, dentro e fora do território. Fora, pode ocorrer na reconfiguração dos fluxos das mercadorias, de modo a ser escolhido os localidades de venda conforme as condições de mercado; e, dentro do território, são aqueles estabelecimentos rurais que eram ou são produtivos e por algum motivo deixaram ou deixam de ser. Esse motivo tem como principal causador as ações dos intermediários que depreciam as condições de trabalho e o lucro dos pequenos agricultores.

De outro modo, Dias (2005, p. 20) explica a lógica dos territórios utilizando-se das ideias de Santos (2000), ao afirmar que a referida lógica é concebida como:

[...] arena da oposição entre o mercado – que singulariza – com as técnicas de produção, a organização da produção, a “geografia da produção” e a sociedade civil – que generaliza – e desse modo envolve, sem distinção, todas as pessoas. Com a presente democracia de Mercado, o território é suporte das redes que transportam as verticalidades, isto é, regras e normas egoístas e utilitárias (do ponto de vista dos atores hegemônicos), enquanto as horizontalidades levam em conta a totalidade dos atores e das ações (SANTOS, 2000 apud DIAS, 2005, p. 20).

Dias (2005, p. 20) ainda complementa as ideias citadas acima, informando que devem ser levados em consideração dois tipos de mecanismos como forma de desvendar a lógica territorial, a saber: os mecanismos endógenos, que nada mais são que as “relações que acontecem nos lugares entre agentes conectados pelos laços de proximidade espacial”; e os mecanismos exógenos, “que fazem com que um mesmo lugar participe de várias escalas de organização espacial”.

Dessa forma, a modelagem, ou melhor, os desenhos das redes dos operadores olerículas vinculam-se aos dois tipos de mecanismos citados acima, os quais se prefere chamar de processos endógenos e exógenos ao território. No primeiro, as redes são verificadas pela maneira como os pequenos agricultores se organizam em entidade de classe, através da Associação de Moradores de Tanque de Senzala, com o intuito de conseguir benefícios para a comunidade. Organizam-se entre si para promover ajuda mútua diante das dificuldades surgidas no cotidiano.

Em menor escala, no pequeno estabelecimento rural, os agricultores se organizam no sentido da divisão do trabalho e da terra, e entre os integrantes da família, quando esses originam um novo núcleo familiar. Além desses, é verificado o processo endógeno também pela via da organização do processo produtivo em si, como a compra de insumos agrícolas e a contratação de mão-de-obra para o trabalho na lavoura olerícula.

Somando-se aos processos produtivos, outras redes são configuradas a partir do consumo direto necessário à sobrevivência das famílias produtoras e balaieiras, para aquisição de bens e serviços que não são encontrados em Tanque de Senzala.

Configura-se assim uma complexa rede de relações e interações entre os espaços, na área rural ou urbana do campo, tendo como referência os *inputs*<sup>11</sup> do território analisado.

Não sendo a definição entre os dois circuitos rígida como explicitado por Santos (1979) do ponto de vista do consumo da população, é possível verificar que parte das pessoas que vive no povoado – com seus modos de vida ligados essencialmente ao campo e com recursos de produção precários – mantém alguns de seus hábitos de consumo fora do circuito ao qual pertencem. Essas ocorrências são verificadas junto àqueles que, alcançando um maior nível de renda, adquirem bens duráveis e não-duráveis, além de procurarem serviços essenciais especializados como saúde, educação e lazer. Tal fato permitiu inferir, através de análise as inter-relações entre os espaços a partir do povoado com outros centros urbanos de maior ou menor importância no estado da Bahia.

Apesar de Santos (1979) ter afirmado na década de 1970 haver uma rigidez dos elementos de articulação do circuito inferior com o local e sua região, atualmente essa relação se reconfigurou diante da funcionalidade das redes técnicas e da mudança das atitudes das próprias pessoas.

O lugar, que na teoria miltoniana dos dois circuitos apresentava, até então, limitações de comunicação e transporte, hoje através da leitura do território em análise a luz das redes geográficas (DIAS, 1995; 2005; SANTOS, 2008), é possível verificar que o lugar está interconectado aos sistemas de redes técnicas a-espaciais e espaciais que exprimem fluxos entre eles. É o exemplo da tecnologia da

---

<sup>11</sup> Matérias-primas que compõem os instrumentos e os meios para a produção a exemplo dos insumos agrícolas que entram no sistema com origens vindas de outras localidades, inclusive do espaço rural fora do Recôncavo, como as do “Sertão”.



informação via rede de transmissão de dados, internet, rede de telefonia fixa, móvel, de rádio e televisão e, dentre outros fatores, uma importante malha viária utilizada por veículos cada vez mais preparados para o transporte de produtos altamente perecíveis percorrendo o espaço reticular (uma maior distância numa menor quantidade tempo) com a finalidade de chegar aos nós (pontos de entrega), com a mesma qualidade da mercadoria recebida no estabelecimento rural.

Contudo, os elementos de articulação do subsistema econômico inferior se dão essencialmente pelas interações espaciais ocasionadas pelos fluxos de *inputs* e *outputs* do território em escala regional. Os *inputs* da produção são representados de forma abrangente pela energia que entra no sistema, através de insumos agrícolas, maquinaria, e dos bens e serviços necessários à manutenção da vida.

Os *outputs* se referem ao escoamento das mercadorias produzidas em Tanque de Senzala. Eles facilitam uma nova observação e espacialização com outros lugares em escala regional, e até mesmo com possibilidades de abrangência internacional, pois dentre os destinos de parte da produção, um deles é o próprio porto de Aratu onde alguns navios que realizam viagens transoceânicas são abastecidos por intermediários com produtos olerícolas para consumo da tripulação.

Esses fluxos que permeiam o subsistema definem-se pelas interações espaciais explicitadas por Corrêa (1997):

As interações espaciais constituem um amplo e complexo conjunto de deslocamentos de pessoas, mercadorias, capital e informação sobre o espaço geográfico. Podem apresentar maior ou menor intensidade, variar segundo a frequência de ocorrência e, conforme a distância e direção, caracterizar-se por diversos propósitos e se realizar através de diversos meios e velocidades (CORRÊA, 1997, p. 279).

Interessa verificar a repercussão dessas interações espaciais a partir do subsistema inferior da economia, bem como pela prática espacial desenvolvida pelos diversos agentes do território. Assim, destaca-se a ocorrência da prática da seletividade espacial.

Dessa forma, o que se pretende é evidenciar a dinâmica do território em relação a outros espaços, a qual é fruto das relações sociais que fortalecem o lugar, estabelecendo uma “crescente divisão territorial do trabalho que leva a uma necessária articulação entre áreas e cidades através de uma rede urbana cada vez mais importante e fortemente articulada” (CORRÊA, 1992, p. 282). A rede urbana é tecida, segundo o autor, a partir de vias e fluxos que devem ser considerados pelos

seus atributos de localização como elementos essenciais da própria existência e reprodução social, entretanto, torna-se necessário frisar que esta não é a única explicação para a conformação da rede urbana uma vez que existem outras dinâmicas sociais, a exemplos dos povos indígenas e dos caboclos que vivem isolados da economia capitalista.

O princípio da seletividade espacial “[...] decide sobre um determinado lugar segundo este presente atributos julgados de interesse por ela” (CORRÊA, 1992, p.117). Assim, dentre os atributos, estes poderão ser utilizado de acordo com as necessidades do território. Nestes termos cita-se o fator locacional das unidades de produção agrícola familiar. Eles se encontram nas proximidades de dois importantes centros de pesquisa agrônômica: a Estação Experimental de Rio Seco, órgão estadual incumbido do aprimoramento de mudas de plantas frutíferas, e a CEPLAC<sup>12</sup>, órgão federal.

Os citados órgãos governamentais estão localizados à margem da rodovia BR-324, fator que poderá ser favorável ao aprimoramento do processo produtivo<sup>13</sup> nos aspectos quantitativos e qualitativos da olericultura, caso os envolvidos na produção se articulem politicamente no sentido de buscar apoio governamental nesse sentido.

Diferentemente da escolha por uma corporação do local de implantação de uma unidade, a seletividade espacial da produção agrícola da olericultura aconteceu pelo viés histórico recente, a partir da segunda metade da década de 1950, onde de acordo com as fontes orais, houve o processo de dissolução dos latifúndios, sendo estas terras adquiridas por meio da compra por famílias que se especializaram no cultivo olerícula. A partir de tal feito, interesses mútuos entre os agricultores foram sendo socialmente construídos e não originados a partir de um planejamento sistematizado.

Alguns atributos concorreram para o desenvolvimento da agricultura familiar especializada na área. São eles: a posição estratégica entre os dois maiores centros urbanos do estado da Bahia, Feira de Santana e Salvador; a acessibilidade margeada pelas rodovias BR-324 e BA-084; a existência de uma ampla rede urbana

---

<sup>12</sup> Possui a unidade avançada 06 – Estação Experimental Sóstenes de Miranda Santo Amaro (ESOMI) – Bahia. Dispõe de 103 ha. de área e fomenta o desenvolvimento da cacauicultura do Recôncavo Baiano, bem como promove a recuperação de áreas improdutivas.

<sup>13</sup> Do ponto de vista técnico científico, desde que haja uma organização e articulação interna e aliada ao interesse das elites políticas locais e regionais.

em seu em torno, facilitando a articulação espacial dos agentes; e recursos naturais disponíveis, como água em abundância e de boa qualidade, solo fértil e clima úmido propício ao tipo de cultivo vigente.

Como ponto de destaque a ser observado tem-se a seletividade espacial negativa do território, devido à diminuição da produção ou até mesmo à exclusão do pequeno produtor rural do processo de produção desencadeado por fatores como: escassez de consumidor; falta de recebimento das quantias correspondentes à venda de produtos ao intermediário; falta de distribuidor para as mercadorias, determinando o intermediário como um “mal” necessário; ou ainda, perda da produção pela oscilação das condições meteorológicas. Tais eventos podem comprometer temporariamente ou definitivamente “aquelas unidades funcionais menos eficientes” (CORRÊA, 1992, p.118), uma vez que a citada unidade funcional é entendida nesse trabalho como o pequeno estabelecimento rural.

### **2.1.3 O povoado de Tanque de Senzala: um passado de conflitos e um presente de contribuição para o espaço agrícola da Bahia na escala local**

Concomitantemente aos acontecimentos desde a formação histórica do município de Santo Amaro, podem-se vislumbrar as modificações sofridas pelo povoado de Tanque de Senzala. Situada numa antiga área de produção de subsistência representada pelo amendoim, mandioca e citricultura, a citada área se refuncionalizou, especializando-se em torno da olericultura, com base na agricultura familiar.

Assim, fatos históricos que não estão inseridos nos atos oficiais atribuem ao povoado acontecimentos marcantes. A origem de Tanque de Senzala está também condicionada ao regime de escravidão. No período colonial, os escravos que fugiam de Santo Amaro refugiavam-se próximo à nascente do Rio Traripe. Segundo fontes orais, esta área que correspondia às margens da estrada que ligava Santo Amaro a Feira de Santana, era um foco de paludismo.

Os senhores de engenho, com receio de que os “negros fugidos” levassem alguma doença para os demais escravos em suas fazendas, autorizavam aos capitães-do-mato que, após a recaptura, mantivessem estes negros numa espécie

de quarentena na citada área. Esta é a origem do seu nome visto que, para tal feito, fora construída uma senzala à beira de um “tanque”, ou melhor, em uma das nascentes do rio Traripe. Só após a “recuperação” da doença, estes negros poderiam retornar para as fazendas em que eram cativos.

Segundo Pedreira (1977, p. 104), e por confirmação das fontes orais, o povoado do Tanque de Senzala foi palco de uma das primeiras revoltas de escravos da Bahia, em 1835, a favor da abolição da escravatura.

Nesse ano, escravos do Engenho Tanque (em Tanque de Senzala) revoltados assassinaram o seu administrador, Manoel Gomes de Menezes, conhecido pelo apelido de ‘Penha’, e tentaram chacinar os membros da família do mesmo, o que não conseguiram graças à intervenção de alguns escravos que haviam permanecido fiéis (PEDREIRA, 1977, p. 104-105).

Cinquenta e três anos após o citado conflito, a escravidão foi extinta. As fontes orais consultadas confirmaram que após a abolição da escravatura, os negros passaram a viver na área em estado de privações, sem comida e nem moradia adequada. Com isso, eles se organizavam para saquear as fazendas próximas durante a noite, capturavam bois e os levavam para uma localidade denominada de “buraco do moquém” situado próximo às margens do rio Subaé: “ali eles sacrificavam o boi, e moqueavam e transportavam as carnes já moqueadas para o Barro Vermelho, a fim de comerem durante um bom tempo” (conforme fonte oral). Essa menção à localidade do Barro Vermelho<sup>14</sup> se dá pela possibilidade de esta atualmente ser um remanescente de quilombo, de acordo com a história local e com os peculiares costumes de parentela e compadrio dos que ali vivem.

O povoado de Tanque de Senzala se originou a partir da subdivisão de uma grande fazenda que antes pertencia ao Sr. Davi de Matos, chamada Fazenda Pedra (Figura 1). Esta foi distribuída entre os integrantes da família, dentre eles, José Ferreira, Antônio Matos e Daniel Matos.

De acordo com as fontes orais, nessa época, os moradores que viviam na fazenda pagavam “renda” semanal ao dono da terra. Esse pagamento não era caracterizado por dinheiro, mas pela prestação de variados serviços, a exemplo de um dia de trabalho. Os homens eram direcionados os trabalhos braçais. Os serviços prestados pelas mulheres também eram difíceis, tais como cultivar a terra,

---

<sup>14</sup> Localidade de Santo Amaro próxima ao distrito de Oliveira dos Campinhos e que faz limite com São Gonçalo dos Campos.

descascar e ralar mandioca para a produção da farinha, mexer farinha, além dos serviços domésticos, a exemplo de cuidar dos filhos dos donos da terra.

É válido salientar que, apesar das atividades exercidas tanto por homens quanto por mulheres pelo pagamento da “renda”, tal fato não lhes garantia a tranquilidade de viver na casa e no pequeno pedaço de terra que lhes era disponibilizado. Segundo fontes orais, quando o dono da terra resolvia tomar a moradia, não havia tempo de procurar outro lugar. E se demorassem a sair, seus pertences eram jogados “no meio do terreiro”. Havia momentos ainda mais trágicos, como quando eles eram despejados sem aviso. Após certo tempo, em 1962, iniciou-se o loteamento da fazenda. As terras foram sendo loteadas e vendidas àqueles que podiam comprar. As pessoas que adquiriram as terras continuaram produzindo fumo e dentre outros produtos, a mandioca.

Sobre o início da produção da olericultura na área do Tanque de Senzala, as fontes orais afirmaram que a atividade se deu a partir da chegada de imigrantes japoneses que se instalaram nas proximidades na área do município de Conceição de Jacuípe, na Vila Bessa. Segundo as fontes orais, a atividade da olericultura no povoado foi impulsionada a partir da compra de um estabelecimento rural no Tanque de Senzala por parte de uma dessas famílias japonesas. Contudo, antes da produção específica do produto folhaginoso, houve, inicialmente, a cultura de legumes, a exemplo de tomate, pimentão, berinjela e chuchu. Só depois começaram a ser cultivados os produtos olerícolas, mais precisamente no estabelecimento rural de um desses japoneses, conhecido pelo nome de Sr. Nelson, na Fazenda Rio Seco.

#### **2.1.4 O processo de trabalho e a divisão do trabalho no campo: as especificidades de Tanque de Senzala**

O processo de produção camponês<sup>15</sup> vem historicamente sendo apropriado pelos meios de produção capitalista. A relação capitalista de produção é, na sua essência, uma relação social de produção, em que capital e trabalho são,

---

<sup>15</sup> Segundo Oliveira (1986, p. 71) o processo de reprodução camponesa é simples, ele repõe a cada ciclo da atividade produtiva, os meios de produção e a força de trabalho para a repetição pura e simples dessa atividade produzida.

contraditoriamente, produtos da mesma origem capitalista, segundo as ideias defendidas por Oliveira (1986). O autor afirma ainda que só é relação especificamente capitalista de produção a relação social de produção baseada no trabalho assalariado e na geração de lucro.

A relação capitalista de produção se diferencia na agricultura. Para que isto aconteça, Oliveira (1986) indica que é necessário comprar ou arrendar a terra, bem como os meios de produção, fato que acontece na diferenciação interna do campesinato. Este mesmo autor confirma que não há uma homogeneidade em todo o espaço agrário, pois o próprio capitalismo “desenvolveu mecanismos de subordinação da renda da terra, de modo a permitir a criação e recriação das relações não-capitalistas de produção no campo” (OLIVEIRA, 1986, p. 65). O autor indica “as relações não-capitalistas” como um caminho para se entender o papel do pequeno produtor na agricultura dos países industrializados e em vias de desenvolvimento como é o caso do Brasil. Dessa maneira, Oliveira (1986) afirma que:

O capital redefiniu a renda da terra pré-capitalista existente na agricultura; ele agora apropria-se dela, transformando-a em renda capitalizada da terra. É neste contexto que devemos entender a produção camponesa: a renda camponesa é apropriada pelo capital monopolista, convertendo-se em capital (OLIVEIRA, 1986, p. 67).

Percebe-se que a renda do pequeno produtor agrícola de Tanque de Senzala está sendo expropriada, convertendo-se em capital. Por este motivo vem sendo drenada para o circuito superior em função das ações dos atravessadores que adquirem as mercadorias a preços baixos, muito próximos do valor mínimo praticável, bem como pela jornada excessiva de trabalho. Estas são duas vias de exploração a da renda e a do trabalho que, por sua vez, estão sendo usurpados pelo intermediário numa transferência da renda do subsistema inferior para o subsistema superior da economia.

Para entender a complexidade que se apresenta em torno do processo de trabalho e de vida cotidiana do pequeno produtor agrícola, Santos, J. (1984), no livro intitulado “Colonos do Vinho: estudos sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital”, definiu os elementos estruturais da produção camponesa. Dentre eles alguns foram selecionados a fim de auxiliarem na análise do território em que se propõe este estudo: a força de trabalho familiar; a ajuda mútua entre os camponeses; a força de trabalho assalariado; a propriedade da terra; a propriedade

dos meios de produção; e a jornada de trabalho. Salienta-se que alguns serão adaptados mediante as particularidades da realidade apresentada.

Sendo a natureza do trabalho o modo familiar de produção no campo em torno da olericultura, a maioria dos componentes da família exerce atividades com a terra; poucos são aqueles que buscam outros tipos de ocupação. Entretanto, alguns desses pequenos estabelecimentos rurais, mesmo empregando a mão-de-obra entre os componentes da família, acabam por empregar pessoas do lugar (que prestam serviços diferenciados nos estabelecimentos rurais; são na maioria trabalhadores desprovidos de terra e com baixos índices de escolaridade). Isso se explica pelo aumento sazonal da produção que, além de provocar o surgimento de novos postos de trabalho, tem uma natureza diferenciada das relações de trabalho convencionais por estarem incluídos no âmbito da informalidade, o que também é uma peculiaridade do circuito inferior. Dentre os trabalhos exercidos, estão os de lavradores, essencialmente compostos por homens, ficando para as mulheres, inclusive na fase da adolescência, o trabalho de limpadoras de leiras<sup>16</sup> e de empregada doméstica. Salienta-se, que a maioria dessas jovens mulheres trabalhadoras já são mães e exercem as suas atividades inclusive com a ajuda das crianças.

Uma outra atividade comum aos dois gêneros é originada a partir da atividade “balaieira”. O homem e a mulher percorrem inúmeros pequenos estabelecimentos rurais em busca de variados tipos de produtos olerícolas para a compra e comercialização. Existe uma maior ocorrência dos balaieiros que buscam a olericultura para a própria comercialização.

Define-se nesse estudo como “captadores” de produtos olerícolas os balaieiros que buscam mercadorias diariamente, caracterizando em sua prática, uma prestação de serviço ao intermediário. Estes captadores, por sua vez, não praticam vendas na feira-livre e recebem o irrisório valor referente à captação por produção – por esse motivo estes passam por sérias dificuldades financeiras quando se leva em conta a referência de outros níveis de negociações internas ao próprio território, aquelas que envolvem as negociações entre os que produzem e que vendem.

---

<sup>16</sup> Define-se por leira o local onde a terra é preparada em “covas” para o cultivo da olericultura, sendo que entre duas leiras deixa-se um pequeno espaço destinado para o escoamento das águas de irrigação e chuva, bem como para possibilitar o deslocamento do agricultor na lavoura.

Os pequenos produtores criaram mecanismos singulares de mediação do pagamento pelo valor do trabalho, fato que foi observado com mais acuidade durante a pesquisa, pois a incidência de vagas de trabalho é considerável. Pelo fato de ser um lugar que agrega representantes do grupo menos favorecido economicamente, a atividade agrícola da olericultura assume grande importância na ocupação dessas pessoas, como a principal fonte de renda para a sua subsistência.

Apesar de ser considerada como uma atividade ou trabalho nos moldes tradicionais, não se verifica nenhum tipo de conflito entre o tradicional e a inovação tecnológica em Tanque de Senzala, observou-se que a mecanização do pequeno estabelecimento rural é almejada. Alguns estabelecimentos rurais já indicam que se inseriram no processo através da instalação da irrigação mecanizada por aspersão hidráulica, além da utilização de maquinaria movida a motor na preparação das leiras para o cultivo da olericultura.

A utilização de tais benefícios tecnológicos no povoado já possibilita inferir o fenômeno da retração de vagas para os trabalhadores rurais, pois em cada unidade produtiva, chega a desaparecer até quatro postos de trabalho. A respeito da divisão do trabalho, será necessário inferi-la a partir do pequeno estabelecimento rural. De antemão, é destacado a predominância de homens como chefes na organização desses estabelecimentos produtivos.

Tem-se como outro ponto de necessária análise a verificação do processo de trabalho interno no estabelecimento rural: há divisão no trabalho interno? Quais as condições em que se desenvolve o trabalho pequeno produtor agrícola?

Assim, o povoado de Tanque de Senzala, que nos seus primórdios se apresentava como um local de possíveis doenças, de sofrimento e conflito pela luta da liberdade, hoje, quase duzentos anos depois, se reconfigurou apesar de continuar a se caracterizar pela matriz conflituosa na busca de melhores condições de vida, contudo, os agentes não são os escravos, mas homens e mulheres “livres” na procura de condições produtivas favoráveis para as suas atividades agrícolas, para que possam sobreviver com dignidade no campo.

Na contemporaneidade, este território se mostra como um lugar de especializada produção agrícola, com extensas jornadas e sob áridas condições de trabalho. Ao tentar traçar um paralelo entre o que foi e o que é a área estudada, percebe-se que o que antes era a “senzala”, hoje é o estabelecimento rural, onde o



pequeno produtor, quase na sua maioria “negro” (se considerada a miscigenação), ainda é explorado todos os dias pelos sistema capitalista.

Essa relação de exploração no Recôncavo é histórica. À medida que os marcos de tempo e de espaço foram se sucedendo, modificaram-se também as relações econômicas e sociais; porém, de maneira direta, o foco continuou a residir nas questões concernentes ao campo. Por conta disso, recorre-se à dedicatória inicial deste trabalho para a cidade do Santo Amaro, tendo como base o poema da historiadora Zilda Paim, na parte *IV*, que mesmo não sendo escrito com as intenções contextuais que ora se apresentam, revela com singeleza algumas das ideias deste estudo, em que diz:

*Sem escravos, sem torturas,  
fitando as horas futuras,  
à luz da posteridade  
trabalhando sem senhor  
no mais constante labor  
à sombra da liberdade.*

Eis o intento deste trabalho demonstrada de maneira mais verdadeira: o trabalho da comunidade do Tanque de Senzala sem “senhor”, à sombra da liberdade, num constante labor na terra a seu tempo, mesmo que seja o dos “homens lentos”. Faz parte de um processo que traz a resposta daquilo que eles almejam: a sobrevivência a partir do justo resultado conseguido pela força do trabalho da família, com menos “medos”, sujeições nem pressões, fatos observados a partir das consequentes ações dos intermediários no território da olericultura.

## 2.2 A FAMÍLIA E O ESTABELECIMENTO RURAL EM TANQUE DE SENZALA

### 2.2.1 A família agrícola

Volta-se a afirmação que o território da olericultura é um lugar de trabalho; a base que sustenta este território é a unidade familiar. Considerar a família como ponto a ser discutido, é levar em consideração questões que geralmente não são abordadas em trabalhos que cumprem a agenda de alguns órgãos governamentais e privados e que, portanto, não se mostram nas pautas das pesquisas oficiais.

Este estudo pretende focar-se na família, em sua complexa relação com a tríade que é representada pelos seus pares, pelo território e a estreita relação com outros espaços. Acrescenta-se ainda a dimensão cultural a qual imprime os níveis de informação e valorização dos saberes tradicionais, além das relações específicas geridas pela família. Para isso, o texto trilha pelas indicações de Wanderley (2003), cujo foco reside da identificação da lógica que rege as atividades produtivas de caráter multifuncional.

Quando se faz uma abordagem centrada na família, espera-se, de certa maneira, privilegiar esta instituição como a responsável pela maneira de produzir que lhe é inerente, o qual tem o seu tempo próprio, que em muitos casos é lento, mas não menos importante que outros modelos, embora não seja respeitado e sim compelido a se enquadrar nas “regras gerais de funcionamento do mercado” (WANDERLEY, 2003, p. 10). Tal fato é gerado pela necessidade de garantir a sobrevivência da família no mundo capitalista – o que lhe soa irreconciliável, por calcar-se na competitividade, nos altos índices de produtividade e na otimização dos lucros.

Dessa maneira, o que se apresenta como consequência é o confronto entre paradigmas diferenciados, tais como: modelo agroindustrial e o modelo de agricultura familiar – que também é considerado pelas políticas públicas, a exemplo do Programa Nacional da Agricultura Familiar (PRONAF), como um setor econômico. Ambos os modelos estão inseridos, cada qual a partir de suas atribuições e lógicas específicas, no modelo prescrito pela “modernização conservadora”. Nele, o principal espoliado é o pequeno produtor rural no que se refere a sua condição de cidadão, de agente ativo do próprio processo de produção, ao se submeter ao modelo regido pelo grande capital, correndo o risco de se tornar um “operário camponês” (OLIVEIRA, 1996) quando expropriado do seu único meio de produção, a terra.

A reprodução socioeconômica específica de cada família diz respeito à sua manutenção no campo em condições dignas de sobrevivência, mesmo que num contexto de incertezas e sofrendo as ações declinantes e usuráveis de certos agentes que permeiam o Tanque de Senzala. A consequência disso se mostra pela expropriação da condição de cidadão de alguns agricultores.

No curso desta discussão sobre as particularidades da unidade familiar rural do Tanque de Senzala, é possível discutir a respeito das suas práticas diárias de

reprodução social, bem como da tessitura de suas relações no meio familiar em determinados aspectos, tais como: função e trabalho específicos de cada membro.

Com isso, parte-se das famílias, a partir de um amplo foco, a fim de generalizar o fato de não apresentarem o mesmo padrão socioeconômico – o que é comum, diante da atual concepção capitalista. Contudo, salientam-se como agentes que desempenham o papel principal no tocante ao aprimoramento dessa problemática no território as ações de alguns “atravessadores”, na busca desenfreada por auferir lucros monetários cada vez maiores.

As dissonâncias sociais do território podem ser percebidas pela condição monetária de cada família, ou melhor, pelo poder aquisitivo que é impresso na paisagem do povoado ao ser visualizado o padrão habitacional e a infraestrutura do estabelecimento rural.

Para além do citado enfoque, as diferenças se maximizam nos aspectos invisíveis aos sujeitos que compõem o estabelecimento rural. Trata-se de fatos que são demonstrados nas histórias de vida de cada grupo familiar, dramas sociais de natureza diferenciada, a saber: a fragmentação da família diante de aspectos ligados ao alcoolismo e a outras drogas e entorpecentes, a violência doméstica e a falta de renda, que gera dificuldades financeiras capazes de impossibilitar a continuidade da própria atividade agrícola.

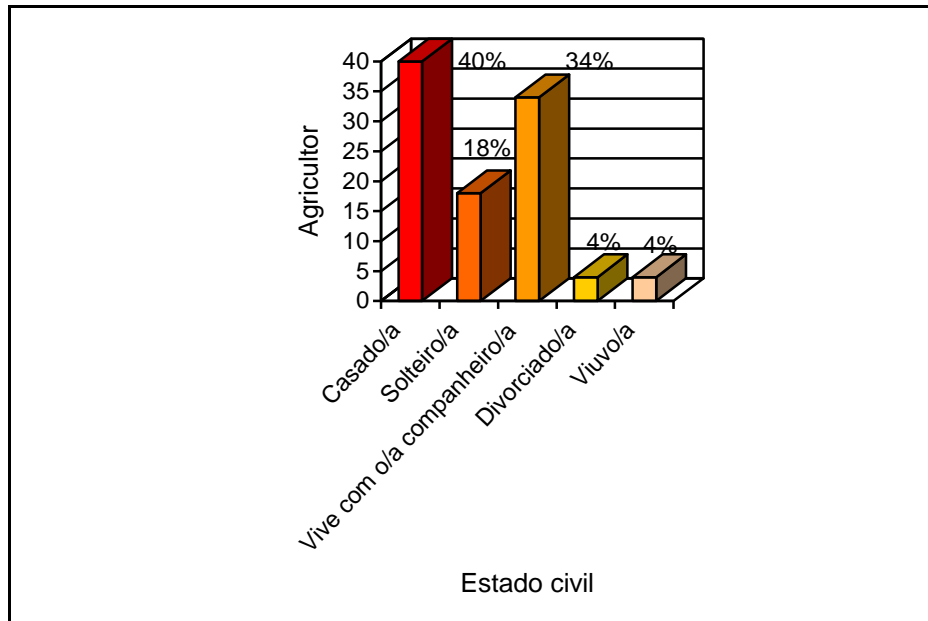
Os fatores citados anteriormente são alguns daqueles que geram situações negativas à psique humana, favorecendo no território a ocorrência de um estado de perturbação originado por um conjunto de agressões e reações ao organismo do/a pequeno/a agricultor/a e que foram relatados como experiências de vida. Ele se manifesta pela depreciação psicológica de alguns agricultores que, inclusive, se submeteram ou se submetem a tratamentos medicamentosos específicos. Este fato fora percebido através da vivência na comunidade e da promoção de longos e consistentes diálogos sobre a vida e o acontecer diário junto a alguns pequenos produtores e produtoras rurais.

Contudo, para uma melhor compreensão a respeito da composição familiar dos produtores rurais, torna-se necessário demonstrar elementos que sejam capazes de compor um perfil dessas famílias.

Para tanto, na Figura 2 assinalou-se a ocorrência de 40% dos produtores e produtoras rurais que assumem uma relação conjugal estável, oficializada; de 34% dos entrevistados que vivem juntos sem união oficializada; de 18% que são solteiros

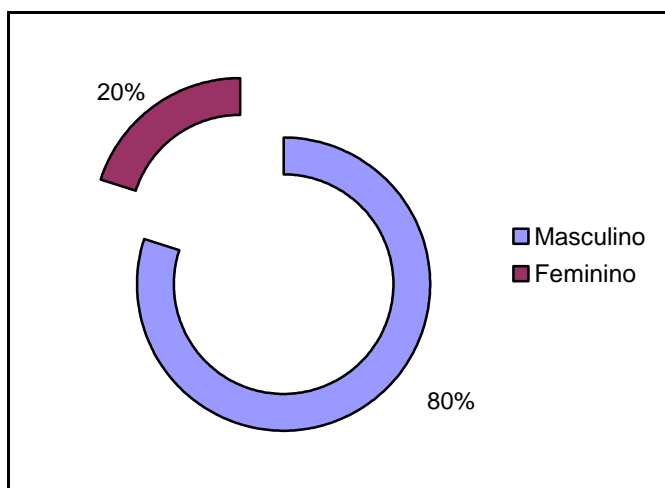
e solteiras em sua maioria jovens. Há ainda o índice de 4% de viuvez, juntamente com outros 4% de famílias em que o casal se divorciou. Portanto, somados os casamentos oficiais e as uniões estáveis não oficializadas, obteve-se um índice de 74%. Tais índices reafirmam o território como um lugar à família, confirmando, assim a vocação rural para a agricultura na modalidade familiar.

Uma outra questão levantada refere-se ao gênero dos chefes de família nos estabelecimentos rurais existentes no povoado, o que pode ser verificado na figura 3. Nesta, é possível inferir a supremacia masculina em 80% dos entrevistados, em detrimento da participação feminina. Das famílias entrevistadas, 80% declararam que são o chefe de família e, portanto, o responsável pela gestão do núcleo familiar, dos quais, 86% são representados por homens.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 2 – Pequenos produtores rurais: estado civil



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 3 – Pequenos produtores rurais: categorização por gênero.

Mesmo participando em um número inferior, a mulher é também um elemento importante nas decisões promovidas no coletivo acerca do território. Este fato se verifica pela presença de uma mulher na presidência da Associação de Moradores do Tanque de Senzala e por uma gradual assunção da figura feminina como gestora da família e do estabelecimento rural como um todo, que se dá a partir dos casos de divórcio e viuvez, em que ela se vê impelida a assumir os afazeres que eram do marido. Salienta-se que 14% correspondem a mulheres que são chefes de família.

Ao assumir funções que anteriormente não eram suas por completo – a exemplo da gerência dos negócios: aquisição de insumos, contratação de mão-de-obra (se preciso for), cultivo, manutenção da lavoura, colheita e venda – a mulher passou também a lidar com situações conflituosas, como a discriminação sexual.

A situação de discriminação sexual foi confirmada através de relatos de algumas agricultoras. Uma delas citou a discriminação dos intermediários configurada pelo tratamento diferenciado que lhes proporcionam em aspectos relacionados às cobranças de metas, qualidade do produto olerícola e pagamento. Para entender melhor este conflito, faz-se necessário observar o relato de uma dessas produtoras, o qual traz elementos interessantes a este respeito:

Na hora de pagar, às vezes, eles não pagam o valor acertado, diminui. O que era pra ser vinte reais passa a ser quinze reais e falam que é por causa da qualidade. Na verdade, eles [atravessadores] se organizam e praticam o mesmo preço, e com mulher é pior porque eles não respeitam. No verão, na Ceasa o coentro pode chegar até cem reais a leira e eles [atravessadores]

pagam o valor que querem: trinta reais, no máximo. Ontem mesmo ele [atravessador] me comprou coentro a vinte e cinco reais e hoje só me pagou doze reais e cinquenta centavos. [...] Eles fazem isso porque eu sou mulher, vivo sozinha e sabem que a gente não vai a Salvador ver o preço. E além disso, todo agricultor tem sua entrega e não vai liberar; então, eu tenho que segurar essa situação, porque algumas roças chegam a fechar nessa época. O atravessador não faz questão, diz que se eu não quiser assim que eu devo procurar outro, mas eu sei que não é fácil encontrar e posso passar necessidade com os meus filhos (Relato de uma agricultora do Tanque de Senzala).

Demonstrados alguns dos aspectos subjetivos do território, é necessária a retomada das questões materiais. Para tanto, afirma-se que a capacidade de consumo das famílias em Tanque de Senzala é explícito por alguns fatores: padrão residencial; tamanho médio do estabelecimento rural e, conseqüentemente, tamanho da lavoura olerícola; equipamentos agrícolas, a exemplo dos maquinários e instrumentos de trabalho; aquisição ou não de algum tipo de veículo para uso familiar ou para o transporte de bens ali produzidos.

Os fatores citados anteriormente são capazes de demonstrar a operacionalidade que tange a análise socioeconômica territorial, bem como soaram como subsídios para análise do povoado em questão.

Destaca-se a formação familiar em duas vias: a da natividade ou da migração regional. A última pode ser total ou parcial, em que apenas um dos membros tem a sua origem fora do território da olericultura. Para um maior detalhamento dessa questão, foi necessário o levantamento espacial da origem que as famílias do povoado apresentam, bem como da força de atração do território nesse sentido.

Com base nos dados coletados em campo, verificou-se que, dentre a totalidade dos agricultores, apenas 19% não residiam no município de Santo Amaro antes de serem produtores, contra 81% daqueles que já residiam. A partir desses dados, foi possível espacializar os locais de origem dos que não residiam no município antes de serem produtores, a saber: Conceição de Jacuípe, Castro Alves, Feira de Santana, Boa Vista do Tupim, Simões Filho, Itaberaba, Serra Preta e Campinas, no estado de São Paulo, conforme a Figura 4.

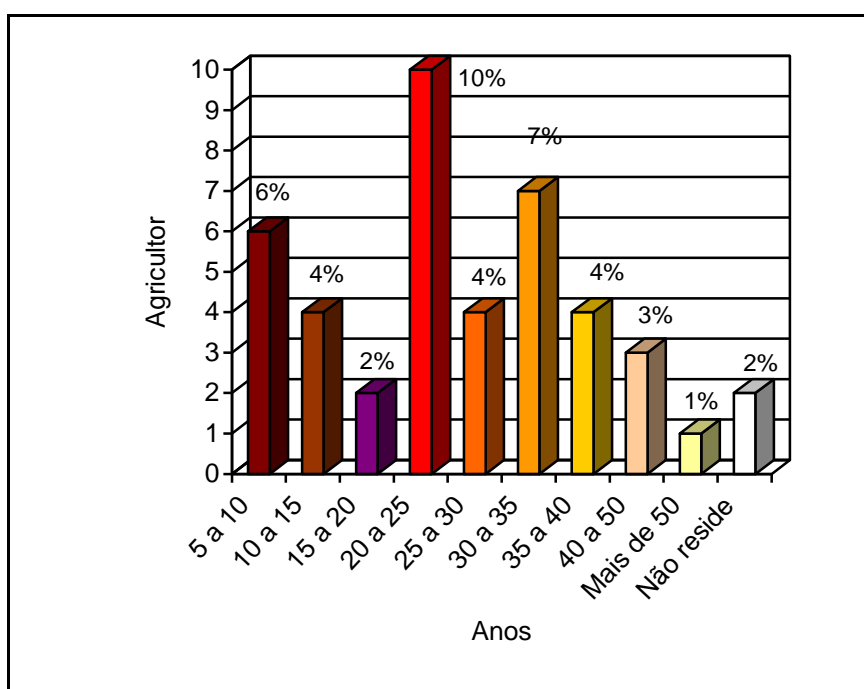
Ao serem questionados sobre o local da constituição familiar, a maioria das pessoas (75%) indicou que constituiu família na própria localidade, contra 7% daqueles que se disseram externos. Os outros 18% não declararam.

Outra maneira de demonstrar a atração territorial se dá a partir da espacialização dos locais de nascimento dos produtores rurais, dentre os quais citam-se os seguintes municípios: Santo Amaro, 36 produtores; Feira de Santana,

10; Conceição de Jacuípe, 14; Boa Vista do Tupim, 2; e, Queimadas, Castro Alves, Santanópolis, Simões Filho, Amélia Rodrigues, Itaberaba, São Sebastião do Passé, Terra Nova, Lamarão, Serra Preta, e Anguera com 1 produtor cada; que em números absolutos, totalizam 73 pequenos produtores rurais, conforme demonstrado na Figura 5.

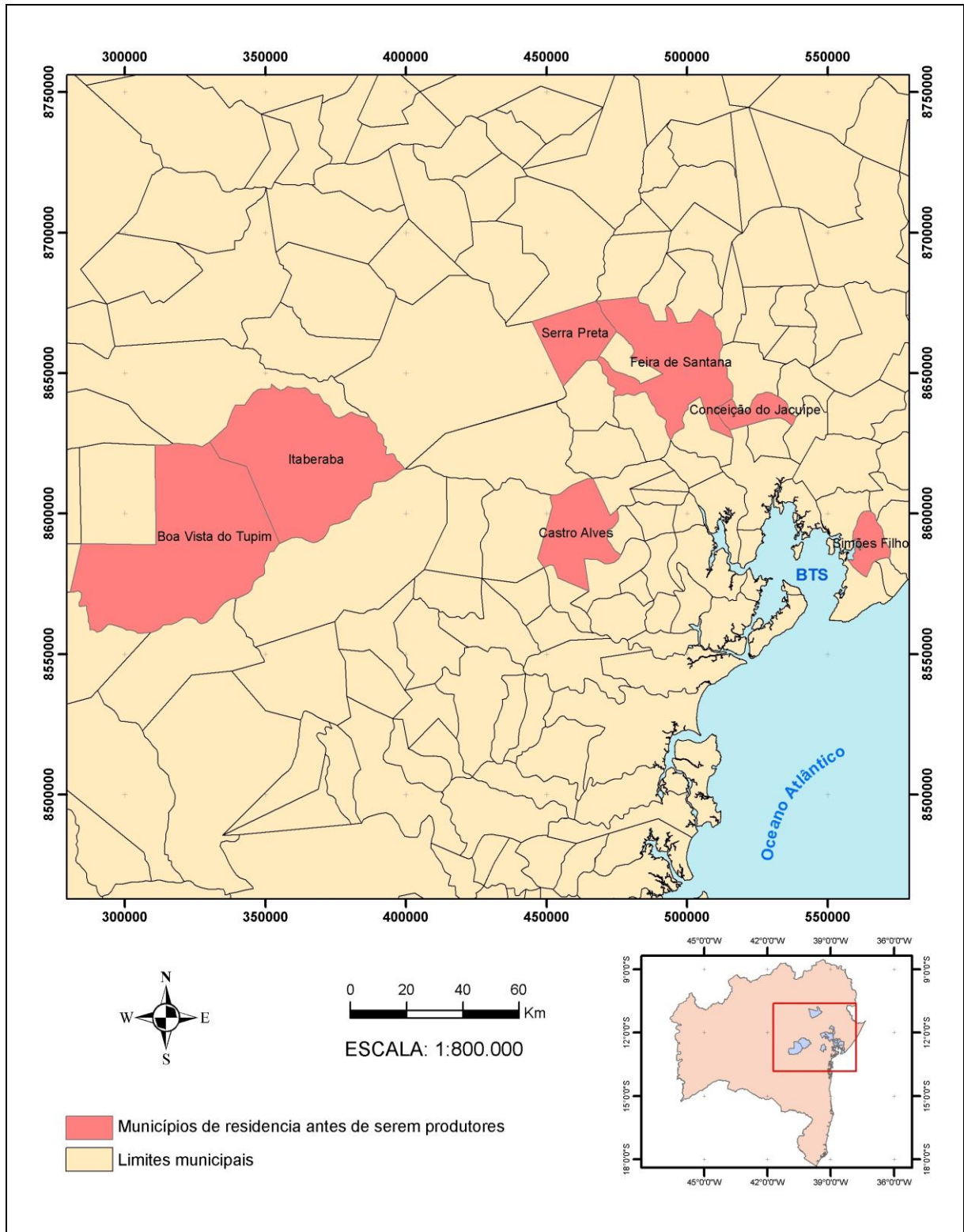
Dos municípios demonstrados nas Figuras 4 e 5, deve-se considerar que outros fatores concorrem para a instalação das famílias no território, a exemplo de questões familiares que nada têm a ver com a produção olerícola, tais como: os vínculos familiares e as questões de laços afetivos com o lugar (topofilia).

Portanto, independentemente da maneira com que as famílias ali se instalaram, também foi possível inferir o tempo em que residem no território. Para tanto, é necessário visualizar a Figura 6.

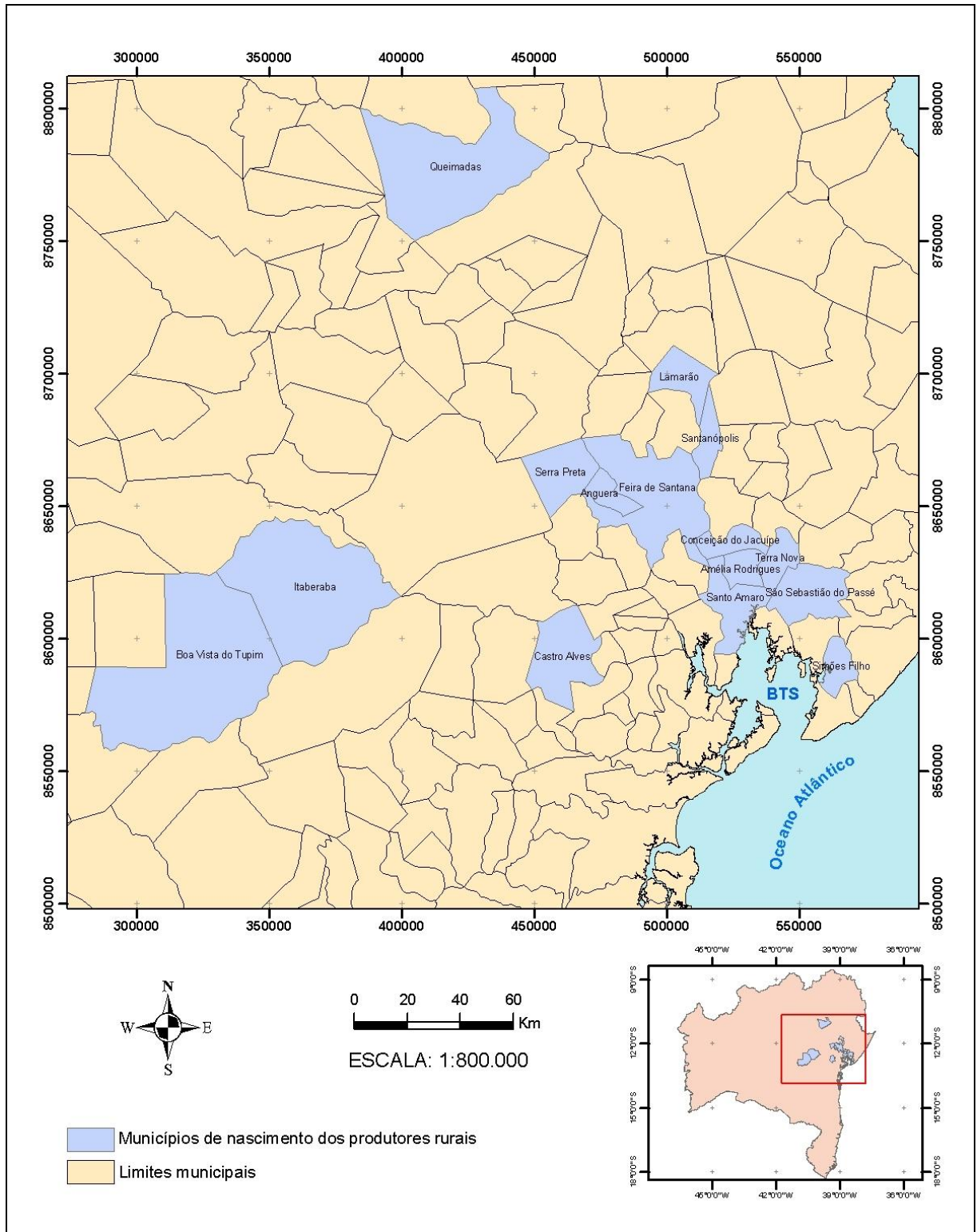


Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 6 – Pequenos produtores rurais: tempo de residência no território (anos)







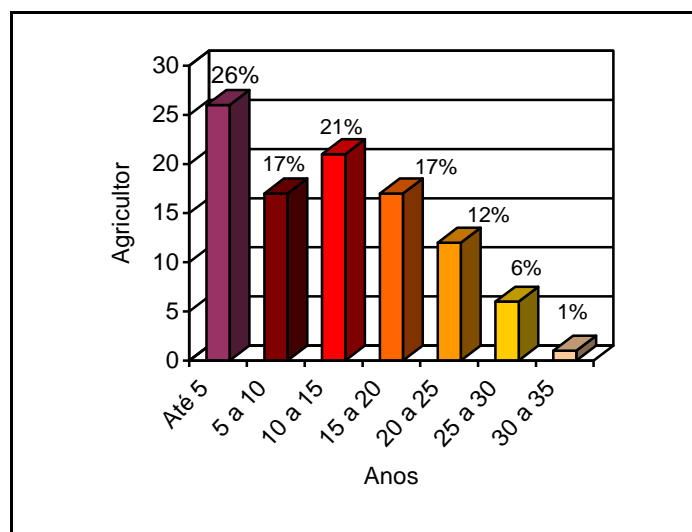
Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 5 – Pequenos produtores rurais: municípios baianos referentes ao nascimento

Salienta-se que, dos dados evidenciados na Figura 6, ficaram de fora os 58% dos agricultores residem no povoado desde o nascimento. Assim, após analisar a Figura 6, fica fácil chegar a dois acordos sobre a questão do tempo de residência no povoado. Primeiro, o território é na sua essência composto por pessoas do lugar, pois ali vivem desde o nascimento. Segundo, ao serem somadas as três últimas categorias, excetuando-se os que não residem, obtêm-se apenas 10% da população com tempo de residência inferior a 15 anos.

Estes dois fatos implicam afirmar que o território tem a possibilidade de se manter coeso mediante a solidificação das relações e das práticas sociais de solidariedade, fruto de uma proximidade cada vez mais significativa no que se refere à relação de tempo e conhecimento entre os pares.

Embora a grande maioria dos produtores tenham uma longa história no povoado, o tempo de cultivo não observa níveis tão consideráveis.



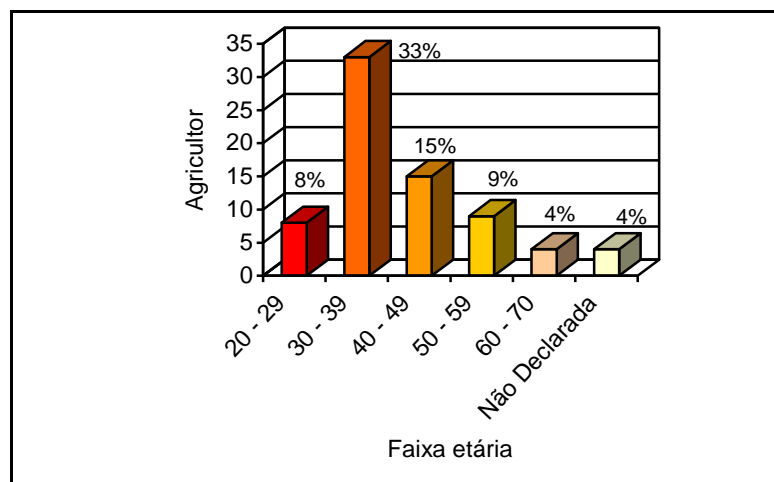
Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 7 – Pequenos produtores rurais: tempo de cultivo familiar da olericultura

Assim, encontra-se os extremos em 26% de produtores com até 5 anos de atividade olerícola, contra 1% com até 35 anos da atividade. Contudo, nesse ínterim, a distribuição se mostra bem homogênea ao logo das faixas em anos.

Salienta-se que as maiores indicações, num tempo relativamente recente, mostra-se pelo fato de os agricultores conseguirem se inserir na categoria de

produtores rurais, em virtude das possibilidades de desenvolvimento pessoal com a presente atividade, levando a inferir que os produtores são, na sua maioria, jovens e adultos, com faixa etária até 40 anos. Entretanto, 20 produtores entrevistados encontram-se na faixa dos 50 até os 66 anos de idade, conforme verificado na Figura 8.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 8 – Pequenos produtores rurais: faixa etária

Com a finalidade de garantir a especialização dos serviços buscados pelas famílias produtoras agrícolas, foi questionado o local onde os filhos estudam e, dentre as respostas obtidas, foi demonstrada a ocorrência de municípios que começam a esboçar uma rede de relações entre Tanque de Senzala e localidades, dentre os quais, citam-se: Conceição de Jacuípe (30%) o próprio Santo Amaro (30%) (Figura 11). Há a ocorrência de famílias que mandaram seus filhos para residirem em outro município com a finalidade de estudar, cujos destinos são por: Amélia Rodrigues, Simões Filho, Santo Estevão, e Salvador, com 1% cada. Em outras famílias os filhos não mais estudam (5%).

Após as considerações acerca dos locais onde os filhos estudam, levanta-se outra questão, não menos importante, a respeito do grau de escolaridade dos chefes de família, sejam eles homens ou mulheres, uma vez que os trabalhadores rurais não-qualificados estão mais susceptíveis às ações dos agentes capitalistas no decorrer de suas atividades cotidianas. Tal fato é demonstrado em função do baixo nível de escolaridade, além da falta de informação privilegiada referente aos processos de venda dos produtos olerícolas.

Entende-se que não se está tratando de agentes iletrados; muito pelo contrário, possuem um letramento capaz de produzir uma leitura crítica do próprio território e promover movimentos, mesmo que timidamente, de cunho político e social, vistos e percebidos pelo acontecer solidário entre os membros da comunidade, bastando, para o amadurecimento de tais ações, um incentivo elaborado para o aprimoramento das práticas solidárias através de apoios institucionais, a exemplo da própria universidade, de Organizações Não Governamentais e também estatais, através de políticas públicas voltadas para a promoção social.

Assim, para a confirmação das afirmativas anteriores sobre o nível de escolaridade dos agricultores familiares em Tanque de Senzala, produziu-se a Figura 9. Nesta foi possível verificar altos índices de produtores rurais com o Ensino Fundamental I e II incompletos. Existem ainda 8% daqueles que possuem o Ensino Médio incompleto, além de 1% de não-alfabetizado. Somados, os índices com dados de pessoas que não conseguiram obter êxito nos estudos formais, obtêm-se uma parcela considerável (74%) dos responsáveis pela família que apresentam baixa escolaridade.

Considerando as redes geográficas como instâncias da dinâmica social e, dessa forma, levado em consideração as relações que as famílias mantêm com outros espaços na procura de bens e serviços, é que se pretende demonstrar a constituição da relação territorial nessa matriz de bens e serviços componentes das necessidades familiares.

Portanto, foram elencados alguns elementos de caráter essencial, dentre eles: atendimento médico-hospitalar, assistência educacional, lazer e os serviços bancários. Além desses, propõe-se a aquisição dos bens não-duráveis, a exemplo dos itens alimentícios que os agricultores não produzem, assim como itens de vestuário e calçados, pois os bens duráveis, por sua natureza, se mantiveram fora da pesquisa por este não gerar fluxo significante. Com isso, procurou-se demonstrar a frequência na variação espacial e temporal com que os pequenos produtores rurais do Tanque de Senzala se lançam na busca de insumos agrícolas e no processo de escoamento de sua produção, a fim de que seja detectada a tipologia dos fluxos dessas redes. Considera-se esta fração que responde às necessidades familiares como partes integrantes da totalidade da gestão coletiva do território.

Salienta-se que o serviço educacional fora citado no tópico anterior, em virtude das cidades não demonstrarem um fluxo de frequência contínua e diária. Por conta disso os filhos que estudam em municípios distantes, a exemplo de Simões Filhos, Salvador e Santo Estevão, passam a residir junto a parentes que têm relação de moradia com o citado lugar, com a exceção dos municípios de Amélia Rodrigues e Conceição de Jacuípe, conforme a Figura 11.

Portanto, dos fluxos dos pequenos agricultores, pretende-se demonstrar em primeiro lugar a busca por alguns dos serviços básicos e necessários à manutenção de uma família. Estes permeiam o cotidiano da população que se desloca para outros espaços em busca de adquirir bens e serviços que lhes é necessário, independentemente do padrão econômico em que esteja inserida.

Inicialmente, destaca-se o atendimento médico-hospitalar. Após o tratamento dos dados obtidos através dos formulários, foi possível a identificação de sete municípios, dentre eles: Feira de Santana, com 23% dos fluxos; Conceição de Jacuípe, com 29% dos fluxos; Salvador, com 6%; Simões Filhos e Amélia Rodrigues, com 2%; e por fim, Santo Amaro, representado pela sede do município com, 7% e pelo distrito de Oliveira dos Campinhos, com 33% dos fluxos de pessoas em busca de atendimento médico, ambulatorial e hospitalar, conforme a espacialização (Figura 11).

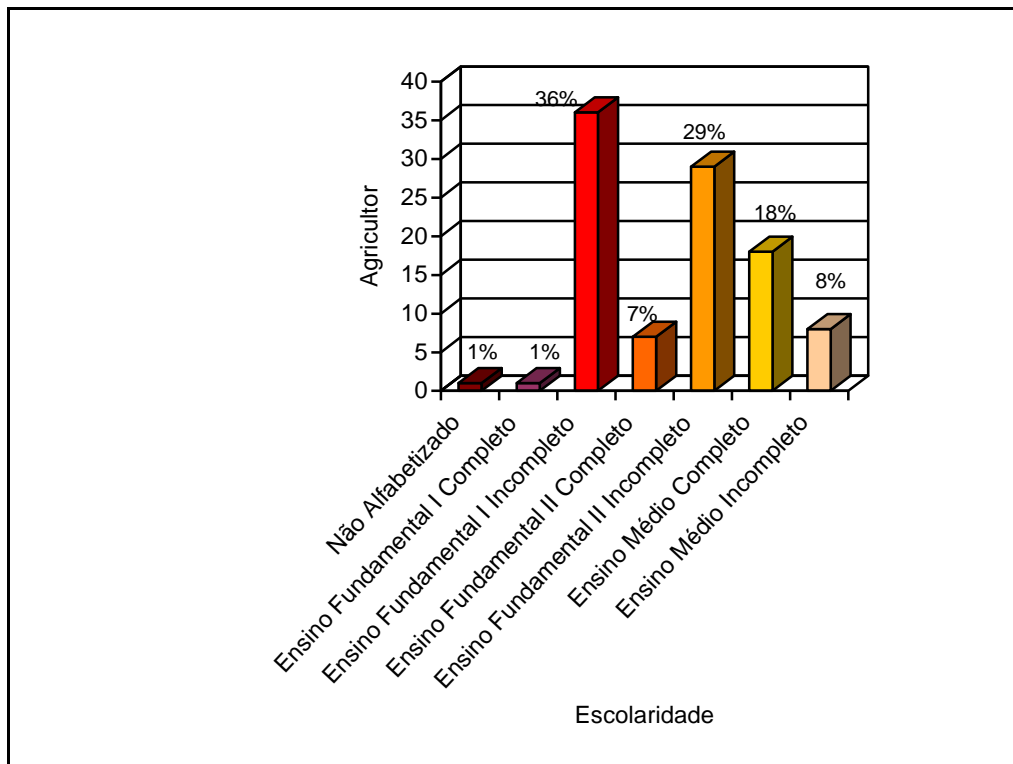
Os altos índices de mobilidade intra-municipal poderiam, a princípio, ser considerados normais, pois, via de regra, os munícipes buscam atendimento de saúde em locais mais próximos de suas residências. Contudo, deve-se considerar que o caso em análise se mostra como exceção por questões relacionadas às más condições das estradas que ligam o povoado de Tanque de Senzala à sede municipal, além do precário sistema de transporte, um dos responsáveis pelo fluxo de pessoas em direção aos postos e hospitais da sede.

Portanto, o que se percebe é a superioridade dos atendimentos no distrito de Oliveira dos Campinhos em detrimento da própria sede. Tal fato se dá pela existência da Santa Casa de Misericórdia (Figura 10), uma instituição centenária que concentra atendimento médico, ambulatorial e hospitalar e atende não só ao município em que está inserida, mas em âmbito regional.

A preferência da comunidade em se deslocar para o distrito de Oliveira dos Campinhos em busca de atendimento médico se deve à localização da Santa Casa de Misericórdia bem como à facilidade de acesso representada pelo bom estado de

conservação do trecho da Rodovia BA-084 que liga o território ao citado distrito. No caso dos fluxos de âmbito regional direcionados à Santa Casa, atribuem-se a ela os fatores locacionais, ou seja, a proximidade ao principal acesso que é a Rodovia BR-324, responsável por ligar o território à Região Metropolitana de Salvador (RMS) e outros centros urbanos da Bahia, a exemplo de Feira de Santana.

Outro ponto em comum à comunidade do Tanque de Senzala referente aos dois circuitos são os serviços bancários. Analisando a Figura 11, é possível verificar a ocorrência de cinco municípios, sendo que um deles é a que abarca o próprio território. Assim, é verificado que 69% das famílias realizam as relações bancárias com a cidade de Conceição de Jacuípe contra 22% em Feira de Santana. Os demais percentuais são de baixos índices e demonstram que Amélia Rodrigues abarca 2% dos atendimentos bancários, seguida de Simões Filho com 1% e o município em que se encontra o território (Santo Amaro), com a concentração de 6% dos atendimentos bancários.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 9 – Pequenos produtores rurais: nível de escolaridade

Em concomitância, impõe-se a frequência dos fluxos originados em busca das transações financeiras. Dessa forma, são demonstrados deslocamentos mensais que, em sua maioria (60% das famílias), ocorrem com esse sentido. Outros 7% deslocam-se pelo menos três vezes por mês, 16% deslocam-se quinzenalmente, 14% semanalmente e apenas 3% mantêm uma rotina diária para o atendimento de serviços bancários. Diante desses fluxos, levanta-se a questão da baixa relação com os órgãos financeiros da região, haja vista que os maiores percentuais apresentados são das famílias que se deslocam em busca do pagamento de contas, a exemplo da energia elétrica, cujo vencimento é mensal.

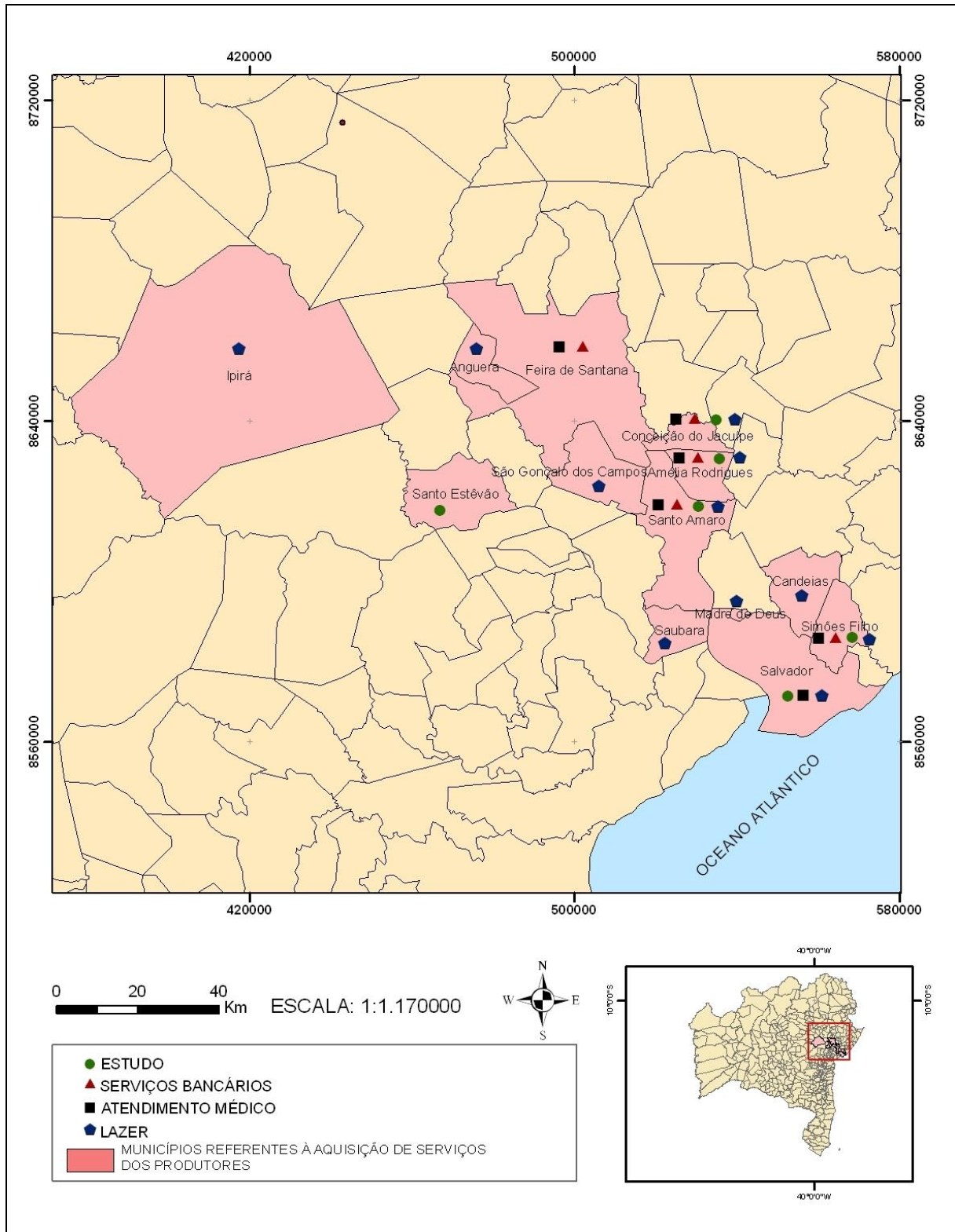


Fonte: SANTOS, J. S., dez. 2006.

Figura 10 – Santa Casa de Misericórdia: Oliveira dos Campinhos, Santo Amaro–BA.

Esse fato sugere um fraco relacionamento do território com instituições financeiras, principalmente no que concerne aos empréstimos bancários e uma fraca atuação de políticas públicas relacionadas ao financiamento da agricultura familiar. Tais questões podem ser melhor visualizadas pela Figura 12.



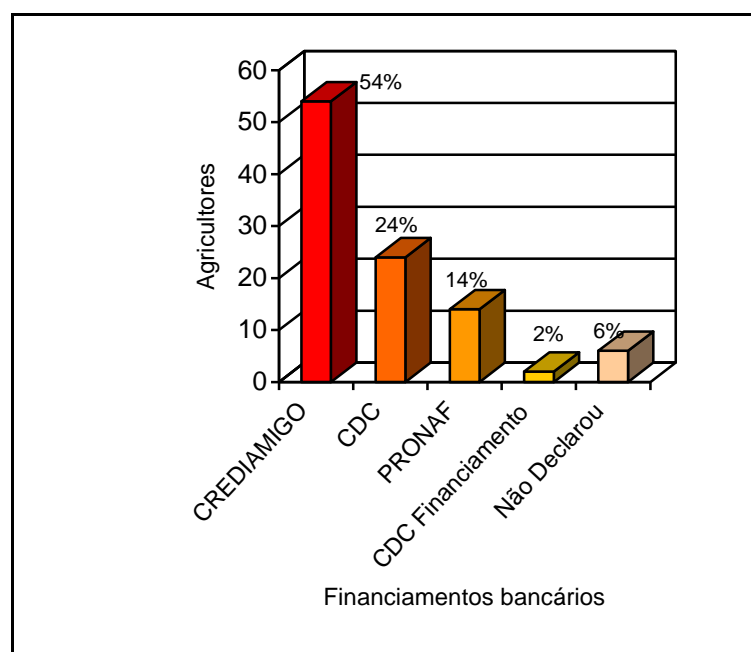


Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 11 – Pequenos produtores rurais: municípios de aquisição de serviços



Assim, verifica-se a ocorrência do PRONAF em apenas 14% das famílias entrevistadas contra 54% que optaram pelo empréstimo bancário denominado CREDIAMIGO, do Banco do Nordeste do Brasil. As demais classes são relacionadas ao crédito direto ao consumidor (CDC), na modalidade de financiamento de veículos e de empréstimos consignados – cujo pagamento é através da retenção na fonte pagadora. Geralmente, os que fazem jus a empréstimos na modalidade consignada no território são pensionistas e aposentados<sup>17</sup>.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 12 – Pequenos produtores rurais: financiamentos bancários

Em última análise sobre a questão dos serviços, é levantado o item lazer. Este é representado pelo deslocamento das famílias em direção a municípios que apresentam algumas amenidades naturais, a exemplo de praias, rios, cachoeiras, ou ainda de atrativos de outra natureza como as festas populares. Estes municípios localizam-se no Recôncavo, em seu litoral, e também na RMS, além de outros municípios localizados no sertão. O resultado dessa combinação de localidades é

<sup>17</sup> Conforme verificado *in loco*, existem alguns produtores lesados por fraudes relacionadas a empréstimos nessa modalidade, em decorrência do alto grau de desinformação, os quais permaneceram com um prejuízo que corresponde a até 48 meses para o pagamento de um dinheiro que não chegou a suas mãos.

visto pela sua espacialização representada na Figura 11, onde se caracterizam os ambientes que proporcionam algum tipo de lazer acessível ao nível de renda dos pequenos produtores rurais do Tanque de Senzala.

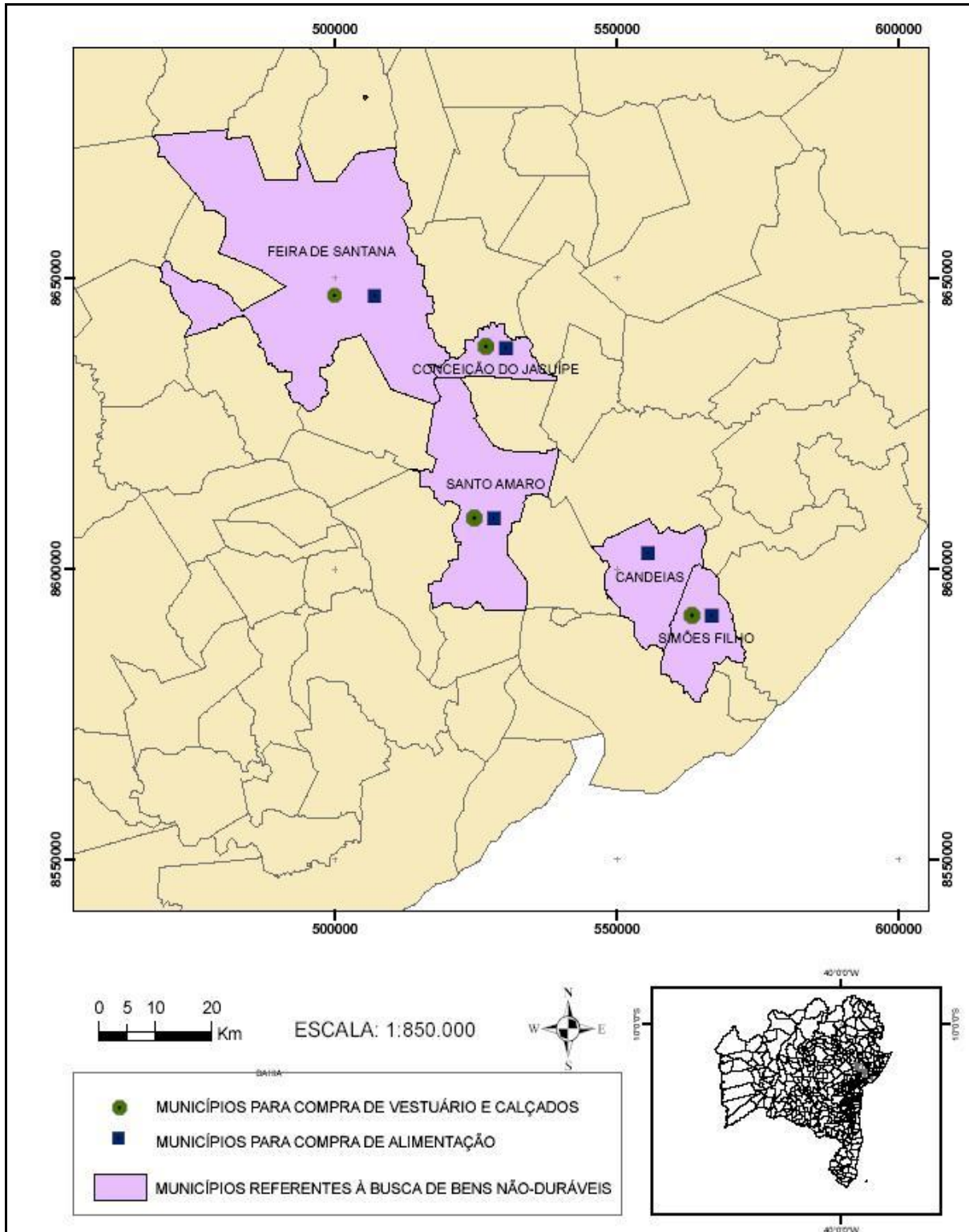
A Figura 11 demonstra que os municípios citados pelos entrevistados foram: Saubara, apresentando 25% do fluxo – em tal percentual inclui-se a participação dos distritos de Cabuçu, com uma fatia de 23%, seguida de Bom Jesus dos Pobres, representando 2%. Santo Amaro apresentou um fluxo de 29% sendo que deste percentual também é possível vislumbrar a mobilidade interna ao próprio município, visto que é verificado o fluxo em particular do distrito de Oliveira dos Campinhos em 4%, a busca do lazer no próprio território, o povoado do Tanque de Senzala, em 18%, e a localidade do Muringue com 1% das indicações, ficando o restante relacionado aos demais distritos, povoados e a sede.

Para finalizar, demonstram-se os outros municípios em que são gerados os fluxos em virtude de lazer: Conceição do Jacuípe, com um fluxo de 11%; Salvador, com 13% do fluxo; Madre de Deus, com um fluxo de 11% (sendo que deste percentual, 2% dos fluxos se destinam especificamente a ilha de Paramana); Amélia Rodrigues, representando um fluxo de 3%; e demais municípios, Ipirá, Anguera, Simões Filho e Candeias, cada um apresentando 2%, e São Gonçalo dos Campos, também com 2% do fluxo.

Ainda dos locais de lazer, foi extraída a frequência dos fluxos: anual e semestral em 18% cada; três vezes no ano, em 2%; trimestral, em 4%; bimestral e mensal em 3% cada; quinzenal, em 4%; além de 28% de produtores que têm lazer raramente e dos que nunca têm lazer, em 16% dos casos. Salienta-se que o percentual de 4% dos não declarados está relacionado à questão dos produtores considerarem o lazer o próprio trabalho – mediante a confirmação de alguns relatos.

No ensejo da conclusão da explicitação dos serviços buscados pelos agricultores de Tanque de Senzala, pretende-se evidenciar a busca de bens não-duráveis por estes agentes, que também se mostra de considerável importância na análise dos fixos e fluxos, responsáveis por gerar a rede geográfica relacionada à aquisição de alguns itens que compõem a alimentação e outros produtos de primeira necessidade para o consumo familiar. Desta maneira, a Figura 13 mostra a aquisição dos bens não-duráveis por parte dos agricultores, apresentando assim, alguns centros urbanos para onde eles se dirigem, a saber: Conceição de Jacuípe

(responsável por 39% do fluxo), seguida de Feira de Santana (36%), Simões Filho e Candeias com 1% cada; e o próprio Santo Amaro (23%).



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 13 – Pequenos produtores rurais: municípios baianos referentes à aquisição de bens não-duráveis

Diante de tais indicações, também se evidencia a frequência dos fluxos em direção a pontos de outras localidades, isto é, o deslocamento do representante familiar para adquirir produtos alimentícios em outros espaços, que se dá da seguinte maneira: semanalmente em 36% das indicações; quinzenalmente 28%; mensalmente, por 30% das famílias entrevistadas; e 1% que faz compra de alimento bimestralmente; outros 5% não declararam a frequência.

Em continuação à análise dos fixos e fluxos gerados pela dinâmica da população de agricultores com outros espaços, identificou-se também na Figura 13, a aquisição de vestuários e calçados em determinados centros urbanos. Cita-se uma maior concentração do fluxo em Feira de Santana, com 76% das indicações; em segundo lugar, apresenta-se Conceição de Jacuípe, numa concentração de 14%; Simões Filho em 1%; e o município de Santo Amaro, com 9% das indicações, sendo que, destes, 7% são promovidas pela aquisição de vestuário e calçado ocorridos no próprio território, pois se verifica a ação daqueles comerciantes que vêm de outras localidades venderem de porta em porta. Apenas 1% declarou que faz suas compras na sede do município e o 1% restante no distrito de Oliveira dos Campinhos.

A frequência relacionada ao deslocamento para a aquisição dos itens de calçados e vestuário é demonstrada pela variação de: 29% anual; 31% semestral; 20% trimestral; 3% bimestral. Outros fazem seus deslocamentos 3 vezes por ano, 7%; mensal, 7%; e semanal, em 3% dos casos. Os altos índices demonstrados pelas aquisições anuais e semestrais demonstram a situação do baixo poder aquisitivo no que se refere à compra dos citados itens. Chega-se à conclusão de que são dadas as prioridades aos produtos de primeira necessidade que compõem a cesta básica.

### **2.2.2 Os subnúcleos familiares: a falta de espaço no estabelecimento rural**

A composição dos grupos familiares dos estabelecimentos rurais do Tanque de Senzala apresenta particularidades que ensejam a ocorrência de mais de uma família, no que se refere aos descendentes imediatos. Em uma parcela considerável das unidades produtivas verifica-se a ocorrência de subnúcleos familiares por motivo da repartição do núcleo original a partir dos casamentos dos descendentes. Pelo

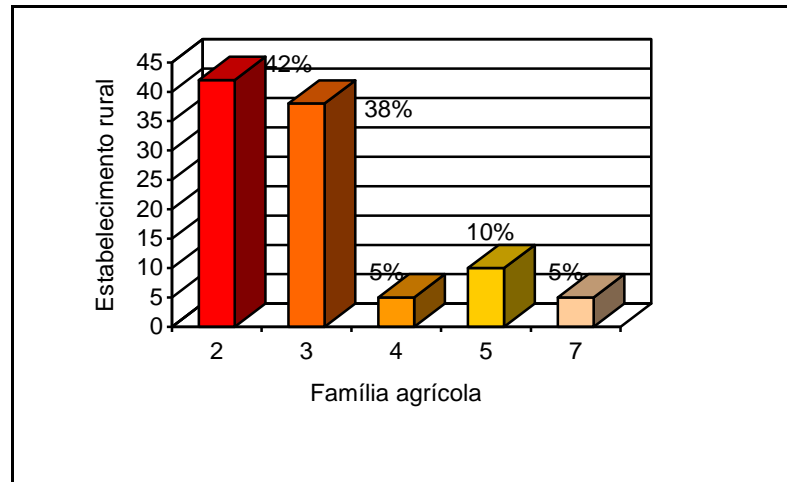
baixo poder aquisitivo, passam a repartir a terra de acordo com a realidade e as necessidades de cada família.

É mister destacar que são agregados ao núcleo original da família outras pessoas (homens, mulheres e com o tempo, crianças) que aumentam significativamente o número de integrantes por estabelecimento rural. Contudo, não há um aumento gradual no tamanho médio dos estabelecimentos rurais ocorrendo, às vezes, um agravamento da questão da falta de terra para o cultivo da família e do subnúcleo familiar, uma vez que parte da terra, numa medida extrema de sobrevivência, é vendida.

Sobre a questão da venda da terra, salienta-se que compradores não faltam, inclusive pessoas que não vivem no povoado e estão em busca de espaço para iniciarem ou ampliarem a atividade olerícola. Uma informação que vem complementar a questão da busca pela terra ou, nesse caso específico, por espaço no território é a atual dificuldade do poder público municipal em selecionar um local para compra ou desapropriação para a construção de um Posto de Saúde da Família (PSF), segundo os integrantes do governo no exercício de 2009 e que agem como administradores locais.

Diante dos dados obtidos pelos formulários, surge uma questão intrigante: 70% dos chefes de família, sejam homens ou mulheres, declararam que somente a sua família morava no estabelecimento rural; contra 15% dos que informaram haver mais de uma família residindo na unidade produtiva; e 17% não declararam. Todavia, é possível inferir que das pessoas que indicaram morar mais de uma família no estabelecimento rural são maiores do que 15%, podendo chegar a 29%. Este fato pode ser deduzido diante das conversas realizadas junto aos agricultores em que esses consideram o subnúcleo familiar como parte integrante da família original, fato responsável pela distorção dos índices apresentados.

Do universo de 29% (o equivalente a 22 famílias produtoras) 42% delas apresentam pelo menos um núcleo e um subnúcleo familiar, enquanto 38% denotam dois subnúcleos familiares. Outros 30% apresentam um núcleo de quatro a seis subnúcleos por estabelecimento rural.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 14 – Família agrícola do Tanque de Senzala por estabelecimento rural

Diante dos índices apresentados, chega-se facilmente à conclusão de que, somadas as parcelas dos 22 estabelecimentos rurais que já apresentam restrições de espaço na unidade produtiva pela coexistência de famílias originadas pela descendência, 58% destes se destacam pela complicada situação em que se encontram. Algumas dessas unidades não comportam mais repartição da área para que cada subfamília possa cultivar.

Algumas alternativas são buscadas na coletividade para conviver diante da falta de espaço, onde a produção e a venda passam a ser providas pelo conjunto e não pelo individual. Em outras unidades produtivas, algumas subfamílias apenas residem, pois ali construíram suas casas; não participam da produção olerícula. Por fim, há casos em que os integrantes participam do processo apenas como trabalhadores rurais não podendo auferir participação direta na repartição dos lucros.

### 2.2.3 O processo de produção no pequeno estabelecimento rural

O pequeno produtor rural vem, ao longo dos processos de produção e de escoamento da mercadoria, tendo a sua renda expropriada, renda que é fruto de

uma jornada exaustiva de trabalho. A transferência de renda do circuito inferior, caracterizado pelo território, para o superior, vem drenando a oportunidade de emancipação socioespacial dos agricultores.

As duas vias de exploração demonstradas no parágrafo anterior, representadas pela transferência de renda e pela exploração do trabalho do agricultor, são diferentes; porém, no caso analisado, são complementares, visto que uma não existirá independente da outra. A partir desse entendimento, procura-se responder de antemão aos questionamentos feitos no capítulo introdutório, no que diz respeito aos processos de trabalho internos ao estabelecimento rural, a saber: há divisão no trabalho interno? Quais as condições em que se desenvolve o trabalho do pequeno produtor agrícola?

Assim, busca-se na classificação promovida por Santos, J. (1984) acerca dos elementos estruturais da produção camponesa a fim de descortinar o processo de trabalho das famílias produtoras da olericultura do Tanque de Senzala, levando em consideração à força de trabalho familiar.

#### 2.2.3.1 A força de trabalho familiar

O critério de mensuração onde se converte a família em unidade da força de trabalho está calcado nas ideias de Santos, J. (1984) que, por sua vez, inspirou-se em Chayanov (1974). Santos, J. (1984) estudou sobre a mensuração do tamanho e da composição familiar “camponesa” e a redução dos membros da família à unidade força de trabalho, utilizando como método principal a observação direta para a promoção de critérios a partir da realidade estudada.

De posse dessas orientações e dos dados obtidos no campo, foi possível começar a trilhar o cálculo de transformação dos membros da família em unidade de força de trabalho. Para tanto, foi necessário levantar uma série de dados para que o resultado esperado seja a correta leitura sobre este aspecto do território. Foi preciso traçar um perfil da quantidade de filhos e de suas faixas-etárias, conforme as Figuras 15 e 16, respectivamente. Salienta-se que a quantidade de filhos de até 18 anos, (portanto, menores), representam o alto percentual de 73%, contra 26% de

filhos acima de 18 anos (maiores). Portanto, segue descrição e análise detalhada a este respeito.

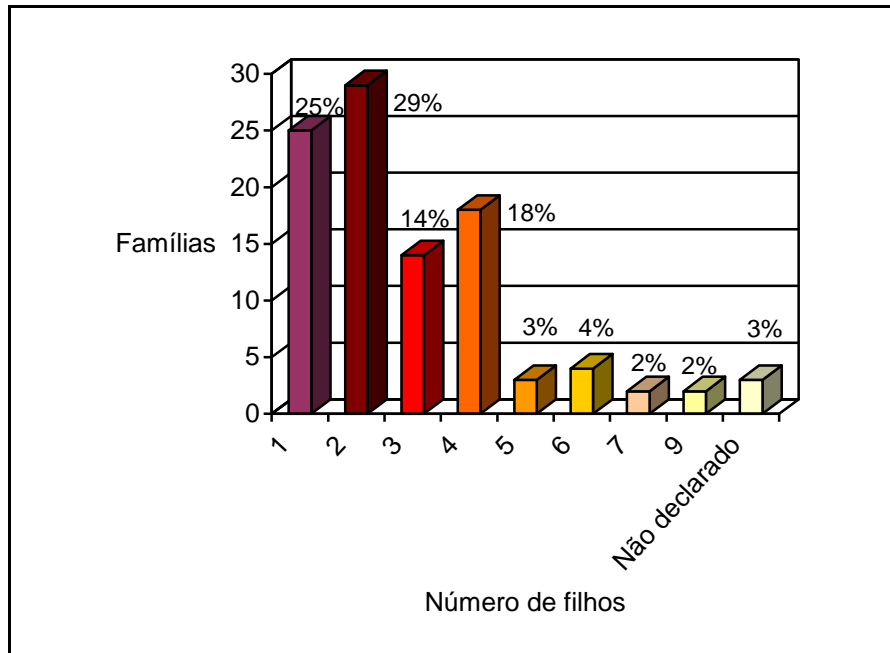
No que concerne à estrutura familiar, é possível identificar, em uma importante parcela das famílias, a ocorrência de 2 filhos (29% dos entrevistados) seguida daquelas que possuem 1 filho (25%). 18% das famílias têm 4 filhos; e fechando os altos percentuais das famílias com número elevado de prole, constam mais 14% com 3 filhos. A partir disso, encontram-se aquelas famílias com mais de 5 integrantes, tal fato denota que o povoado consta de muitas famílias (46%) com grande prole, fato que demonstra a possibilidade de um maior aproveitamento do trabalho familiar nos estabelecimentos rurais. Em contrapartida, entende-se que o outro bloco de famílias que possuem poucos filhos, faz parte do fenômeno da transição demográfica.

Entre os filhos, 29% têm entre 12 a 18 anos; 26% têm filhos acima dos 18 anos e 22% entre 1 e 6. A Figura 16 demonstra um maior percentual de crianças, adolescentes e jovens compondo as famílias, com idades abaixo dos 18 anos.

A participação dos filhos no plantio e manutenção da lavoura olerícola é praticada por 31% das famílias entrevistadas. Entre elas, 2% dos agricultores usam trabalho infantil, (entre 6 e 12 anos); 20% o de adolescentes (entre 13 e 18 anos) e 19% de jovens (acima de 18 anos). Observa-se o alto índice de pessoas que não declararam (59%), e dentre estes, resta informar que alguns dos produtores não declarados nos dois quesitos não possuem filhos. Destaca-se que, apesar do alto valor representado por aqueles que não declararam, no período compreendido pela observação participante, não foi verificada a presença efetiva do trabalho infantil. Da totalidade das famílias que possuem descendentes, 37% deles ajudam na colheita.

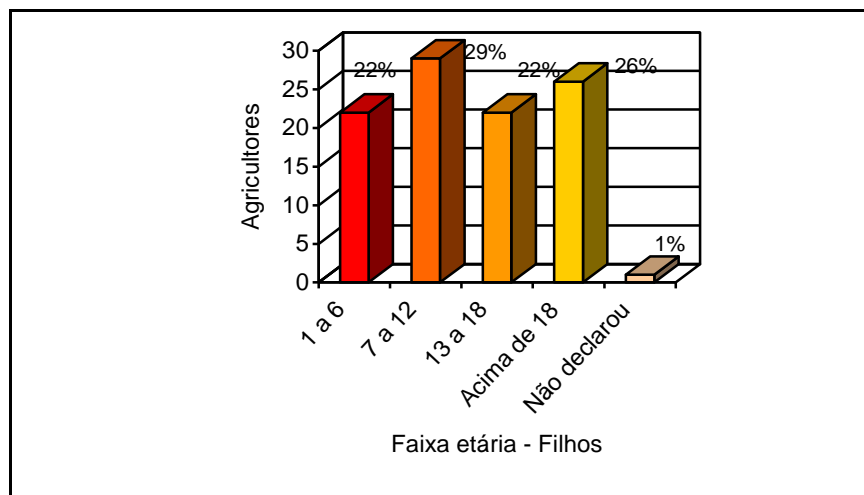
Ainda com relação de que 31% das famílias apresentam a ajuda dos filhos no processo de trabalho, destaca-se que os dados apresentados foram superestimados em decorrência do alto índice de pessoas que não declararam quando questionados sobre a possibilidade de ajuda dos filhos no processo de trabalho (59%), em detrimento dos 41% do total daqueles que declararam, embora não tenha sido mensurado o tempo em que os filhos despendem no trabalho, diminuídos pelo tempo em que esses passam na escola.





Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 15 – Pequenos produtores rurais: quantidade de filhos



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 16 – Pequenos produtores rurais: faixa etária dos filhos

Salienta-se que os dados apresentados acima permanecem válidos como estimativa da ajuda dos filhos na força de trabalho familiar. As atividades citadas que receberam ajuda dos filhos são: a preparação da terra para o cultivo, o cultivo em si

e a “molha”, para os casos em que não há irrigação mecanizada nem funcionários para tal função. No que se refere à colheita, é válido lembrar que 37% também indicaram a ajuda dos filhos.

Assim, para a mensuração onde se converte a família em unidade da força de trabalho, consideraram-se os filhos acima de 12 anos como meia unidade produtiva, posto que esta idade se mostra no vigor da cultura de que a criança tem que participar logo quando “grandinha” dos afazeres com a terra, para aprender a ser um “homem de bem” e dar valor às conquistas que obtiverem na vida. Essa participação é deduzida, portanto, como uma forma de impor certa “responsabilidade” aos filhos. Entretanto, se ratifica que, durante as visitas feitas nas lavouras, não foi verificada uma flagrante situação de trabalho infantil.

Para os filhos acima de 18 anos e cônjuges, foi considerada uma unidade produtiva. Os filhos enquadrados na faixa abaixo dos 12 anos não foram considerados, pela caracterização de trabalho infantil, situação que legalmente se estende até os 16 anos, quando este passa a menor aprendiz, de acordo com o Estatuto da Criança e do Adolescente.

Portanto, a partir de uma observação direta junto à comunidade agrícola, foi possível elaborar a Tabela 1 sobre o tamanho e a composição da força de trabalho familiar por unidade produtiva no território da olericultura, com base no ano de 2008.

Tabela 1 - Estabelecimento rural: composição da força de trabalho familiar, medida: Unidade de Força de Trabalho

UER* (Continua)	Gênero	Casal	Estado Civil	Nº Filhos	Faixa Etária - Filhos				Ascendentes	Descendentes	Irmãos	Total UFT <sup>2</sup>
					1 a 6	7 a 13	12 a 17	+ 18				
01	F	02	Companheiro	02	x	x	-	-	-	-	05 <sup>45</sup>	12
01	F	01	Companheiro	01	x	-	-	-	02	-	-	03
02	F	01	Viúva	03	-	-	-	x	01 <sup>33</sup>	03 <sup>44</sup>	-	07
02	M	02	Companheira	02	x	x	-	-	01 <sup>33</sup>	-	03 <sup>45</sup>	10
03	M	02	Casado	07	-	-	-	x	-	06 <sup>41</sup> , 01 <sup>45</sup>	-	16
03	M	02	Casado	02	-	x	x	-	01	-	-	3,5
04	M	02	Casado	02	-	x	x	-	01 <sup>33</sup>	02 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	0,6
04	F	01	Viúva	02	-	-	x	x	01 <sup>33</sup>	02 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	05
04	M	02	Casado	02	x	-	-	x	01 <sup>33</sup>	02 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	06
05	M	02	Casado	02	-	x	-	-	-	02 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	06
05	M	02	Companheira	04	-	x	x	-	-	04 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	06
06	M	01	Solteiro	-	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02 <sup>45</sup>	05
06	M	01	Solteiro	-	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02 <sup>45</sup>	05
07	M	01	Solteiro	-	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02 <sup>45</sup>	05
07	M	02	Casado	02	x	x	-	-	01 <sup>33</sup>	02 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	06
08	M	02	Casado	02	-	-	-	x	-	02 <sup>46</sup>	02 <sup>45</sup>	10
08	M	02	Companheira	01	-	x	-	-	01	-	01 <sup>45</sup>	05
08	F	02	Companheiro	03	x	x	-	-	01	03	01 <sup>45</sup>	05
08.1	M	02	Companheira	06	-	-	-	x	-	04; 02 <sup>44</sup>	02 <sup>45</sup>	14
08.1	M	02	Casado	02	-	x	-	-	-	02 <sup>43</sup>	02 <sup>45</sup>	06
09	M	02	Casado	01	-	-	x	-	01 <sup>33</sup>	01 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	10
09	M	02	Casado	02	-	-	x	-	01 <sup>33</sup>	02	04 <sup>45</sup>	11
09	F	02	Companheiro	01	-	-	x	-	01 <sup>33</sup>	01	04 <sup>45</sup>	10,5
09	F	02	Companheiro	-	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	04 <sup>45</sup>	10
09	F	02	Casada	02	-	x	x	-	01 <sup>33</sup>	01; 01 <sup>33</sup>	04 <sup>45</sup>	10,5
10	F	01	Viúva	07	-	-	-	x	-	01; 06 <sup>33</sup>	04 <sup>45</sup>	02
10	M	01	Divorciado	02	x	-	-	-	01	01 <sup>33</sup>	-	12
11	F	01	Solteiro	02	-	-	-	x	-	02	04 <sup>41</sup> ; 02	03
12	M	02	Companheira	03	x	-	-	-	-	03 <sup>33</sup>	-	06
12.1	F	02	Companheiro	04	-	-	-	x	-	04	02 <sup>45</sup>	10
13	M	01	Divorciado	03	-	-	x	-	-	03	02 <sup>45</sup>	7,5
14	M	02	Casado	04	-	-	-	x	-	04	02 <sup>45</sup>	08
15	M	02	Companheira	05	-	x	-	-	-	05 <sup>33</sup>	01 <sup>45</sup>	02
16	M	02	Casado	04	-	-	-	x	-	04 <sup>46</sup>	-	10
17	M	01	Solteiro	-	-	-	-	-	01	-	-	06
18	M	02	Casado	01	x	-	-	-	01	01 <sup>33</sup>	02 <sup>45</sup>	03
19	F	02	Casada	02	-	-	-	x	-	02 <sup>33</sup>	-	02
20	F	02	Casada	04	-	x	-	-	-	04 <sup>33</sup>	-	02
21	F	02	Casada	03	-	-	x	x	-	03	-	5,5
22	F	01	Solteira	-	-	-	-	-	02 <sup>33</sup>	-	-	01
23	F	02	Casada	03	-	-	x	-	-	03 <sup>33</sup>	-	02
23	M	01	Solteiro	01	-	x	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02
24	M	02	Casado	03	x	x	-	-	-	03 <sup>33</sup>	01(sócio)	02
25	M	01	Solteiro	01	-	-	-	-	-	-	-	01
26	M	02	Solteiro	02	-	x	x	-	-	02	-	2,5
27	M	02	Casado	01	-	x	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02
28	M	02	Casado	02	-	-	x	-	-	02	-	03
29	M	01	Solteiro	-	-	-	-	-	-	-	-	01
30	M	02	Companheira	02	x	x	-	-	-	02 <sup>33</sup>	-	02
31	M	02	Companheira	-	-	-	-	-	-	-	-	02
32	M	01	Solteiro	-	-	-	-	-	02 <sup>33</sup>	-	-	08
33	M	02	Companheira	09	-	-	-	x	-	09 <sup>33</sup>	7	02
34	M	02	Casado	02	-	x	-	-	-	02 <sup>33</sup>	-	02
35	M	01	Solteiro	01	x	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	01
36	M	02	Companheira	04	-	x	x	-	-	03 <sup>33</sup> ; 01	-	2,5
37	M	02	Companheira	01	-	x	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02
38	M	02	Companheira	01	x	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02
39	M	02	Companheira	03	x	-	-	-	-	03 <sup>33</sup>	-	08
40	M	02	Companheira	02	-	-	x	x	-	02	03 <sup>45</sup>	3,5
41	M	02	Companheira	05	-	-	x	x	-	05	02 <sup>33</sup>	4,5
42	M	02	Casado	03	x	x	x	-	-	03 <sup>33</sup>	-	02
43	M	02	Casado	-	-	-	-	-	-	-	-	02
44	M	02	Companheira	06	-	x	-	x	-	06 <sup>33</sup>	-	18
45	M	02	Companheira	02	-	x	-	-	-	02 <sup>33</sup>	08 <sup>44</sup>	02
46	M	02	Casado	03	-	-	-	x	-	03	-	05
47	M	02	Companheira	-	-	-	-	-	-	-	-	02
48	M	02	Casado	02	-	-	-	x	-	02 <sup>33</sup>	-	02
49	M	01	Solteiro	04	-	x	x	-	-	01 <sup>33</sup> ; 03	-	04
50	M	02	Casado	01	x	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02
51	M	02	Companheira	-	-	-	-	-	-	-	-	02
52	M	01	Divorciado	-	-	-	-	-	-	-	-	01
53	M	02	Companheira	01	x	-	-	-	-	01 <sup>33</sup>	-	02
54	M	02	Casado	04	-	-	-	x	-	04	-	06
Total UFT <sup>2</sup> Absoluto		127		161					08	86	170	
												Total UFT <sup>2</sup> Relativo
												378.5

\*Unidade Estabelecimento Rural - (UER);

\*\*Unidade Força Trabalho - (UFT<sup>2</sup>);

\*\*Não Trabalha;

\*\*Filhos casados morando no estabelecimento rural;

\*\*Irmãos casados morando no estabelecimento rural e que podem produzir;

\*\*Filhos casados morando no estabelecimento rural que produzem;

Obs.: Na categoria Irmãos, os dados estão expandidos em virtude de serem incluídas outras famílias que são parentes, mas que são irmão;

Obs.: Sem asterisco, trabalha na terra;

Fonte: Adaptado por SANTOS, J.S., com dados adquiridos na pesquisa de campo, e a partir do Quadro e Composição da Força de Trabalho Familiar por Unidade Produtiva

Camponesa - produzido por Santos (1984, p. 29).

Observa-se, na Tabela 1, a situação de cada estabelecimento rural com relação à Unidade Familiar de Trabalho (UFTr), a qual representa a capacidade que cada núcleo e subnúcleo familiar tem, quando for o caso, de desenvolver o processo de trabalho e de transformar a força de trabalho em mercadoria. Salienta-se que o padrão da família em Tanque de Senzala corresponde ao tipo conjugal formado por dois componentes, marido e esposa, com, em média, a ocorrência de um a quatro filhos, como demonstrado na Figura 15. Percebe-se, ainda que a idade produtiva desses filhos corresponde aos jovens que compõem a faixa acima dos 12 anos em 48% dos casos (quando somados as faixas etárias).

As Unidades de Estabelecimentos Rurais (UER) foram consideradas individualmente, sendo que algumas apresentaram a ocorrência de subnúcleo familiar em unidades em que confirmam a tradicional figura do homem como o chefe da família, e aquelas em que na falta do marido, a mulher assume a rotina do estabelecimento rural e nas decisões familiares. Há os casos em que, após o falecimento de um dos pais as terras foram subdivididas para os filhos, onde cada qual formou o seu subnúcleo familiar. Nestes casos, a UER é citada várias vezes na medida em que um dos pais e os filhos desenvolvem a mesma atividade dentro de uma mesma área. Complexificando ainda mais, houve também os casos em que, dos subnúcleos familiares citados, houve o surgimento de mais uma repartição do UER, só que entre os netos, para estes foi feita a representação pela repetição da UER em outros moldes, a exemplo da UER 08 e 08.1.

É importante frisar que, além dos filhos solteiros, há também aqueles casados e, para esses, foram considerados, para efeitos de cálculo, a unidade conjugal com dois integrantes. Nesses moldes, também foram consideradas as categorias: de irmãos, os quais se apresentam como solteiros e casados, para os dois casos; filhos e irmãos, tomando como referência o/a chefe/a da família. Não foram contabilizados os integrantes que não trabalham.

Um outro dado que fica evidente na Tabela 1 é que a contribuição dos ascendentes é pequena. Alguns não estão aptos a desenvolver algum esforço físico ou se excluem do processo produtivo por outras razões. Estes ascendentes são caracterizados por mulheres ou homens (mães, pais, avós e avôs); pessoas que, em parcela considerável, são integrantes da faixa etária variável entre 50 e 70 anos. Nota-se, contudo, que alguns procuram ajudar nas múltiplas atividades diárias existentes no estabelecimento rural.

Ainda considerando os métodos definidos por Santos, J. (1984), pode-se promover uma comparação entre os trabalhadores e os consumidores em cada estabelecimento rural. Para tanto, foram distinguidos os membros familiares segundo o critério de unidade de consumidor: as crianças até 12 anos, como meia unidade de consumidor; os demais adolescentes, jovens e adultos e os integrantes da faixa etária variável dos 50 aos 70 anos foram, cada um, considerados como uma unidade diferente. Portanto, para estabelecer a Unidade de Consumidor (UC), foi seguido o modelo utilizado para a determinação da UFTr.

Destarte, a partir da aproximação e comparação entre as duas medidas, a UFTr e a UC, torna-se possível vislumbrar o nível de relação entre integrantes da família, levando em consideração a capacidade produtiva de cada estabelecimento rural e o nível de dependência daqueles integrantes que são passivos ao processo de trabalho. Em outras palavras,

Se a unidade produtiva camponesa é ao mesmo tempo uma unidade de produção e uma unidade de consumo, o quadro acima expressa a proporção entre as pessoas que trabalham e as que vivem do rendimento da unidade produtiva camponesa. (SANTOS, J. 1984, p. 31).

Portanto, ao relacionar as referidas unidades, infere-se que estas unidades se aproximam em 19 casos, numa relação de 1,0; em 41 casos a relação está entre 1,0 e 1,5; em 7 casos, a relação reside entre 1,5 e 2,0; e em apenas 6 casos a relação está acima de 2,0.

Conclui-se dessa maneira que, quanto mais se afasta da unidade (1,0), maior será a discrepância na relação consumidor-trabalho, ou seja, a dependência dos que vivem do rendimento do estabelecimento rural aumenta gradativamente na medida em que estes números vão ascendendo. Assim, em números relativos, o percentual apresentado por uma parcela significativa dos integrantes consumidores do processo de trabalho na unidade produtiva familiar está em torno dos 82%, dos quais há que se considerar uma contribuição significativa dos filhos, principalmente quando estes são casados, conforme visto anteriormente. Os demais 18% são definidos a partir da relação UFTr e UC acima de 1,5, representando maior proporção de consumidores inativos, a saber: ascendentes, descendentes e irmãos.

Tabela 2 - Estabelecimento rural: relação cosumidor - trabalho

UER* (Continua)	UFTr*2	Unid/Cons	Relação Cons/Trab	UER* (Continua)	UFTr*2	Unid/Cons	Relação Cons/Trab	UER* Conclusão	UFTr*2	Unid/Cons	Relação Cons/Trab
01	12	13	1.08	10	02	08	4.0	32	08	10	1.25
01	03	3.5	1.17	10	12	14.5	1.20	33	02	11	5.5
02	07	08	1.14	11	03	03	1.0	34	02	03	1.5
02	10	10	1.0	12	06	7.5	1.25	35	01	1.5	1.5
03	16	16	1.0	12.1	10	10	1.0	36	2.5	4.5	1.8
03	3.5	5.5	1.57	13	7.5	08	1.07	37	02	2.5	1.25
04	06	8.5	1.41	14	08	08	1.0	38	02	2.5	1.25
04	05	08	1.2	15	02	06	3.0	39	08	9.5	1.19
04	06	8.5	1.41	16	10	10	1.0	40	3.5	08	2.28
05	06	07	1.17	17	06	06	1.0	41	4.5	07	1.55
05	06	09	1.5	18	03	3.5	1.16	42	02	04	2.0
06	05	06	1.2	19	02	04	2.0	43	02	02	1.0
06	05	06	1.2	20	02	04	2.0	44	18	22.5	1.25
07	05	06	1.2	21	5.5	05	0.90	45	02	03	1.5
07	06	08	1.34	22	01	03	3.0	46	05	05	1.0
08	10	10	1.0	23	02	05	2.5	47	02	02	1.0
08	05	5.5	1.1	23	02	2.5	1.25	48	02	04	2.0
08	05	4.5	0.9	24	02	3.5	1.75	49	04	4.5	1.12
08.1	14	14	1.1	25	01	01	1.0	50	02	2.5	1.25
08.1	06	09	1.5	26	2.5	3.5	1.4	51	02	02	1.0
09	10	12	1.2	27	02	2.5	1.25	52	01	01	1.0
09	11	13	1.18	28	03	04	1.34	53	02	2.5	1.25
09	10.5	12	1.14	29	01	01	1.0	54	06	06	1.0
09	10	11	1.1	30	02	03	1.5				
09	10.5	12	1.14	31	02	02	1.0				
								Total	378.5	473	103.96

\*Unidade Estabelecimento Rural - (UER);

\*2Unidade Força Trabalho - (UFTr);

Fonte: Adaptado por SANTOS, J. S., com dados adquiridos na pesquisa de campo, e a partir do Quadro de Relação Consumidor - Trabalho por Unidade Produtiva Camponesa - São Pedro - 1974, produzido por Santos, J. V. (1984 p.29), que por sua vez inspirou-se em CHAYANOV (1974).

### 2.2.3.2 O processo de trabalho e a situação patronal

Como fora explicitado no capítulo 1, a natureza do trabalho, isto é, o modo familiar de produção no território em análise, gira em torno da olericultura e poucos são os integrantes da família que buscam outro tipo de atividade.

A multifuncionalidade<sup>18</sup> é percebida no território por ela ser empregada em certo grau em alguns dos aspectos dos estabelecimentos rurais, assim como o que se pode perceber em algumas unidades produtivas, é que em sua maioria agentes sociais são pluriativos<sup>19</sup>, pois além da própria produção agrícola, exercem até a função de trabalhadores rurais nas terras de outros agricultores que estão numa situação financeira imediatamente melhor que a sua.

Algumas esposas, além do trabalho com a terra e do cuidado da casa e dos filhos, também prestam serviços de empregada doméstica. Outras procuram “limpar leiras” ou exercerem o papel de captadoras olerícolas para algum intermediário como forma de complementar a renda familiar, labor também conferido aos homens. É possível vislumbrar também, que além de todas as atividades mencionadas, outras são identificadas, conferindo-lhes o caráter pluriativo.

Um aspecto não menos importante é que uma parcela de agricultores também realiza a comercialização da produção fora. A venda direta dos produtos olerícolas ocorre de forma a granel no estabelecimento rural, de porta em porta no próprio território, ou ainda em lugares próximos, a exemplo do distrito de Oliveira dos Campinhos e da sede do município de Santo Amaro. Outros saem em busca das feiras livres no Recôncavo, nas cidades do Sertão e RMS.

---

<sup>18</sup> Adotou-se o conceito de multifuncionalidade nesse trabalho pelo fato de este contribuir para um entendimento mais amplo da natureza da agricultura familiar no Brasil, e sobre os aspectos estruturais do estabelecimento rural. Atualmente, a multifuncionalidade permite em um mesmo quadro de análise demonstrar aspectos social, econômico e ambiental. Carneiro e Maluf (2003, p. 21) ampliam esse quadro de análise ao incluírem diversos elementos e fatos sociais que compõem o universo social do mundo rural “contribuindo, assim, para a compreensão da diversidade de famílias no espaço rural. Portanto, entende-se que o presente conceito abre um leque de possibilidades mais considerável do que o proposto pela pluriatividade, pois este se limita ao âmbito dos bens privados, enquanto que a multifuncionalidade engloba a geração de bens públicos” (CARNEIRO; MALUF, 2003 p. 21).

<sup>19</sup> Ao referir-se aos bens privados, a pluriatividade permite, por sua vez, destacar “a crise de reprodução da agricultura de base familiar” (CARNEIRO, 2006, p. 1), visto que há a ocorrência de uma combinação de atividades agrícolas com não-agrícolas promovidas por integrantes de em um mesmo estabelecimento rural, a exemplo da prestação de serviços no espaço rural ou em centros urbanos.

O processo de trabalho mostra-se árduo e difícil devido à demanda de atividades que o cultivo solicita, fato maximizado pela sazonalidade, principalmente no período da escassez de chuva. Durante este período, a lavoura necessita de uma maior irrigação. Para aqueles que não possuem o sistema mecanizado, inclui-se um maior esforço físico numa alteração da rotina de trabalho, pois, além do normal que são duas irrigações por dia nos períodos de chuvas, mais duas “molhas”<sup>20</sup> são acrescentadas diariamente durante as primeiras semanas em que os produtos olerícolas são cultivados.



Foto: SANTOS, J. S.

Figura 17 – Pequeno produtor rural: irrigação manual

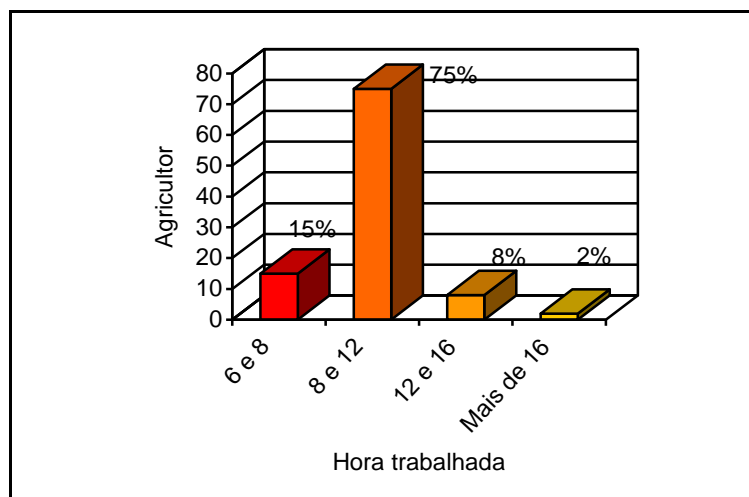
Levando em consideração a totalidade das atividades a serem desenvolvidas no estabelecimento rural diariamente e a capacidade produtiva da unidade familiar, é possível destacar que 74% dos agricultores trabalham todos os dias da semana, sendo que os domingos são destinados apenas para a colheita e irrigação no período da manhã. Outros 20% trabalham de segunda a sábado. De segunda a sexta-feira, são apenas 6% dos entrevistados.

---

<sup>20</sup> Termo utilizado pelos pequenos agricultores do território.



Aliado aos elevados índices de agricultores que trabalham todos os dias da semana, apresenta-se a excessiva jornada de trabalho uma vez que apenas 15% dos entrevistados trabalham até 8 horas de trabalho diário. Este pode chegar às 16h conforme a Figura 18.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 18 – Pequenos produtores rurais: jornada de trabalho (horas)

Afirmar-se ainda que a jornada de trabalho pode ser alterada de maneira elevada nos períodos das chuvas escassas, como no exemplo do tempo despendido na irrigação, bem como no período compreendido pela alta produção, pois nestes casos as chuvas diminuem o tempo para irrigação. Outra questão seria a diminuição da jornada de trabalho por motivo do pousio, porém, geralmente os estabelecimentos rurais não apresentam áreas sob estas condições, pode ocorrer que em períodos de escassez das chuvas, áreas deixem de ser cultivadas pela retração natural ocasionada pelo *déficit* hídrico e, além disso, também não apresentam a rotação de cultura que permitam melhorar a conservação do solo de maneira natural.

Os fatos citados acima ocorrem não por meio da conscientização de que o solo necessita desses processos, mas por causa das condições meteorológicas, e traz como consequência, também uma maior dependência dos adubos químicos. Observa-se que o processo descrito acima não é uma regra, pois as unidades

produtivas apresentam uma variação entre elas na infraestrutura, assim como existem estabelecimentos rurais que não apresentam alterações na produção ao longo do ano.

O que se percebe diante da excessiva jornada de trabalho da maioria dos agricultores é a somatização desses esforços nos corpos dos agricultores através das doenças adquiridas ou de problemas de saúde. Nessa perspectiva, vislumbram-se os tipos de doenças que mais ocorrem no território, adquiridas por 53% dos entrevistados, em função da atividade que exercem: doenças da coluna vertebral, apresentada por 18 agricultores; fissuras nas mãos e nos pés, indicados por 14 agricultores; dores nas pernas em 4 agricultores; alergia respiratória, em 6 agricultores e problemas de articulação em joelho e mão, em 2 agricultores.

Além desse bloco de doenças, outras como verminoses, problemas no sistema nervoso, processo asmático, problemas nos rins, ressecamento na pele, eczema, erisipela e reumatismo foram apresentadas, cada uma por pelo menos um agricultor. Deve ser explicitada também a ocorrência de casos em que existem agricultores acometidos por perturbações psicológicas, submetidos inclusive a tratamentos medicamentosos.

Salienta-se que as citadas doenças e problemas de saúde podem ocorrer pontualmente, mas também de modo mais frequente, refletindo as condições de trabalho. Os problemas nas articulações dos joelhos e mãos, assim como as doenças da coluna vertebral, têm como responsáveis as recorrentes posturas que os agricultores mantêm para realizar as atividades diárias. Uma delas é a posição totalmente agachada, com os joelhos juntos no momento da limpeza das leiras, outra é a posição em pé, mas com uma parte do corpo flexionada para o solo<sup>21</sup>

Tratando-se ainda do processo de trabalho, cita-se que a irrigação é apenas um dos estágios laborais, pois também são acrescentados ao processo, antes da irrigação, a preparação do solo com a capinação e a aplicação dos produtos químicos orgânicos e inorgânicos, a exemplo da adubagem para o enriquecimento do solo, para logo após serem “cortadas”<sup>22</sup> as leiras e cultivadas as hortaliças. Assim, também é verificada a manutenção da lavoura que tem, como um de seus

---

<sup>21</sup> Indica-se nesse estudo a necessidade da investigação das doenças relacionadas ao sistema nervoso e ao tecido cutâneo, para a verificação da existência de relação quanto à manipulação dos vários agrotóxicos utilizados na produção.

<sup>22</sup> Termo utilizado pelos pequenos agricultores do território.

processos, a aplicação de pesticidas, fungicidas, herbicidas, dentre outros; os métodos alternativos para a eliminação de pragas, caracterizados pela utilização da “água de mandioca”, do “mel de fumo”, e da “urina de gado” e que serão discutidos em tópico específico ainda nesse capítulo.



Foto: SANTOS, J. S.

Figura 19 – Família agrícola do Tanque de Senzala: limpeza das leiras

Ressalta-se a ocorrência da divisão interna do trabalho na rotina dos estabelecimentos rurais: a gestão dos negócios e as funções mais braçais ficam por conta dos homens, a exemplo da adubagem, da preparação das leiras, da aplicação dos produtos químicos; as mulheres contribuem na capinação, no cultivo e, junto com os filhos, na manutenção da lavoura limpando as leiras, na irrigação manual, e na preparação da olericultura para a venda.

A venda, por sua vez, compreende as seguintes etapas: selecionar as hortaliças que não apresentam algum tipo de deterioração e que não estejam com aspecto de qualidade inferior; amarrar e lavar. Existem casos em que o agricultor atende à solicitação do intermediário (que tem a empresa registrada, e uma estrutura logística mais sofisticada) para que se faça o ensacamento e o armazenamento em caixote plástico para o transporte direto aos atacadistas/varejistas.

Nesse labor, destaca-se que o beneficiamento, no que tange ao ensacamento e encaixotamento da mercadoria, não compreende todos os estabelecimentos rurais, ocorrendo apenas naquelas unidades produtivas que apresentam dimensão acima dos 6 ha. Outro fator de destaque é que a participação do homem não é restrita, pois ele perpassa por todas as etapas, direta ou indiretamente.

Destaca-se o fato de que nos estabelecimentos rurais em que o chefe de família é uma mulher, todas as etapas do processo de trabalho ficam a cargo desta, incluindo a gestão dos negócios, como a compra de insumos, a venda da mercadoria e a contratação de funcionários quando necessário – lembrando que tal fato ocorre diante da falta da figura masculina por falecimento, desquite ou separação legal de corpos.

Durante a produção anual, ao verificar os processos de trabalho e de escoamento da mercadoria no território da olericultura, encontram-se dois períodos distintos que alteram os níveis de negociações e que servem para mensurar a situação de vantagem e desvantagem para a produção e venda. Salienta-se que, apesar de contraditório, no território ocorrem alguns aspectos que podem ir ao encontro em um mesmo período, pelo fato da produção apresentar um manejo difícil e por estar diretamente relacionada no nível das técnicas empregadas nas unidades produtivas.

As referidas técnicas são capazes de redefinir, no mesmo período e no mesmo lugar, fatores que são desvantagens para uns em vantagens para outros. Por exemplo, existe a alta produção na entressafra em aproximadamente 21 estabelecimentos rurais, quando estes detêm as condições monetárias para investir em insumos agrícolas inorgânicos, a exemplo dos pesticidas e dos adubos químicos.

Nesse contexto, o processo de venda acompanha o mesmo ritmo, porém, regido pela lei de mercado da oferta e da demanda. Apresenta lucros consideráveis diante dos índices superiores de preços referentes à venda, apesar do menor volume de comercialização da mercadoria, visto que a maior parte dos pequenos agricultores não é capaz de adotar técnicas agrícolas especializadas responsáveis pelo aumento da produtividade. Eis um dos fatores que vem caracterizar a diferenciação produtiva no território da olericultura.

Para um melhor entendimento das ideias contidas nos dois parágrafos anteriores, afirma-se que a distinção dos períodos é caracterizada pela sazonalidade climática, tendo-se o tempo quente com chuvas escassas e o tempo de chuvas

regulares. O primeiro está compreendido entre os meses de dezembro e junho, período em que as desvantagens para o pequeno agricultor são consideráveis. Há uma maior execução do trabalho em si, representado pelo aumento da jornada, um aumento de esforço físico empreendido nas atividades, além das muitas horas de exposição do próprio corpo do agricultor às intempéries ambientais (altas temperaturas e a maior incidência dos raios solares), o significativo aumento da utilização da água para a irrigação, principalmente quando a lavoura é “nova” e necessita de, no mínimo, quatro a cinco irrigações por dia<sup>23</sup>. Como consequência disso, surge as necessidades de aprofundar o nível das cisternas por conta da diminuição da água, gerando o aumento na conta de energia elétrica devido à maior utilização das bombas hidráulicas. E mais, além da perda de produtos na lavoura devido ao alto índice de albedo, ocorre o aumento da contratação de mão-de-obra temporária e da infestação por pragas em alguns estabelecimentos agrícolas, demandando um maior investimento financeiro na aquisição dos pesticidas e um maior tempo gasto na pulverização das pragas.

Um fator positivo para alguns pequenos produtores, principalmente para os que realizam a venda direta e que não negociam com os intermediários que possuem empresa registrada – pois estes mantêm os “preços fixos de inverno a verão”<sup>24</sup> –, é o alto valor pago pelos produtos. Os valores chegam a triplicar nesse período, sendo destacado o coentro, conforme verificado no trabalho de campo e no relato de alguns produtores:

No verão, na Ceasa o cento do coentro pode chegar até cem reais e eles [intermediário] pagam a gente o valor que eles querem, por exemplo, trinta reais, porque eles sabem que a gente não vai em Salvador ver o preço.[...] O alface pode chegar a dois reais na Ceasa mas eles só pagam setenta centavos; tem produtor que exige melhor preço, isso porque ele tem como repassar a mercadoria pra outro atravessador, aí eles pagam a um real e cinquenta (Relato de um agricultor familiar).

Ainda nesse íterim, outros relatos de pequenos agricultores demonstram o nível de percepção ambiental, levando em consideração o próprio processo de cultivo, manutenção e colheita olerícola, conhecimentos que são transmitidos de pais para filhos e que exprimem a riqueza de experiência com o labor da terra:

---

<sup>23</sup> Salienta-se que no período chuvoso, o normal são duas irrigações diárias, podendo ser dispensadas dependendo da intensidade das precipitações.

<sup>24</sup> Expressão utilizada pelos pequenos produtores agrícolas.

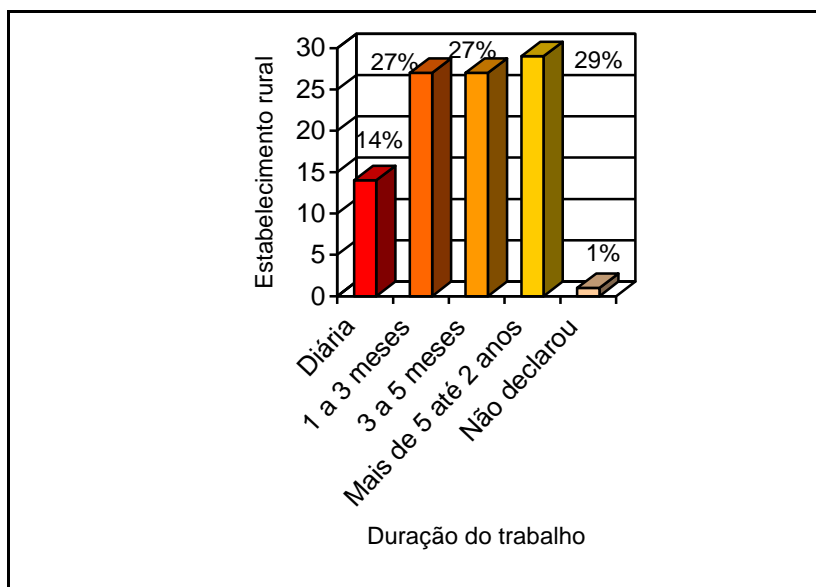
A partir do mês de outubro a gente vê as chuvas de trovoadas. Os raios e trovões interferem no ciclo de crescimento das hortaliças, tanto pela quantidade de água que cai, quanto pelo aumento da acidez e vapor que o solo libera por causa dele ter passado muito tempo seco, acabando por queimar as hortaliças, aí é quando as folhas da couve, do coentro e da alface ficam manchadas de amarelo, caindo a qualidade do produto e aumentando o tempo até que fiquem prontas para a colheita, assim a gente é forçado a baixar o preço (Relato de um agricultor familiar).

O período compreendido entre os meses de julho e dezembro é considerado o período da ocorrência de chuvas bem distribuídas ao longo dos meses, sendo elas mais concentradas nos meses de setembro a novembro. Essas condições meteorológicas permitem uma maior regularidade na produção olerícola, com a diminuição das perdas provocadas pelas intempéries, fato que permite a grande oferta do produto no mercado. Em decorrência disso, os baixos preços são gerais para todos os itens produzidos no território, assim como em outros locais de produção olerícola e que abastecem o mercado baiano, a exemplo dos municípios de Conceição de Jacuípe, Santo Estevão e mesmo de fora do estado, como o município de Itabaiana, no estado de Sergipe, e Mogi das Cruzes, no estado de São Paulo. Apesar do fator negativo de queda dos preços para os agentes que comercializam o produto, algumas vantagens são verificadas no âmbito do pequeno estabelecimento rural: a diminuição de funcionários, em média de 35% e a diminuição do consumo de energia elétrica, em decorrência da pouca utilização das bombas hidráulicas, bem como da água utilizada na irrigação.

Levando em consideração as ideias de Abramovay (1998) sobre a agricultura familiar patronal, cuja orientação se faz pela contratação de mão-de-obra nas unidades em que alguns membros da família não participam diretamente do processo de trabalho, pode-se afirmar que essa situação ocorre em alguns estabelecimentos rurais no território em questão. Entretanto, também é forte a ocorrência de famílias essencialmente trabalhadoras, cujos membros, pai, mãe, filhos, dentre outros, fazem parte do labor diário com a terra.

Em vista dessas observações, pode-se adiantar que a mão-de-obra remunerada é a alternativa empregada quando a base da família não consegue suprir as necessidades da produção, que têm como origem a “solicitação” do intermediário. Por isso, em 73% dos estabelecimentos rurais são empregadas pessoas para o trabalho remunerado, sendo que, desses, 70% de modo temporário e 30% em caráter permanente. Outros 27% dos estabelecimentos rurais não contemplam a ocorrência dos serviços remunerados. Nesse contexto, o regime

temporário de trabalho apresenta duração diferenciada, variando de acordo com a contratação, podendo ser por diária ou por até dois anos de duração, situação melhor demonstrada na Figura 20.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 20 – Estabelecimentos rurais: trabalho remunerado em regime temporário

Dos dados demonstrados acima, é possível inferir a predominância das contratações temporárias. Um dos motivos é a não vinculação empregatícia, pois períodos longos demandam contratação formal, via regras da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Isso gera uma gama de obrigações com o Estado, situação que os pequenos agricultores patronais de Tanque de Senzala não conseguem se enquadrar diante dos seus atuais níveis de renda.

A questão demonstrada anteriormente demonstra a desinformação por parte dos pequenos agricultores patronais; pois, como verificado na Figura 20, há ocorrência de períodos longos de até dois anos, fato que descaracteriza o vínculo temporário, e, portanto passíveis de serem acionados pelo órgão competente, caso o trabalhador busque seus direitos. Nesse diapasão, não é apresentada a assinatura da carteira de trabalho no universo de entrevistados, bem como não se vislumbra a formalização de serviço via contrato de trabalho em 96% dos entrevistados, contra 4% de ocorrência entre os médios produtores rurais.

Diante da criação de vagas para o trabalho nos estabelecimentos rurais, explicita-se uma das questões que envolvem a multifuncionalidade da unidade produtiva e a criação de empregos. Estes, porém, são instáveis e não-duradouros. Somente apresentarão a possibilidade de serem requalificados para empregos estabilizados se, e somente se, for ressignificada a plataforma das negociações atuais para um modelo mais humanizado. Os pequenos agricultores devem ter uma maior autonomia, desvinculando-se das ações dos intermediários, e gozar de uma situação financeira mais confortável.

Com tudo isso, diante da diversidade funcional que os estabelecimentos rurais apresentam, o trabalho tem um aspecto diferenciado porque é um fator criador de emprego, mesmo que informal – característica do circuito inferior, mas que gera renda. Constata-se aqui um aspecto geral e fundamental dos estabelecimentos rurais no que se refere à remuneração.

Nesse estudo não foi utilizado o termo “assalariado” por conta de o vínculo formal ser quase inexistente no território. Ao aderir ao termo “remunerado”, pode-se abrir um leque de possibilidades passíveis de análise, devido às formas diferenciadas de trabalho que são oferecidas no território, bem como às alternativas locais para o seu consequente pagamento, mesmo que este chegue ao nível do valor referente ao salário mínimo<sup>25</sup> praticado no período da pesquisa. Quando se questionou sobre o valor, pago para o trabalhador rural, obtiveram-se os dados ilustrados na Figura 21.

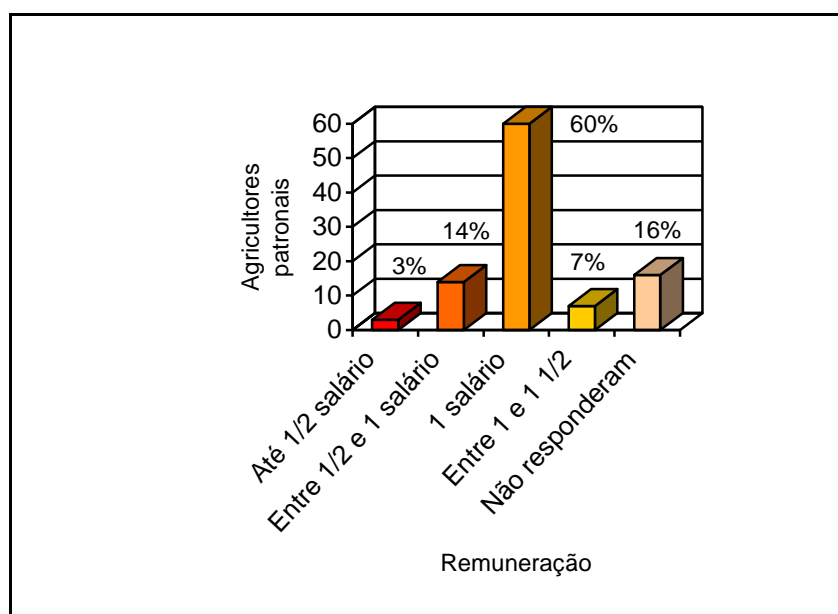
Ao considerar as particularidades da produção olerícola local, foi possível inferir que dos citados 73% dos estabelecimentos rurais que contratam funcionários, algumas dessas vagas são preenchidas por mulheres da comunidade em contratações diárias para a limpeza das leiras. Cada uma chega a limpar em média quinze a vinte leiras por dia, numa duração de, no máximo, duas horas/dia. Por cada leira, chegam a ser pagos valores que variam entre R\$ 1,00 e R\$ 1,50. Outra alternativa de remuneração é o acerto prévio da diária, que variam entre R\$ 12,00, R\$ 15,00 ou R\$ 20,00, a depender do estabelecimento rural. Ainda existem casos em que a remuneração é feita por semana, com valores oscilando entre R\$ 40,00 e R\$ 60,00.

---

<sup>25</sup> Valor estipulado pelo governo para o salário mínimo era R\$ 465,00



Uma outra particularidade territorial é a remuneração de homens contratados para os trabalhos mais pesados, como a preparação da terra, o cultivo, a manutenção e a colheita. Como indicado no capítulo 1, foram detectadas formas diferenciadas para o complemento da remuneração do trabalhador rural: disponibilidade de leiras ou complemento por um adicional em dinheiro em certos períodos (datas especiais, como os festejos juninos, natalinos, e da semana santa), sem configurar uma regra para todas as unidades produtivas.



\* Os valores tiveram como referência o salário mínimo estipulado pelo governo no período da pesquisa de campo, novembro de 2008.

Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 21 – Estabelecimentos rurais: nível de remuneração patronal

Portanto foi identificado que em 61% dos estabelecimentos, são disponibilizadas leiras para o complemento da remuneração dos trabalhadores rurais contratados, contra 39% dos que não fazem tal prática compensatória. Assim, diante da adesão da maioria das unidades produtivas, foi possível inferir a quantidade de leiras disponibilizadas: entre 1 a 5 leiras em 70% dos estabelecimentos produtivos; entre 5 e 10 em 25%; e entre 10 e 15 em 5% das unidades.

Os materiais utilizados tanto para o cultivo quanto para a manutenção dessas leiras são de responsabilidade do pequeno agricultor em 100% dos casos

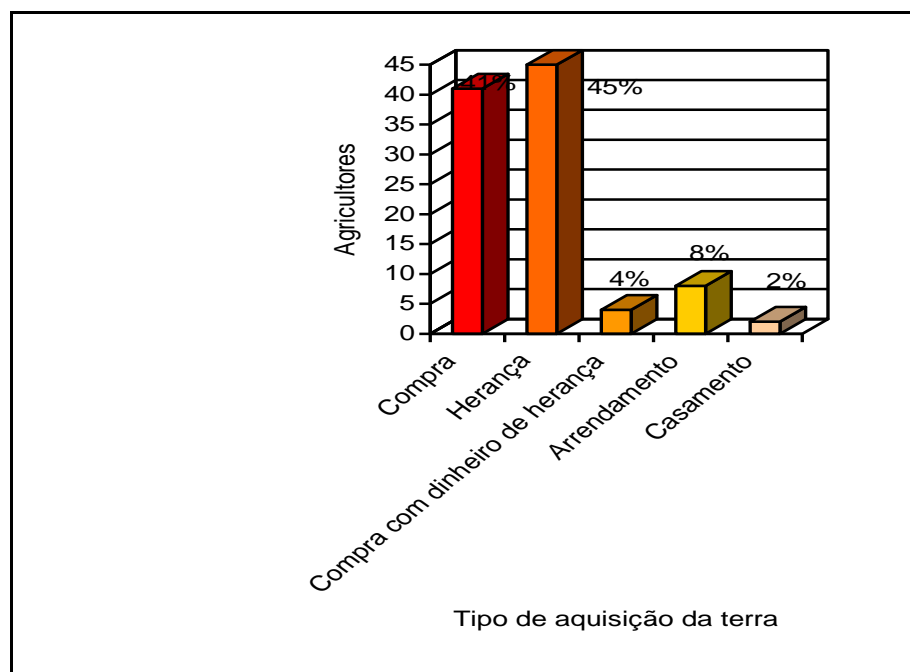
analisados. É necessário destacar que essa medida compensatória só é aplicada após certo tempo de trabalho na unidade produtiva, para os trabalhadores rurais que trabalhavam há mais de seis meses. Outros mantêm a disponibilização de leiras, mesmo após terem dispensado o trabalhador, para poderem garantir o retorno no período em que novamente seja necessária a sua contratação.

O complemento remuneratório por meio de dinheiro em datas especiais está incluso na indicação de 55% dos estabelecimentos comerciais, com valores definidos nas faixas de até R\$ 50,00 em 43% das unidades produtivas; de R\$ 50,00 a R\$ 100,00 em 19%; de R\$ 100,00 a R\$ 200,00 em 7% e acima de R\$ 200,00 em 3% dos estabelecimentos rurais. Somados a estes percentuais, incluem-se 3% que indicaram abonos sob a forma de cestas básicas. Roupas e calçados foram acrescidos em 7%, a gratificação por meio de folgas em 14% das indicações e os que não declararam somam 4%.

#### 2.2.3.3 O processo de aquisição da terra

Levando em consideração os processos históricos que permearam a ocupação inicial e os possíveis motivos que levaram à dissolução dos latifúndios, é necessária a verificação do padrão de aquisição dos estabelecimentos rurais dos atuais proprietários de terras em Tanque de Senzala, devido à importância da compreensão dos processos de reprodução dos núcleos familiares passados de pai ou mãe para os filhos ou filhas. Portanto, a maneira como o pequeno agricultor adquiriu a terra se apresenta da seguinte forma:

Diante da análise da Figura 22, constatou-se a confirmação de que o vínculo familiar com a terra se mostra forte no que concerne a continuidade em relação à permanência do estabelecimento rural na posse de uma mesma família, considerando os 45% das indicações de terra adquirida através de herança. Ressalvando as outras indicações, cujo levantamento demonstra 2% das aquisições da terra através do casamento e 4% pela compra com dinheiro originado por herança, ratifica-se, portanto, o fortalecimento no sentido da duração da posse da terra numa mesma família. Como apontados por mais da metade dos entrevistados (51%).



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 22 – Pequenos produtores rurais: forma como adquiriu a terra

A aquisição da terra através da compra é registrada também por pessoas que não são do lugar e passam a residir no povoado. Outras permanecem com suas famílias em cidades próximas, ensejando um processo de migração pendular, situação ocorrida nos municípios de Conceição de Jacuípe e Amélia Rodrigues. O primeiro local apresenta maior migração pendular mediante a proximidade com o território da olericultura, e por também se mostrar como um pólo de produção das folhaginosas, num grau mais considerável do que o caso analisado.

Geralmente, as unidades produtivas possuem um tamanho variável em que a média é de até 2 ha, o equivalente a cinco tarefas de terra por família. Alguns casos fogem deste padrão pelo fato de o produtor apresentar uma maior capacidade financeira e, desta maneira, ser considerado como médio produtor. Este dado se mostra dentre uma minoria, com 5% dos agricultores (quando somadas as áreas acima de seis e meio hectares), conforme Tabela 3.

Os 3 produtores cultivando em unidades acima de 6 ha, são classificados como médios produtores rurais. Não fogem da qualidade da produção familiar, mas

se enquadram também como produtores rurais patronais<sup>26</sup>, pois demandam uma maior quantidade de mão-de-obra, cujos vínculos são estabelecidos por contratos regidos pela CLT. Os contratos são estabelecidos por dois dos citados produtores. Salienta-se que na categoria de médio produtor, os estabelecimentos rurais alcançam tamanhos de 7, 9 e 30 hectares.

Tabela 3 – Tanque de Senzala: dimensão dos estabelecimentos rurais e incidência da área plantada

Área em hectare	Frequência	Percentual	Área plantada (%)
Até 1	39	52	42
Entre 1,1 e 2	21	29	10
Entre 2,1 e 4	7	10	2
Entre 4,1 e 6	1	2	-*
Acima de 6 <sup>1/2</sup>	2	3	2
Não declarado	3	4	-*
Total	73	100	56

\*Não declarou.

Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo, novembro de 2008.

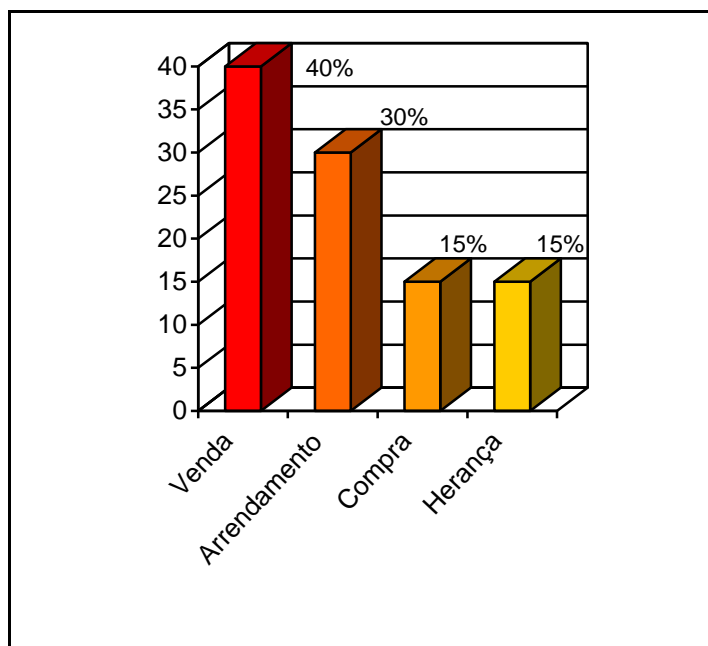
O tamanho médio dos estabelecimentos rurais se explica por algumas necessidades responsáveis pelas modificações no tamanho das áreas das unidades. Tais necessidades se mostram nas decisões inerentes ao processo de produção agrícola, que abarca o trabalho e o capital. Assim sendo, o responsável por tais dimensões é o próprio pequeno produtor rural, fato comum na agricultura familiar brasileira.

Portanto, fruto de decisões “erradas” para uns ou “certas” para outros conforme declarações dos agricultores (33%), destes indicaram que tiveram as áreas dos estabelecimentos rurais modificadas, contra 67% dos que permaneceram sem modificação. As modificações foram fruto de venda, compra, arrendamento ou herança, tal como demonstrado na Figura 23.

Os 33% que indicaram modificações no tamanho do estabelecimento rural demonstraram que o fizeram por motivos variados, a exemplo de abranger mais área para a lavoura. Há casos especiais em que terras são arrendadas seja pelo

<sup>26</sup> É compreendida a agricultura familiar patronal segundo as ideias demonstradas por Abramovay (1998, p. 142), cuja ocorrência se dá pelas “unidades produtivas onde os membros da família não executam nenhuma atividade diretamente ligada ao processo de trabalho ou o executam, mas numa porção menor que a oferecida pela mão-de-obra contratada”.

pequeno produtor que já tem terra ou por trabalhadores rurais que querem se tornar produtores, mas são desprovidos da propriedade da terra. Vê-se nesses casos a incidência em 30% dos entrevistados. Também são incorporados outros 15% pela compra de mais terra e 15% por motivo de herança de família.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 23 – Estabelecimentos rurais: motivos da diminuição da área

Assim, foi declarada por 51% dos pequenos agricultores a propriedade da terra mediante a apresentação da escritura lavrada em cartório, contra 49% daqueles que não as têm. Entende-se, que este alto índice de pessoas que não possuem escritura de suas terras seja decorrente de 2 fatores. Em primeiro lugar, elas terem sido fruto de herança para 12 produtores, sem ter sido desmembrada entre os demais descendentes. Em segundo lugar, elas foram arrendadas ou mesmo compradas sem a devida oficialização em cartório, possuindo apenas como documentação o recibo de compra e venda – fato declarado por 14 pequenos agricultores.

Quando questionados sobre o pagamento da terra, foram obtidas afirmações positivas em 8% dos entrevistados, contra 64% que negaram o pagamento e 28% que não declararam. Acredita-se, diante das observações em campo, que os

primeiros se dão por motivo do arrendamento, enquanto a soma dos dois últimos percentuais revela o recebimento da terra via herança. Há casos em que, nas unidades, quando o chefe da família falece, os filhos vendem as terras e rateiam entre si o valor adquirido pela venda.

Para um maior detalhamento de análise do padrão do pequeno estabelecimento rural encontrado no povoado do Tanque de Senzala, levanta-se a situação fiscal através do Imposto Territorial Rural (ITR). É possível verificar que 36% afirmaram positivamente o pagamento do ITR, contra 30% dos que não pagam o imposto. Há ainda o índice de 32% para os que não declararam, além de 2% daqueles que se declararam isentos pelo tamanho de seus estabelecimentos rurais. Com referência ao índice dos que não declararam, apresentam-se motivos parecidos com a do parágrafo anterior, pois, dentre estes, estão abarcados aqueles que arrendaram as terras, aqueles que adquiriram as terras por herança e não regularizaram a situação fiscal do estabelecimento agrícola, ou simplesmente estão inadimplentes ante a União pela não continuidade do pagamento do imposto anual.

Internamente, os estabelecimentos rurais são organizados em: lavoura olerícola; plantações de produtos acessórios<sup>27</sup>; e a infraestrutura representada pelos seguintes equipamentos: uma casa para residência, um espaço destinado ao beneficiamento dos produtos olerícolas e outro para o armazenamento dos instrumentos de trabalho agrícola e uma cisterna ou poço artesiano destinado à captação da água para usos múltiplos, inclusive para a irrigação. Alguns desses itens serão discutidos a seguir mais detalhadamente.

#### 2.2.3.3.1 A produção assessoria: autoconsumo e comercialização

Em alguns estabelecimentos comerciais, além da olericultura também são cultivados alguns produtos visando o autoconsumo e a comercialização por meio dos trabalhadores marginais. Sendo assim, a maioria dos entrevistados produz alimentos que compõem, direta ou indiretamente, a cesta básica alimentar com destaque para o milho, feijão, aipim, banana, melão e coco. Além desses, inclui-se a

---

<sup>27</sup> Em uma parcela das unidades produtivas, tanto para a comercialização, quanto para o autoconsumo.

produção de leite, a carne de aves, suínos, bovinos e caprinos. Aliado a tais produções, também é verificado o cultivo de flores comercializadas em locais no município de Feira de Santana.

Para uma maior compreensão, selecionaram-se, a partir dos relatos obtidos e dos formulários, alguns itens acessórios produzidos e os locais de comercialização junto ao consumidor final, conforme o Quadro 1.

Quadro 1 – Produção assessoria dos pequenos produtores rurais do Tanque de Senzala e a distribuição em algumas cidades.

Itens	Cidade	Frequência	Agente	Feira-livre
Aipim	Feira de Santana;	Anual	Trabalhador marginal	Estação Nova
	Salvador			Sete Portas
Banana	Camaçari (Vila de Abrantes*) Amélia Rodrigues; Conceição do Jacuípe; Terra Nova; Feira de Santana	Semanal		-
Coco	Feira de Santana	Anual		Intermediário
	Salvador	Semanal	Trabalhador marginal	-
Melão	Amélia Rodrigues		Intermediário	São Joaquim; Sete Portas
Milho	Feira de Santana	Anua	Trabalhador marginal	-
	Camaçari (Vila de Abrantes*)	Semanal		
Flores	Feira de Santana	Mensal	Intermediário	-

\*Venda de porta em porta.

Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Salienta-se que os dados que contribuíram para a elaboração do Quadro 1 foram extraídos em apenas 26% dos pequenos produtores, pois os demais não declaram nenhum tipo de produção assessoria, exceto em 6% dos casos, devido à não indicação dos locais de comercialização. Com relação à produção de carne e leite, é representado no mapa o próprio município a que pertence o território, e ratificada por 30% dos produtores agrícolas, contra 66% dos que não produzem e 4% daqueles que não declararam.

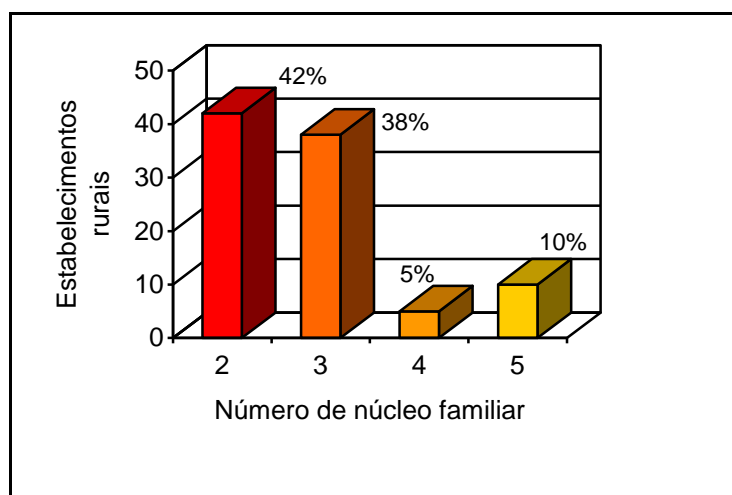
Nesse contexto, dentre os que indicaram a produção de carne e leite, obteve-se um elevado índice para o autoconsumo, cerca de 90% das indicações, contra 10% com relação àqueles que complementam a renda com a venda dos itens de origem animal. Dentre estes, destaca-se a ação de um pequeno agricultor que comercializa frango em larga escala. No estabelecimento rural desse produtor,

existem dois galpões com 2.500 (dois mil e quinhentos) pintos cada, os quais, após o período compreendido entre o crescimento e a engorda dos animais, são destinados para o abate em um frigorífico localizado em Conceição de Jacuípe, e redistribuídos entre os municípios de Feira de Santana e Terra Nova, além de retornarem para o município de Santo Amaro a fim de também ser comercializado.

## 2.3 INFRAESTRUTURA DO ESTABELECIMENTO RURAL

### 2.3.1 O padrão habitacional e familiar

No geral, os estabelecimentos rurais apresentam um padrão onde é encontrada apenas uma moradia, exceto aqueles em que existe mais de um núcleo familiar, fato verificado em 29% das unidades produtivas. Portanto, a partir da observação *in loco* desses dados, foi possível demonstrar a quantidade de núcleos familiares por unidade produtiva através do seguinte gráfico:



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S. a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

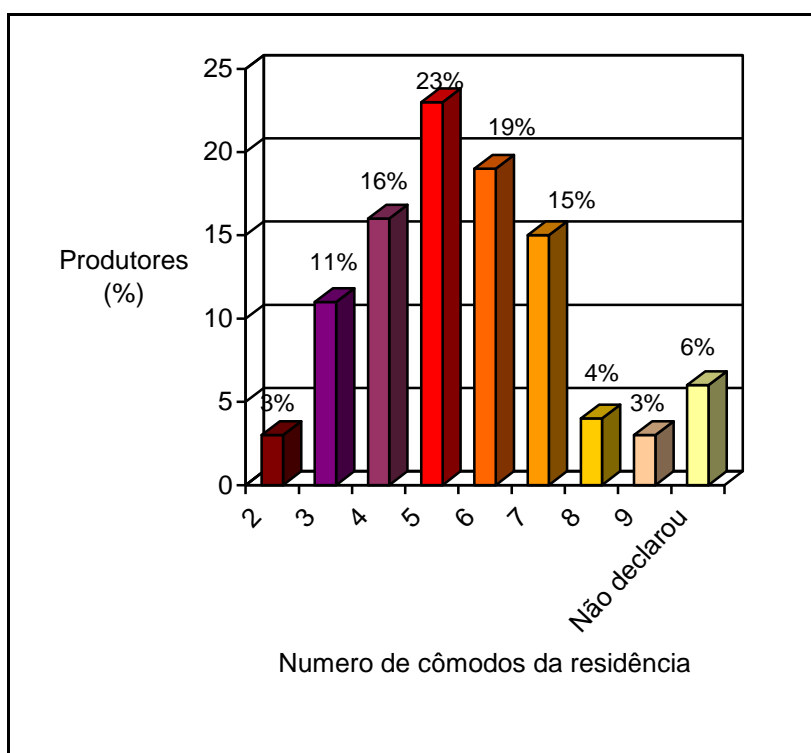
Figura 24 – Estabelecimentos rurais: mais de um núcleo familiar, tendo como referência 21 unidades produtivas



Nos casos em que há a variação da quantidade de membros ou do tamanho do núcleo familiar, é possível detectar a ocorrência de uma outra variação: a quantidade de residências que apresentam entre uma a três habitações por estabelecimento rural. Para um maior detalhamento dessa questão, viu-se a necessidade da identificação do padrão residencial para que se possa inter-relacionar com o número de habitantes por família em unidade produtiva, no intuito de inferir da questão habitacional se há a ocorrência de déficit habitacional ou de uma situação normalizada no território em questão.

Assim, para demonstrar o padrão residencial encontrado entre pequenos produtores rurais do Tanque de Senzala, elaborou-se a Figura 25. Nesta, é possível encontrar uma maior variação no padrão das residências entre 4 a 7 cômodos. Dessa variação, a ocorrência maior está demonstrada na figura abaixo, em que 23% dos estabelecimentos rurais apresentam residências com 5 cômodos, seguidos de 19% com 6 cômodos, 16% com 4 cômodos e 15% com residências apresentando 7 cômodos.

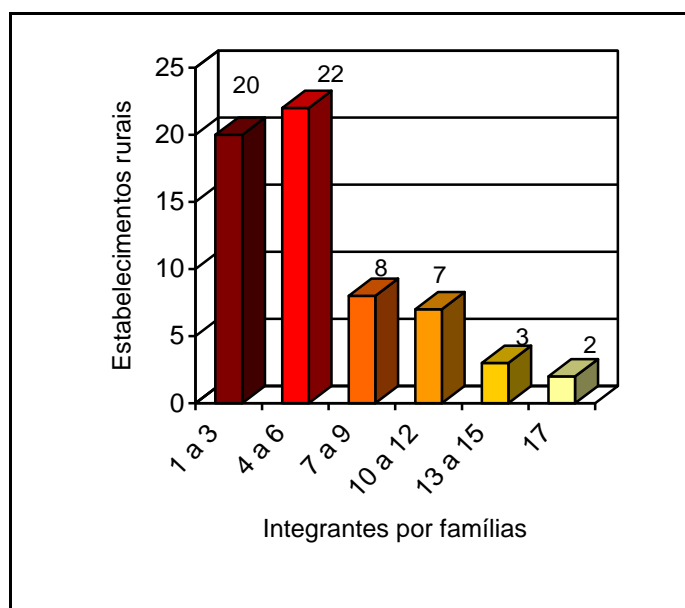
No que tange ao número de habitantes por família, foi possível inferir uma ampla maioria de famílias com até 6 membros.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 25 – Tanque de Senzala: estrutura das residências

Considerando a maior variação de cômodos entre 4 e 7 por residência em 73% dos estabelecimentos rurais e considerando que 28% das famílias representam as que têm as maiores quantidades de integrantes, pode ser entendido que há um déficit de residência por estabelecimento rural, numa média de 2,7. A questão habitacional representa, portanto, mais um problema socioeconômico enfrentado pelos pequenos produtores rurais.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 26 – Estabelecimentos rurais: numero de integrantes por família

### 2.3.2 As águas: usos múltiplos, qualidade e equipamentos.

Em continuação à análise infraestrutural do estabelecimento rural, verifica-se também a questão dos recursos hídricos. O território da olericultura tem sua situação geográfica totalmente inserida na Bacia Hidrográfica do Rio Subaé, mais precisamente em seu médio curso. Contudo, dos seus afluentes, o que banha o território é o rio Traripe, com uma de suas nascentes na Fazenda Verduá – local onde foi construída uma pequena barragem. Esse fato vem prejudicando o cultivo de alguns pequenos agricultores por causa da diminuição da água no subsolo e em superfície. Ali há também, um pouco mais distante, os rios Traripinho, cuja nascente

encontra-se na Fazenda do Projeto Traripe, no distrito de Oliveira dos Campinhos, e Pai Santo, que banha a Fazenda Taquari.

A captação das águas se vale do lençol freático que, em algumas áreas, apresenta-se em subsuperfície, por meio de cisternas. Em outras áreas, o lençol freático encontra-se em considerável profundidade, tendo a lâmina d'água diminuído ainda mais por consequência direta das irregularidades das chuvas na estação seca. Em virtude disso, em lugares mais distantes, a exemplo da Fazenda Taquari, foi verificada a ocorrência de cisternas com até 27 metros de profundidade.

Um outro exemplo é a Fazenda Aurora, cujas cisternas apresentam, em média, 38 metros de profundidade. Nos estabelecimentos rurais inseridos na aglomeração urbana do povoado em questão, há cisternas com a variação entre 35 e 40 metros de profundidade e um poço artesiano com 100 metros. Apesar da profundidade os mesmos apresentam, no período da estiagem, o rebaixamento da coluna d'água.

A diminuição das águas representa um dos principais riscos que atinge a olericultura, um dos fatores que pode culminar na exclusão do pequeno agricultor do processo produtivo. Ressalta-se que se encontra ali, em fase de acabamento, um poço artesiano escavado para o abastecimento coletivo, cujo funcionamento está previsto para o primeiro semestre do ano corrente (2009): sua profundidade é de 160 metros, conforme os dados colhidos junto a Associação de Moradores do Tanque de Senzala.



Foto: SANTOS, J. S.

Figura 27 – Tanque de Senzala: poço artesiano comunitário

Nos terrenos favoráveis e mais permeáveis à retroalimentação das chuvas, as cisternas apresentam 2,2m de diâmetro e, em média, 10 metros de profundidade, com a coluna d'água equivalente a 7 ou 8 metros de profundidade.

Em 2004 foi publicado um artigo por Costa et al. (2004), no qual as autoras discutiram a qualidade da água na área compreendida ao médio curso da Bacia Hidrográfica do Rio Subaé, próximo ao distrito de Oliveira dos Campinhos. Dois locais foram escolhidos para a coleta dos dados, ambos no rio Traripinho: a barragem e o reservatório público, locais destinados à captação e à reserva de água para o abastecimento da sede do distrito.

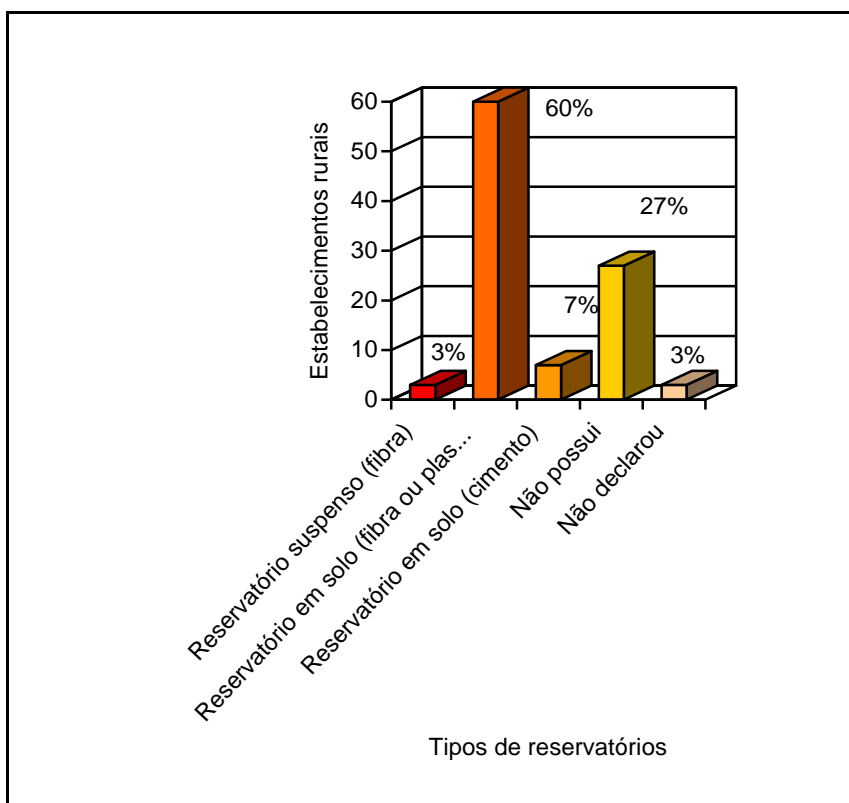
Após análise, Costa et al. (2004) confrontaram os dados com outros obtidos em 2003 e chegaram à seguinte conclusão:

Os resultados registraram uma diminuição quantitativa de 97.5% (Coliformes Totais) e 90.42% (Coliformes Termotolerantes) para o reservatório, e de 93.43% (coliformes Totais) e 90.42% (Coliformes Termotolerantes) para a barragem. Assim, os resultados passaram da Classe 2 para Classe 1 (CONAMA/86), que determina o tratamento simplificado (filtração simples, fervura e cloração) da água antes de ser consumida pelo homem (COSTA *et al.*, 2004, p. 1).

Salienta-se que o distrito de Oliveira dos Campinhos possui um inadequado sistema de abastecimento de água para as residências, com a captação no rio em que fora feita a análise da qualidade da água. Porém, nem o núcleo, tampouco os lugares mais distantes do povoado do Tanque de Senzala dispuseram de sistema de tratamento, abastecimento e distribuição de água até o primeiro semestre de 2009. Assim, percebe-se a ocorrência de abastecimento através de cisternas em 96% das unidades produtivas; em 2%, há ocorrência de poços artesianos; e a captação direta no rio foi verificada em 2% dos estabelecimentos rurais. Em face do principal meio de captação de água ser por cisternas, foi observado que em todas as unidades produtivas, existe uma ou mais bombas de sucção hidráulica, há com isso, a necessidade de reservatórios para a água, os quais sua distribuição se mostrou de acordo com a Figura 28.

Destaca-se que, em alguns estabelecimentos rurais, o reservatório é utilizado tanto para fins de irrigação como para o uso doméstico. Em outros casos, o reservatório da residência apresenta-se separado. Os 3% que indicaram reservatórios suspensos, de fibra de vidro são destinados ao armazenamento da água para utilização doméstica. Outros 60% utilizam um reservatório em solo

revestido com material plástico, conforme visto na Figura 29, para a utilização desta água para a irrigação.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 28 – Estabelecimentos rurais: reservatórios de água para usos múltiplos



Foto: SANTOS, J. S.

Figura 29 – Estabelecimentos rurais: reservatório de água em solo

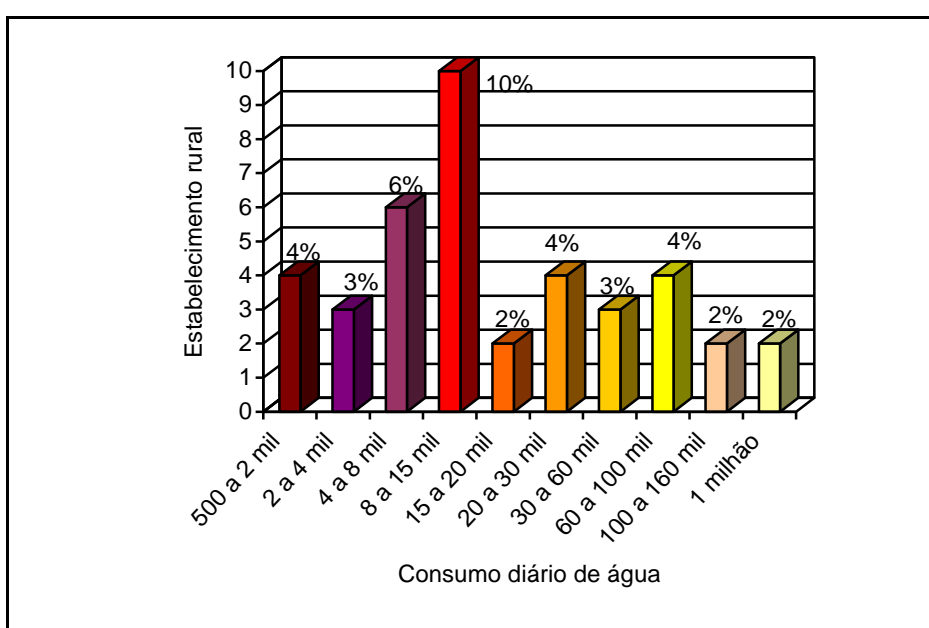
Para a produção desse reservatório é feita uma escavação no solo na dimensão desejada e revestem-se com um material plástico impermeável. A este é implantado um sistema tubular que liga o ponto de captação da água ao reservatório, através da bomba de sucção hidráulica. Outro sistema de distribuição liga o reservatório ao sistema de irrigação mecanizada. Outros 27% das unidades produtivas não possuem reservatórios e realizam a captação direta em cisternas, poços artesianos, ou ainda no leito do rio.

Remontando aos aspectos da multifuncionalidade no que se refere a percepção do ambiente e na busca de estratégias naturais, a exemplo do combate as pragas, destaca-se como uma curiosidade uma prática herdada por costumes muito comum entre os pequenos produtores rurais: a criação de peixes nos reservatórios, sendo o mais encontrado o tipo *hoplias malabarius*, da família *erythrinidae*, popularmente conhecido como “traíra”, com a finalidade de eliminar as larvas de insetos, principal alimento desse peixe. Em alguns casos, são criados também para o autoconsumo, conforme a declaração de um agricultor:

[...] a gente cria os peixes pra limpar o tanque, elas crescem muito, tem gente que come, é normal. [...] vou lhe contar uma história interessante: se o sapo entra em contato com a desova da traíra em um tanque, os ovos grudam nas costas do sapo e mesmo muito tempo depois, se o sapo for parar em outro tanque, o ovinho acaba nascendo. Então, o sapo ajuda de alguma maneira no nascimento da traíra (Relato de um agricultor familiar).

Diante da variação dos tipos de reservatórios, também é verificada a variação no consumo diário de água. Para um melhor detalhamento dessa questão, foi produzida a Figura 30, com 10 categorias, frutos do agrupamento da faixa de consumo por unidade produtiva. Com isso, apesar do consumo de água ser uma questão de considerável importância do ponto de vista ambiental, foi possível detectar que 63% dos pequenos produtores rurais não fazem ideia do volume de seu consumo diário, utilizando em todas as suas declarações a palavra “muito” para designar o seu consumo. Outros 36% estão classificados na faixa de consumo abaixo dos 100 mil litros diários. Contudo, dos restantes, 2% estão inseridos na faixa que vai de 100 mil a 160 mil litros e os demais 2% representam os maiores consumidores de água para fins de manutenção da lavoura olerícula, com 1 milhão de litros diários. Assim, um dado que destoou dos demais foram os 63% de pequenos agricultores que não declararam.

Salienta-se que a citada classificação deve ser considerada apenas para fins de informação e para se ter uma base do consumo geral, pois o consumo não observa a rigidez dos números apresentados em detrimento da oscilação da área, dos produtos cultivados e das condições meteorológicas. Uma outra consideração feita pelos agricultores se refere ao desperdício, fato constatado nas observações de campo, pelo volume de água utilizada de maneira inadequada para a irrigação da lavoura, cujas consequências futuras se mostrarão pela possibilidade de salinização do solo.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 30 – Estabelecimentos rurais: consumo diário de água

## 2.4 O TERRITÓRIO EM VIAS DE TECNIFICAÇÃO

### 2.4.1 Equipamentos agrícolas mecanizados

Como explicitado na introdução dessa dissertação, a especialização técnica pode ser observada no território mediante a infraestrutura dos estabelecimentos produtivos, principalmente no que se refere à mecanização agrícola, sendo mais



flagrante entre a maioria o sistema de irrigação. Este ponto, além dos outros relacionados à infraestrutura analisados até o momento, suscita a discussão sobre o nível de renda e a melhoria das condições e do processo de trabalho.

De fato, no território da olericultura, observam-se desde processos rudimentares de produção e trabalho, até os mais técnicos, com instrumentos de altos custos e de alta otimização do tempo e da produção. Esses fatores contribuem para uma melhoria dos níveis de renda e das condições de vida dos pequenos produtores agrícolas e para a diminuição dos níveis de trabalho oferecidos pelo território nos estabelecimentos rurais.

Portanto, no que tange à mecanização agrícola, elencam-se alguns instrumentos que existem nos estabelecimentos rurais do Tanque de Senzala e estão sendo adotados gradativamente por facilitar a vida do agricultor, a saber: irrigação mecanizada e máquinas agrícolas. Na primeira, foi possível detectar a sua ocorrência em 20% das unidades produtivas contra 58% onde o processo de “molha” ainda é feito de modo manual. Outros 20% associam os dois sistemas, o manual e o mecânico, por não terem conseguido abranger toda a área cultivada.



Foto: SANTOS, J. S.

Figura 31 – Pequeno produtor rural: material para implantação de irrigação mecanizada



Destacam-se que uma face contraditória do processo de aquisição tecnológica é a diminuição dos postos de trabalho, fator verificado em alguns estabelecimentos rurais que implantaram a irrigação mecanizada em toda a área cultivada. Portanto, entre as unidades produtivas com irrigação mecanizada, 63% delas afirmaram a diminuição do número de seus funcionários, contra 27% em que não houve tal diminuição. Poucos (3%) indicaram não saber pelo fato de ainda não terem tido tempo suficiente para a mensuração, por causa da implantação recente do sistema irrigado. A média de redução oscila entre um a dois funcionários por unidade produtiva, a depender do número de trabalhadores rurais empregados.

No tocante ao maquinário agrícola, apenas 16% dos estabelecimentos rurais o possuem. Desses, constam 3 estabelecimentos rurais com trator, 1 com gradeador, 1 com arador, 2 com carroceria de trator e 6 com máquina cortadora de leira, conhecida entre os agricultores por “isec”. Por fim, todos possuem a máquina pulverizadora de pragas.

O alto índice negativo apresentado sobre a mecanização agrícola no território expressa o alto custo de implantação do sistema de irrigação, bem como do maquinário. Esses valores fogem da realidade financeira de uma parcela considerável de agricultores. Isso poderia ser resolvido através da implementação de linhas de crédito para o financiamento desses e de outros materiais agrícolas, como discutido anteriormente.

#### **2.4.2 Os instrumentos de trabalho**

O que aqui é definido por instrumentos de trabalho, Santos, J. (1984) denomina de “meios de trabalho”: são itens que contribuem para que haja um processo de trabalho pleno, a saber: balde, bico para mangueira, bota, bomba pulverizadora (de costas), capa, caixote plástico, chinxola, chuncho, estrovenga, enxada, enxadeta, facão, faca, fio de nylon, foice, galiota (carro de mão), gancho, luva, mangueira, máscara, pá, praió, saco de calhamaço e tanques para a lavagem das hortaliças. Salienta-se que alguns termos são desconhecidos por serem transcritos da declaração original, e que estes são adquiridos em municípios

próximos, tais como: Conceição de Jacuípe (62%), Feira de Santana (22%), Salvador (1%) e nos estabelecimentos comerciais do próprio território (15%).

Além dos instrumentos citados, outro é fabricado pelo próprio produtor rural ou pelo balaieiro: trata-se do “balaio”, é feito artesanalmente com os sacos de material sintético. Dois ou três são abertos e costurados com fitilhos de nylon. É utilizado para transportar poucas quantidades de mercadorias. Geralmente, são mais utilizados pelos balaieiros, explicando o termo aplicado a este tipo de agente.



Foto: SANTOS, J. S.

Figura 32 – Trabalhador marginal: balaio olerícula

Como explicitado no tópico anterior, algumas tecnologias ainda não foram popularizadas no território, a exemplo da irrigação mecanizada e de outros equipamentos agrícolas, a exemplo da máquina “cortadora” de leiras. Portanto, fica caracterizado que os instrumentos de trabalho mais utilizados são os supracitados, e que não passam de uma mera extensão do braço humano. Assim, dos instrumentos de produção citados, aliados ao baixo índice de mecanização agrícola por meio de maquinário e uma exaustiva jornada de trabalho permitem concluir que os meios de trabalho existentes nos estabelecimentos rurais do Tanque de Senzala não são suficientemente mecanizados, o que permite inferir uma maior envergadura do

trabalho vivo do que do “trabalho cristalizado em produtos” (SANTOS, J. 1984, p. 59).

Nesses moldes, diante da utilização extensa do trabalho familiar e patronal representada em maior parte pelo trabalho vivo com o auxílio predominante de instrumentos de trabalho manual em relação aos equipamentos agrícolas mecanizados na produção olerícola, comercializada a preços ínfimos, fica evidente a transferência de renda do subsistema inferior, fruto do trabalho do pequeno agricultor no território, para o sistema superior da economia. Configura uma exploração do trabalho que tem sua gênese explicitada no momento em que os intermediários “determinam”, ainda que através dos processos de gestão, a ampliação da produção olerícola com a finalidade de suprir as necessidades do mercado, subordinando assim o trabalho do pequeno agricultor ao capital.

### **2.4.3 A utilização de insumos agrícolas orgânicos e inorgânicos**

A questão dos insumos orgânicos e inorgânicos utilizados no território da olericultura deve ser tratada de maneira especial, pois nem todos os proprietários dos estabelecimentos rurais apresentam a mesma condição de manejo, tampouco a mesma capacidade financeira para a aquisição de certos insumos. Não se trabalha nesse trecho do estudo com o sentido amplo do significado de insumos agrícolas; procura-se discutir apenas aqueles relacionados com os defensivos e adubos utilizados na lavoura olerícola local.

Ao longo da incursão no campo, foram procedidas as observações das várias formas de manejo bem como da variabilidade de produtos químicos e não-químicos utilizados pelo pequeno agricultor no intuito de melhorar a qualidade da terra e, conseqüentemente, dos produtos dela obtidos.

A utilização dessas técnicas se mostra diferenciadamente de acordo com o nível de informação e experiência obtida por cada pequeno produtor rural. É surpreendente a capacidade de discernimento de alguns produtores agrícolas quanto à sensibilidade ecológica demonstrada pelos cuidados referentes ao ambiente, destacando assim, um outro aspecto da multifuncionalidade.

Entretanto, instala-se aqui uma situação contraditória que permite duas vias de entendimento: a primeira, refere-se a surpreendente desinformação, desconhecimento ou desleixo com os cuidados da própria saúde durante o manejo dos produtos químicos; a segunda, é representada pela lógica capitalista que, através do intermediário, pressiona os agricultores a otimizarem a produção. Essa contradição traz consigo a despreocupação da utilização de alta concentração dos insumos químicos na lavoura folhaginosa, fator que pode afetar a saúde coletiva da própria família e dos consumidores.

#### **2.4.4 A utilização de insumos inorgânicos**

Fica registrada a relutância de alguns entrevistados em assumirem a utilização de agrotóxicos (fertilizantes e pesticidas) em primeira mão. Em alguns casos, só foi possível detectar tal prática após um longo período de conversa, no momento em que o pesquisador conseguia conquistar a confiança do produtor agrícola, ou ainda na análise do discurso destes. Este fato demonstra certo grau de informação por parte de alguns produtores agrícolas no que tange à importância do tema sobre os perigos do manejo incorreto para a saúde pública.

Em contrapartida, revelado também a insegurança sobre a sua prática diária devido à falta de instrução sobre a manipulação correta dos produtos químicos. Portanto, no indicativo de respostas diretas ou indiretas, uma esmagadora maioria (93%) dos pequenos produtores rurais utilizou o adubo químico. Também foi detectada a utilização regular de pesticidas em 77% das indicações, contra 20% dos que se negaram a utilizá-los e 3% dos produtores que os utilizam raramente.

O sistema de cultivo se mostra intimamente relacionado às condições meteorológicas, como visto anteriormente. Por este motivo, a intensidade da utilização de insumos químicos é variável de acordo com as necessidades impostas pelo clima e por razões relacionadas ao tamanho do estabelecimento rural, ao nível de informação sobre o manejo correto dos insumos químicos, à espécie cultivada, à

ocorrência dos tipos de pragas<sup>28</sup> nos estabelecimentos rurais, além dos prazos que o produtor rural tem acordado junto aos seus agentes de escoamento.

De acordo com essas observações, constatou-se a variabilidade dos tipos de agrotóxicos – fertilizantes, fungicidas, herbicidas e pesticidas – mais utilizados no território olerícola, conforme pode ser visto na Tabela 4.

Os valores dos agrotóxicos citados na Tabela 4 tiveram como referência os preços praticados em estabelecimento comercial localizado no território da olericultura no período da pesquisa de campo, novembro de 2008. Ainda sobre tais produtos, salienta-se que a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA, 2000), classificou, segundo a toxicologia em variações dos níveis I, “extremamente tóxico” ao nível III, “medianamente tóxico”, quanto a classificação ambiental, determinou a variação entre os níveis II, “produto muito perigoso”, e III, “produto perigoso”.

Tabela 4 – Estabelecimento rural: Tipos de agrotóxicos mais utilizados

Tipo	Marca	Peso/ml	Valor* (R\$)	Descrição
Fungicida	Dithane NT	kg	26,00	Melhora a qualidade da planta, livrando-a de fungos e manchas amareladas.
Inseticidas	Fastak 100 CE	100 ml	18,00	Exterminar pragas.
	Folisuper	litro	26,00	
	Decis	200ml	18,00	
	Tracer	1L/5ml	1.000,00/10,00	
Herbicidas	Fusilade 250 EW	kg	90,00	Eliminar erva daninha
	Roundup WG		60,00	
Fertilizante	Uréia com 40% de nitrogênio	Saca de 50 kg	50,00	Além da função de adubagem, também confere maior concentração da cor verde.
	NPK 10-10-10	Saca de 50 kg	70,00	Eficaz pelo seu teor de clorofila que acelera o ciclo de crescimento da planta.

\*Valor praticado em novembro de 2008.

Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

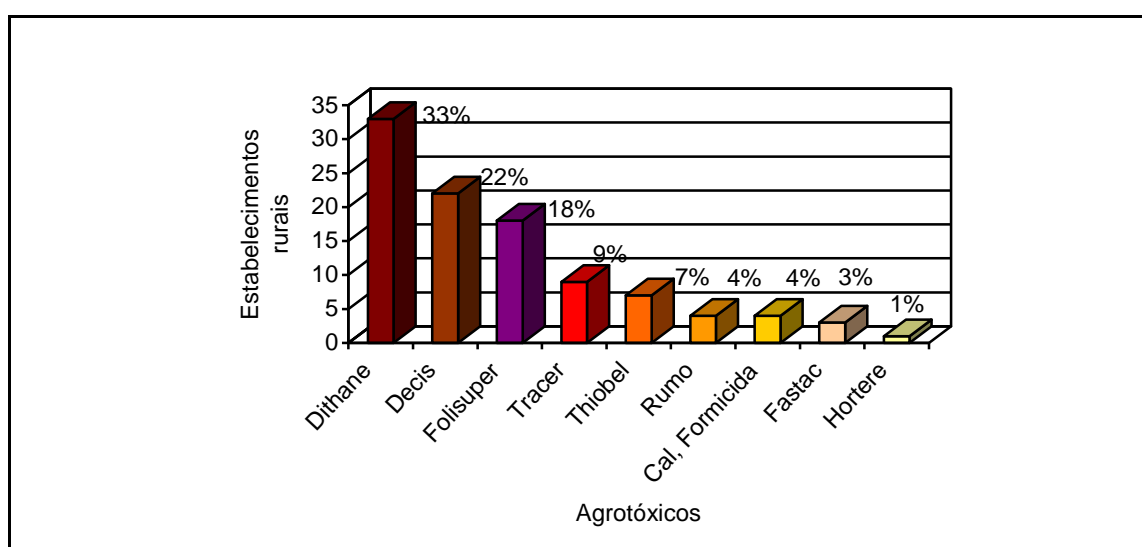
Outro elemento a ser referendado é o método da correção do solo. Ele é utilizado por alguns agricultores, que aderem esporadicamente aos produtos químicos associados com este fim, como o fósforo, o cálcio e o nitrogênio.

<sup>28</sup> No território analisado, foi possível identificar através dos relatos da comunidade a incidência de variedade de pragas, sendo elas específicas para cada espécie cultivada. De maneira geral, foi identificada a ocorrência de pragas do tipo: pulgão; lagarta de cartucho; riscadeira; ácaro; mariposa; lagarta da borboleta; mosquito preto; e a mosca branca, dentre outros.

Para um melhor detalhamento destaca-se a larga utilização do fertilizante do tipo uréia em 53% dos estabelecimentos rurais, seguido do sulfato de amônia, do tipo NPK 10–10–10 e Dithane NT, 5% utilizam os seguintes adubos: Tracer; Roundup WG; Decis; nitrogênio, fosfato e calcário.

Diante da constatação das marcas mais utilizadas de adubos e defensivos químicos, fica explícito a presença indireta de alguns laboratórios internacionais, representando o capital industrial. Os que mais produzem e distribuem produtos químicos através de seus representantes regionais para um pequeno território do Recôncavo Baiano, são: *Arysta Life Science*, *Agripec Química e Farmacêutica S.A.*, *Milenia Agrociências S.A.*, *Monsanto do Brasil Ltda.*, *Dow Agrosiences Industrial Ltda.* e *Syngenta S.A.*

Em seguida, quantifica-se a observação dos agrotóxicos mais utilizados dentre os pequenos estabelecimentos rurais.



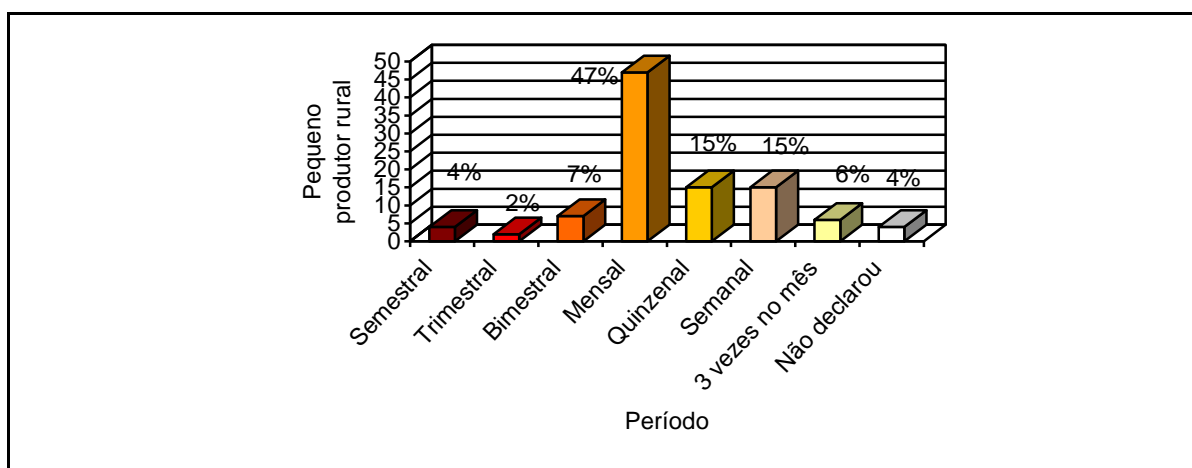
Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 33 – Estabelecimentos rurais: agrotóxicos mais utilizados

A comercialização desses produtos é efetivada em cidades próximas. Para os locais de origem do adubo químico utilizado destacam-se que 8% dos produtores se dirigem a Feira de Santana, 23% adquirem no próprio território, devido à ação de um representante que regularmente se dirige aos estabelecimentos rurais para vender, ou compram em pontos comerciais ali existentes, e 69% se deslocam ao município vizinho de Conceição de Jacuípe, a fim de adquirirem os fertilizantes. No tocante ao fluxo de produtores rurais em busca de agrotóxicos, Conceição de Jacuípe abrange

61% dos fluxos, Feira de Santana 27% e 12% se dão no próprio território. 16 pequenos produtores rurais não declararam.

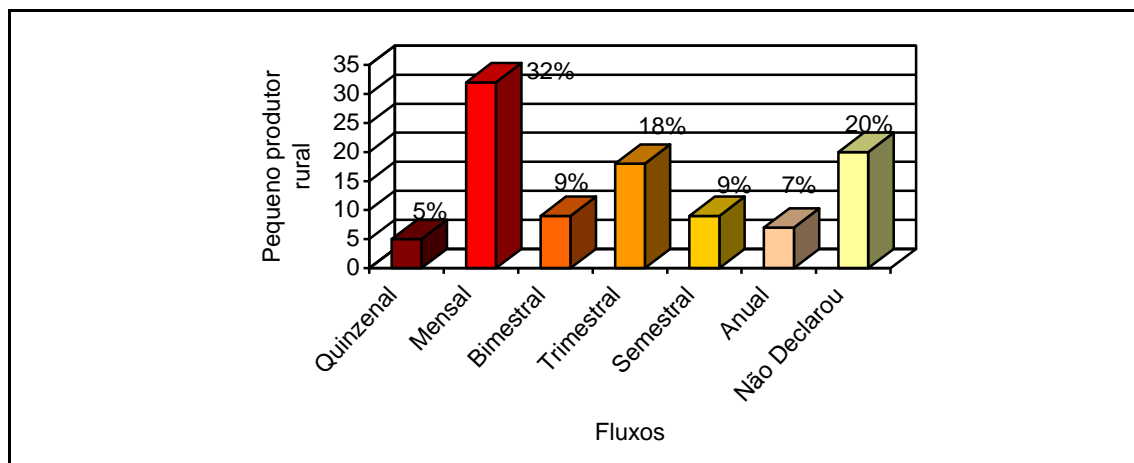
O parágrafo anterior evidenciou três municípios em que os fixos são representados para a compra dos dois tipos de insumos químicos (fertilizantes e agrotóxicos). Porém a regularidade dos fluxos se mostra diferenciada para cada um, pois se deve considerar a capacidade financeira de cada produtor agrícola. Assim, o fluxo pode ser acentuado ou não. Há casos em que a capacidade de compra é reduzida devido ao alto custo desse produto. Por esse motivo, uns compram em grande quantidade e armazenam, enquanto outros compram a granel, em poucas quantidades, pois também lhes faltam os meios de compra à prazo, contribuindo assim para a intensificação do fluxo em direção aos fixos.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 34 – Pequeno produtor rural: frequência dos fluxos para a aquisição de fertilizantes

Nesse sentido, é possível destacar que 47% dos produtores rurais se deslocam em direção aos fixos mensalmente, enquanto que outros se deslocam entre quinzenais e semanais. Estes representam os valores mais consideráveis dos fluxos em busca dos insumos químicos em outras localidades.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 35 – Pequeno produtor rural: frequência dos fluxos para a aquisição de agrotóxicos

Destaca-se a existência de fluxos semestrais (4%), trimestrais (2%) e bimestrais (7%) referentes também aos produtores rurais de menor capacidade aquisitiva, haja vista eles não terem capital financeiro para comprar em grande quantidade, fato que também contribui para eles apresentarem um menor volume de produção. Mesmo assim, alguns destes produtores contribuem para a soma representada nos índices quinzenais e semanais, devido à intensa busca dos fertilizantes em pequenas quantidades.

Destacam-se também os fluxos em direção aos fixos em busca dos agrotóxicos, ficando configurada a predominância do fluxo mensal com 32%, seguido de 18% de fluxos trimestrais.

#### 2.4.5 A utilização de insumos orgânicos

Diante da polêmica questão que gira em torno do território olerícola sobre a utilização de fertilizantes químicos e agrotóxicos, deve-se destacar também a vasta utilização e a dependência direta da produção aos insumos orgânicos. Todavia, seu alto valor de custo, se configura como um dos responsáveis por onerar o processo de produção.



A totalidade dos agricultores utiliza em suas técnicas de cultivo a adubação orgânica. O que diferencia cada produtor rural é o tipo de adubo utilizado. Assim, 44% usam esterco de gado; 39% esterco de frango; 1% o esterco de cabra. Além destes, o uso do farelo da mamona em 16% visa enriquecer a camada superficial do solo.

A questão de gravidade gira em torno dos valores praticados pelos revendedores desses adubos. Em muitos casos, são agentes intermediários específicos, com exceção do farelo da mamona, comprado anualmente por parte de cinco produtores de maior capacidade aquisitiva direto na fonte, em quantidades que chegam a toneladas. Trata-se da empresa Bom Brasil Óleo de Mamona Ltda., localizada no Lobato em Salvador. A maioria dos pequenos produtores rurais compra no máximo um saco de farelo de mamona mensalmente, chegando a ser bimestral e trimestralmente, no município de Conceição de Jacuípe.

Os demais adubos não fogem à regra: o esterco de gado e de frango têm preços altos e são praticados junto aos agricultores sem que estes tenham alternativas de diminuição dos valores. Destes, o adubo derivado do frango é o mais valorizado, com preços oscilando, no período da pesquisa de campo, entre R\$ 600,00 a 800,00 a carrada. Nessa extensão, cita-se também o esterco derivado do gado, cujo preço residia, no mesmo período, era de R\$ 380,00 para a mesma quantidade do adubo de frango.

Salienta-se que no universo da pesquisa, apenas um estabelecimento rural apresentou a produção do esterco de frango por possuir um criatório em considerável escala, destinado ao abate para a comercialização. É o único estabelecimento rural auto-suficiente nesse sentido.

Diante do alto custo do adubo de orgânico, a saída encontrada para a maioria dos pequenos produtores rurais é a compra consorciada com dois ou mais agricultores, a fim de que o valor seja rateado entre eles. Casos mais comuns são encontrados nos estabelecimentos rurais que apresentam subnúcleos familiares produtivos, mas em processos de produção e vendas independentes. Todavia, a aquisição dos estercos fica mais frequente se levada em consideração a proporção entre a quantidade necessária para a utilização na lavoura e a quantidade adquirida, o que resulta num resultado insuficiente para longos períodos.

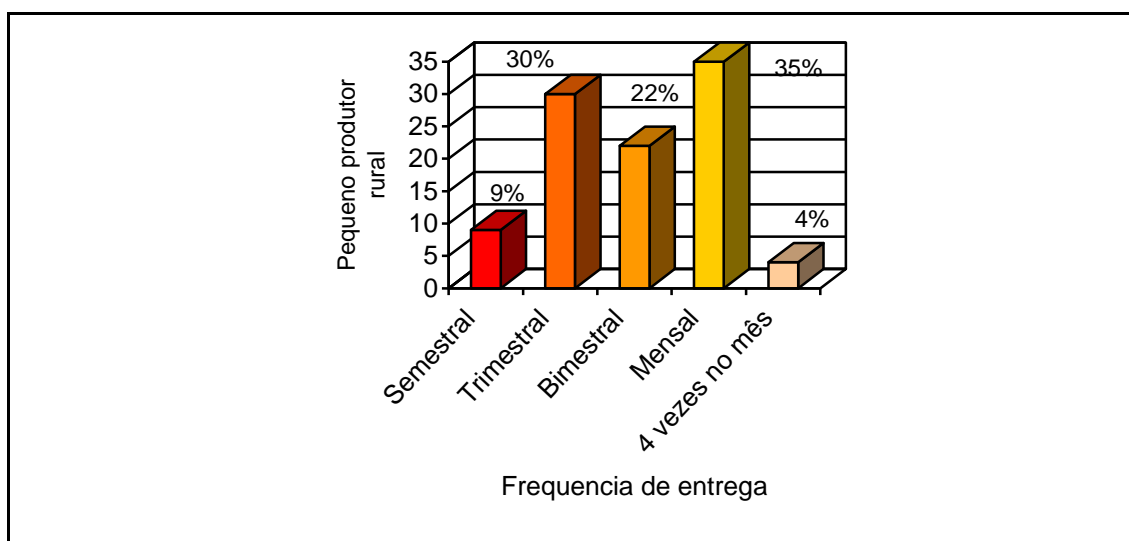
Sobre este tema, também é necessário discutir a questão da entrega de tais adubos. Enquanto há a ocorrência de produtores que têm a capacidade de buscá-

los na fonte, 82% dos produtores rurais se veem à mercê da entrega programada. A solicitação de compra é feita via telefone para os vários locais de origem, a exemplo das fábricas, granjas ou estabelecimentos rurais de médio e grande portes.

Portanto, a rede dentrítica originada dos locais de venda e fluxos responsáveis pelas entregas dos adubos orgânicos no território da olericultura se mostra variada de acordo com o tipo de insumo orgânico considerado. Com isso, a rede vem a ser composta em sua totalidade por municípios que se localizam próximos e alguns distantes do território.

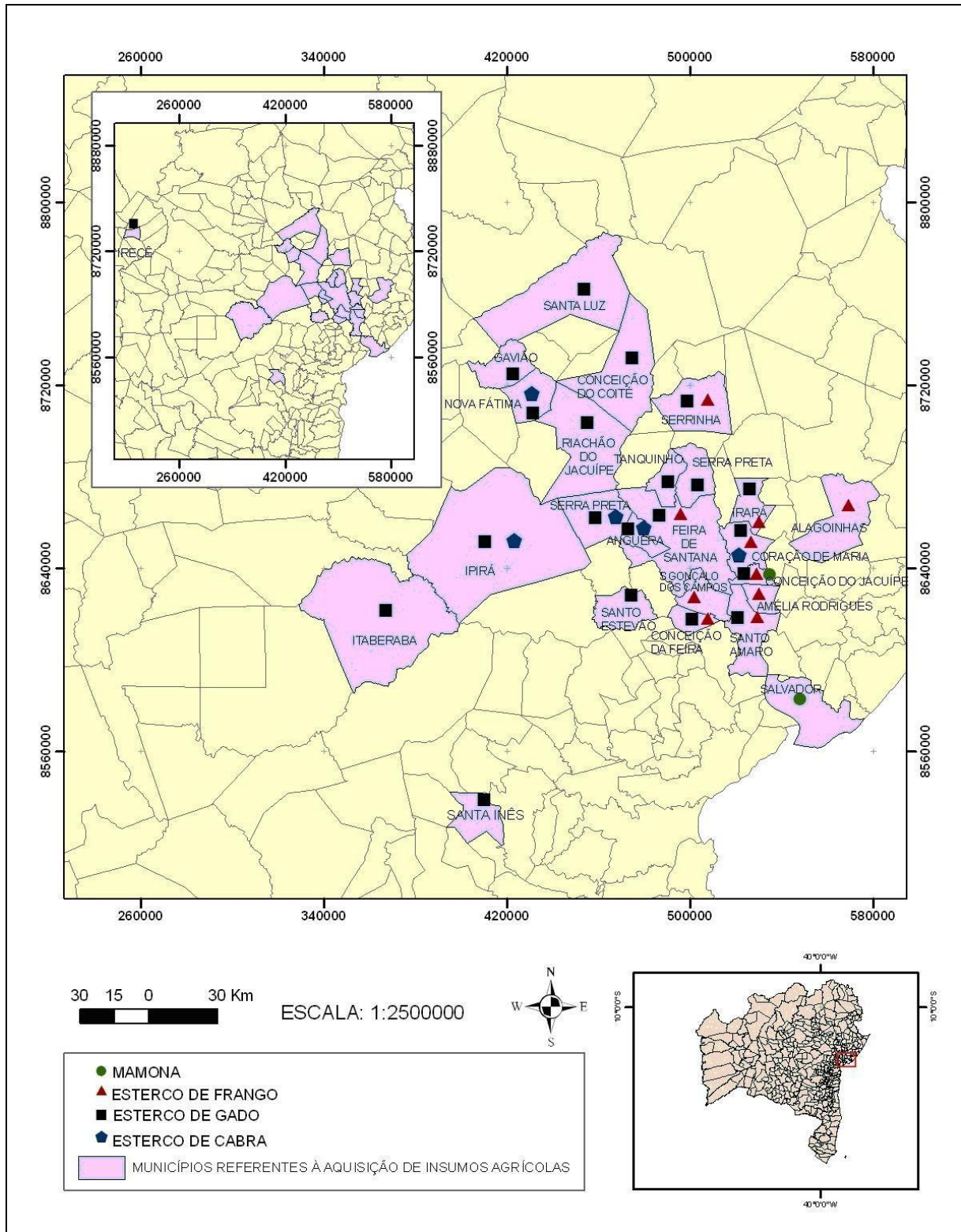
No caso do adubo derivado do frango, é demonstrado na Figura 37 essa relação com municípios de várias localidades do estado baiano. No caso do adubo derivado do gado, essa mesma Figura (37) demonstra a relação de municípios de onde sai esse adubo com direção ao território da olericultura. Assim como é possível inferir também outra informação que diz respeito à origem do adubo de cabra, pois os municípios indicados são: Nova Fátima; Anguera; Ipirá; Coração de Maria e Serra Preta. Registra-se aqui a diluição dos números referentes a cada um desses municípios no conjunto de informações obtidas no bloco da resposta anterior. É interessante destacar que todos os tipos de adubos orgânicos são transportados para o território por caminhões e eventualmente por caminhoneta.

Outro dado fundamental que abarca todos os tipos de adubo é a frequência dos fluxos vindos em direção ao território para a entrega nos estabelecimentos rurais, os quais são apresentados da seguinte maneira:



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 36 – Insumos orgânicos: frequência dos fluxos de entrega



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 37 – Insumos orgânicos: municípios de origem

É possível perceber que os fluxos mais intensos ocorram mensalmente (35%) ou ainda trimestralmente (30%). Destacam-se os índices de 4% e 9%, que são representados na sua totalidade pelos pequenos produtores rurais mais desprovidos financeiramente: no primeiro índice, concentram-se os que compram os insumos orgânicos em pequenas quantidades para a utilização semanal, no segundo, a compra semestral se explica pelo alto valor de custo implicando em uma utilização regrada. Ainda para a compra semestral, deve-se considerar principalmente o adubo derivado do frango, enquanto que no fluxo trimestral, deve ser focado, em especial, o adubo derivado do gado. Assim, considera-se a citada pequena quantidade adquirida pelo fluxo de quatro aquisições/mês como um fator que demanda a associação de mais um componente no processamento de adubagem, a exemplo do relato obtido por um dos representantes da comunidade:

A gente usa junto com o esterco de gado e frango, que é pouco e caro, a palha da própria horta. Processa tudo, e coloca na roça: ajuda a fortalecer o solo (Relato de um agricultor do Tanque de Senzala).

Também se destaca a aquisição de pó de serra<sup>29</sup>, pelo valor de R\$ 175,00 para a carga correspondente a um caminhão. Sua finalidade se destina a cobrir as leiras para proteger as sementes dos raios solares, mantendo-as úmidas por mais tempo, para que se desenvolvam com mais facilidade.

Ainda sobre a utilização dos insumos agrícolas, um outro dado evidenciado ao analisar as Figuras 36 e 37 é a forte dependência dos insumos orgânicos nas técnicas de cultivo empregadas no território da olericultura posto que, mesmo em períodos diferenciados, os fluxos se mostram intensos na aquisição dos estercos de gado e frango. Uma informação pertinente é a maior aplicação desses insumos logo após a ocorrência de chuva, devido à lixiviação do solo, dado levantado pelos próprios agricultores.

Levando em consideração a sensibilização ecológica dos pequenos agricultores, ressalta-se a opinião contrária de alguns sobre a utilização de agrotóxicos. Quanto a isso os produtores utilizam regras de manejo alternativos

---

<sup>29</sup> Por conta de esse dado ter sido obtido no período final de aplicação dos formulários, não houve tempo de promover o levantamento dos locais de origem do pó de serra. Sabe-se que esse material é utilizado apenas no período inicial do cultivo da lavoura olerícola.

aprendidos oralmente pela experiência dos mais antigos<sup>30</sup>. Contudo, o referido conhecimento não é compartilhado ou mantido entre a totalidade de agricultores, visto que alguns têm um descrédito quanto à utilização de manejos defensivos alternativos, por não mostrarem a eficácia esperada. No entanto, 63% dos pequenos produtores rurais utilizam meios alternativos não químicos para a eliminação das pragas, enquanto 33% não, e 4% não declararam.

Esses manejos ecologicamente adequados para o combate às pragas e utilizados em larga proporção no território incluem a urina de gado, utilizada em 79% dos estabelecimentos rurais; o fumo em conserva, em 15%; a água da mandioca, em 4% das unidades produtivas. Algumas técnicas utilizam a associação de um ou mais desses componentes destacados acima, a exemplo do fumo associado à urina de gado com enxofre, deixados em infusão durante oito dias antes da pulverização da lavoura. Existem casos em que o produtor associa os defensivos orgânicos com agrotóxicos, a exemplo do Dithane NT, mas representam exceções à regra.

#### 2.4.5.1 A aquisição de sementes

Relacionada à questão dos orgânicos, destaca-se também a aquisição das sementes: a princípio, nem todos os produtos olerícolas necessitam de sementes; algumas são reproduzidas de acordo com o seu broto. Por exemplo, após a colheita da couve o pequeno produtor deixa o caule da planta para que o vegetal se refaça, para quando isso acontecer, novamente ser iniciado a colheita. Um outro exemplo é a hortelã e suas variações, que também dispensam semente.

Excetuando-se as duas espécies, foram identificados os fixos representados pelos municípios na Figura 37 onde são adquiridas tais sementes: Conceição do Jacuípe (51%), Feira de Santana (8%), no próprio território (31%), Santo Estevão (2%), Salvador (1%). Apesar de não constar na especialização, o município de

---

<sup>30</sup> Uma outra informação que exprime o saber ambiental do pequeno produtor rural reside no conhecimento da existência de um “pássaro preto de cabeça branca” que migra para o território no mês de setembro e permanece até o final de maio, retornando para o sertão com a chegada do inverno. Este pássaro vem em busca das mariposas para se alimentar, é um predador natural, e, segundo o agricultor: “ele é bom porque evita da gente colocar veneno...”.

Petrolândia, localizado no Estado de Pernambuco também deve ser contabilizado com 1% de fluxo.

Assim, dos municípios destacados, pode-se inferir que em Santo Estevão e Petrolândia são adquiridas as sementes de coentro para uso no território. O próprio produto *in natura*, o coentro, é também revendido em alguns centros de distribuições na RMS, erigindo um intenso fluxo dos intermediários de seus locais de origem em direção aos citados municípios, justamente nos períodos de entressafra no território da olericultura.

## 2.5 OS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DA OLERICULTURA EM TANQUE DE SENZALA

Ao ser verificado, no circuito inferior em análise, o predomínio do trabalho nos moldes da agricultura familiar, foi possível vislumbrar a representatividade das unidades produtivas através de pequenos estabelecimentos rurais, possuindo dimensões variadas que vão desde aquelas de até 1 hectare (52%), àquelas que estão acima de 6,5 hectares (3%) (Tabela 3).

Geralmente os citados estabelecimentos rurais comportam um núcleo familiar e se complexificam na medida em que este núcleo se ramifica em outras famílias que permanecem assentadas no mesmo estabelecimento e cujo tamanho geralmente não varia em função disso. Este fato se apresenta pela questão de acesso a terra, que faz parte de uma problemática nacional representada pelas questões de distribuição de terra: a concentração fundiária e a incompetência das políticas públicas de reforma agrária no Brasil.

Como já citado em outras oportunidades, é possível classificar estes estabelecimentos rurais de duas formas, aqueles em que o homem é o chefe da família ou quando este é de responsabilidade da mulher. As unidades produtivas já são tradicionalmente geridos pelos homens, a figura do pai é a grande responsável por influenciar nas decisões da vida dos descendentes bem como na organização interna do estabelecimento. O contrário, é claro, também pode acontecer, tendo a figura materna como símbolo da unidade familiar e da organização interna do

estabelecimento rural, como discutido anteriormente na questão relacionada ao gênero: a mulher assumindo a liderança dos negócios, antes feito pelo homem.

Devido ao processo de subdivisão das propriedades para favorecer aos filhos que constituem suas famílias, certamente ocorrem problemas relacionados à dimensão do estabelecimento rural. Como condição necessária para o surgimento de subnúcleos familiares em torno da mesma terra, novas pessoas precisam ser agregadas, seja pela união matrimonial e ou pelo nascimento de novos componentes. Diante desse quadro, alternativas são pensadas em prol da família, para que todos possam participar do processo produtivo e, assim, garantirem os seus modos de sobrevivência.

O estabelecimento rural – que apresenta seu tamanho original e, em muitos casos, é impossibilitada de agregar novas terras – tem como única alternativa utilizar mecanismos de organização espacial interna, segundo o número de subfamílias<sup>31</sup>, variando o tipo de cultura da mesma espécie, a saber: determina-se o que cada subfamília deverá produzir. Em não havendo essa subdivisão de produção, mas sim de venda, todos são responsáveis pelo que se cultiva na propriedade, ficando apenas para cada subfamília a responsabilidade pela negociação de um tipo de espécie cultivada.

Ante o exposto, é possível destacar a função do/a agricultor/a agricultor/a assumindo a “gestão” interna sob os moldes tradicionais da gestão administrativa do próprio espaço produtivo, cuja disposição do padrão da unidade de força de trabalho familiar (UFTr) (SANTOS, J. 1984, p. 29) de cada núcleo de produção é variável. Este fato será diretamente influenciado de acordo com a formação de subnúcleos familiares, valendo afirmar também que cada núcleo oscila positiva ou negativamente no tocante aos lucros monetários, de acordo com o seu vigor como “gestor” (REED, 1997). Disso demandam, ainda, situações em que o gestor seja apenas produtor ou produtor–distribuidor da própria produção, ou ainda se incorpora às ações configuradas pela postura de um intermediário ao escoar as mercadorias de outros pequenos produtores.

Aliada à questão anterior, sobre o direcionamento funcional do estabelecimento rural – fator ainda não expropriado do pequeno agricultor e que soa, para alguns, como a ilusão de que possuem as “rédeas” do próprio destino

---

<sup>31</sup> Originada do núcleo familiar que adquiriu a terra.

comercial – pôde-se destacar no Quadro 2, os meios mais utilizados de escoamento e a ação esquemática dos deslocamentos dos atravessadores.

O Quadro 2 representa o canal de distribuição dos produtos olerícolas do município de Santo Amaro, no estado da Bahia. As informações obtidas a partir da pesquisa de campo e das fontes secundárias demonstraram que o pequeno agricultor familiar tem especificidades internas ao próprio grupo; contudo, estas não invalidam a sua classificação como produtor familiar.

A classificação do agricultor familiar demonstrada no Quadro 2 expõe duas vertentes: uma como pequeno e outra como médio produtor. Este último se deu pela categorização do estabelecimento rural, quando considerados os aspectos de dimensão, infraestrutura e situação patronal, que se diferenciaram da maioria. Tais dados não comprometem uma análise mais abrangente em que considera como relevante o “pequeno” produtor rural, visto que esta nova categoria apresentada de “médio” produtor se dá por reduzido número de representantes, apenas dois agricultores.

Os dois grupos de agricultores vendem a sua produção para um outro grupo, os intermediários, que se subdividem em balaieiros e atravessadores, distinguidos, principalmente, pela suas capacidades financeiras e logísticas. Os atravessadores distribuem as mercadorias no circuito superior: redes de supermercados e centros de distribuição atacadista do interior da Bahia e da Região Metropolitana do Salvador, salienta-se que, a este circuito, também são incluídos os hospitais, e alguns sofisticados bares e restaurantes da capital baiana.

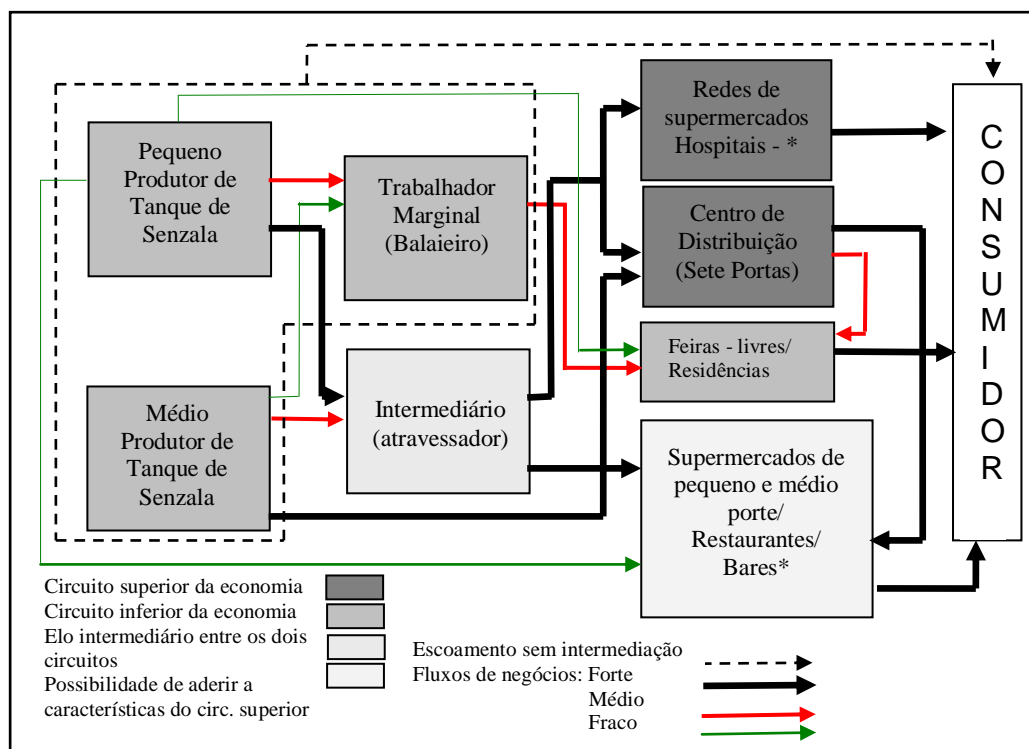
O circuito inferior está representado pelas feiras-livres, supermercados de pequeno e médio porte, restaurantes e bares, e venda direta em residências, fixos que são atendidos por balaieiros, mas que também podem ser visitados por atravessadores (exceto a venda em residências e feiras-livres).

Analisando o circuito inferior a partir do canal de distribuição olerícola, é possível verificar que os produtores rurais médios fazem parte daqueles que se lançam no mercado na tentativa de distribuírem a própria mercadoria. Alguns desses conseguem alcançar certos fixos do circuito superior, a exemplo dos centros de distribuição atacadista/varejista, enfrentando sérios desafios diários que ameaçam suas atividades e até mesmo as suas vidas para conseguirem se estabelecer no mercado (ponto a ser mais discutido no capítulo 4, na seção 4.4 que trata do intermediário x atacadista/varejista), por este motivo eles estão inseridos na linha



tracejada visto que eles tem a capacidade de eliminar o atravessador, alcançando diretamente o consumidor final.

Quadro 2 – Tanque de Senzala: canal de distribuição da olericultura, considerando os dois circuitos da economia



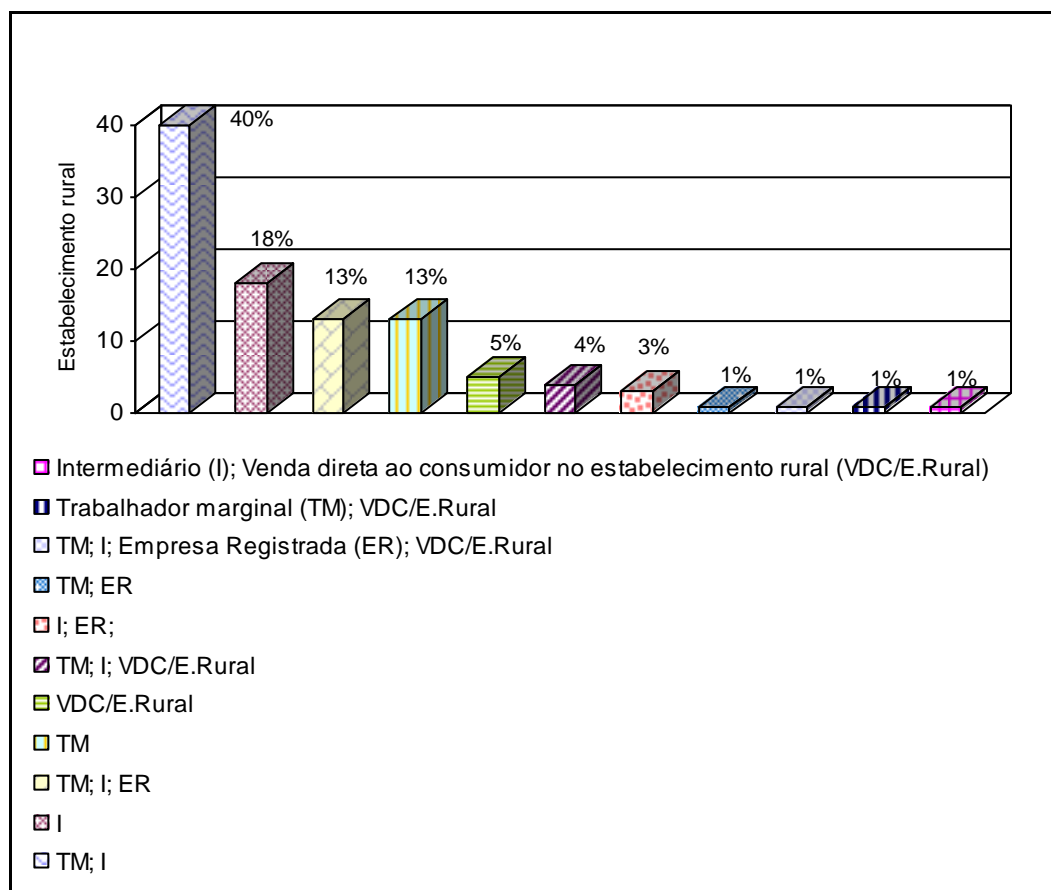
Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S. com base em FAULIN; AZEVEDO (2003).

Alguns representantes do grupo dos pequenos produtores também se lançam na tentativa de escoar as suas mercadorias produzidas para fora do território, conseguindo alcançar o circuito inferior, em fixos como minimercados, bares e restaurantes de pequeno porte. Estes enfrentam como maior dificuldade a questão do transporte, por conta de seus veículos serem relativamente antigos e de manutenção duvidosa e das más condições das estradas. Além disso, há que se considerar a jornada excessiva de trabalho, superior a 16 horas, fator que fadiga o homem por conta da dupla função de produzir e vender.

Mesmo diante dos exemplos anteriores sobre o escoamento da produção, os mecanismos de negociação que se mostram mais fortes no território são aquelas realizadas no âmbito do estabelecimento rural. Com isso, destacam-se a ocorrência da interação do pequeno produtor rural em seu estabelecimento com vários grupos de agentes de escoamento, uns mais, outros menos – fato que é passível de observação na Figura 38.

Portanto, identificaram-se na Figura 38 os seguintes agentes: trabalhador marginal, intermediário (atravessador), vendedores diretos ao consumidor no próprio estabelecimento rural. Destes, apenas dois tipos, intermediários e trabalhadores marginais, apresentam a ocorrência de unidades produtivas que negociam exclusivamente com eles, em 18% e 13% respectivamente, mostrando-se como os principais agentes de escoamento. Um outro índice de destaque reside em 40% das unidades produtivas que negociam sob a interação destes dois tipos de agentes.

O terceiro agente de maior importância no volume de negociações presentes no território é aquele derivado do grupo dos intermediários, classificado aqui como empresa registrada. Suas ações estão presentes em 13% dos estabelecimentos rurais, através da interação do pequeno agricultor com os trabalhadores marginais e intermediários; em 3% das unidades produtivas, na repartição das mercadorias com os intermediários; e também em outros dois grupos de percentuais: em 1% dos estabelecimentos rurais através da disputa de mercadorias com o trabalhador marginal, e em mais 1% por meio da interação entre trabalhadores marginais e intermediários, e pela venda direta ao consumidor na própria unidade produtiva. Aferem-se, após a soma dos percentuais totais relativos a cada tipo de agente, os seguintes dados: o intermediário encontra-se presente em 81 % do total de estabelecimentos rurais; o trabalhador marginal em 73%; a empresa registrada em 18%; e a venda direta no estabelecimento rural, em 12% dos casos.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 38 – Estabelecimento rural: níveis de negociações entre agentes

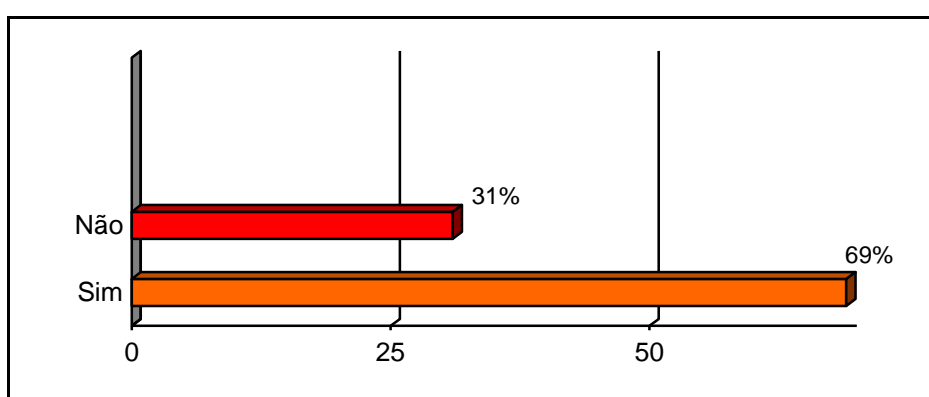
### 2.5.1 Nível de dependência à atividade olerícola e a comercialização via intermediários

Os dados apresentados no tópico anterior têm como característica principal a forte dependência da agricultura familiar pelos intermediários. Isso é tão considerável que se hoje esses agentes – sejam eles marginais, institucionalizados ou não, com infraestrutura ou não – cessassem suas atividades no território, os mesmos estariam fadados à bancarrota.

Diante desse quadro, urge pensar em alternativas locais capazes de, se não sanar, pelo menos dirimir as ações intermediárias dos agentes mais “vorazes”, que são aqueles que não pertencem ao território e se dirigem a este todos os dias na busca do produto olerícola. Quanto aos trabalhadores marginais, deve ser-lhes dada uma atenção especial no sentido de fortalecimento; pois, além de serem inatos ao

território, detêm precária condição comercial (ao contrário do primeiro), pois, quando fortalecidos, o próprio território será beneficiado, isto se levado em consideração a melhoria das finanças e da qualidade de vida desse grupo.

Sendo assim, a citada dependência também pode ser quantificada, demonstrando que, em relação aos pequenos produtores rurais nas ações intermediárias, ela se reflete como consequência direta do seu tipo de cultivo em 69% dos casos, ficando apenas 31% das famílias como possuidoras de outras formas de complementação da renda.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 39 – Família agrícola do Tanque de Senzala: nível de dependência financeira com relação ao cultivo e a venda de produtos olerícolas

Dentre aqueles que não se assumem como dependentes totais das vendas olerícolas, pôde-se observar a ocorrência de pessoas na família que recebiam algum tipo de benefício social, a exemplo de aposentadoria, bolsa família ou pensão; pelo menos um integrante desenvolve trabalho no setor de comércio; e aquelas em que possuem algum membro que trabalha como lavrador/a em outros estabelecimentos rurais.

### **3. A IMPORTÂNCIA DO TRABALHADOR MARGINAL NA INTERAÇÃO TERRITORIAL COM OUTROS ESPAÇOS.**

Desprovido da propriedade da terra, dos meios logísticos sofisticados de escoamento das mercadorias de capital, e de credibilidade por parte de alguns agentes do território, o popularmente denominado “balaieiro” é o representante mais legítimo do circuito inferior da economia espacial em que o território da olericultura está inserido, inclusive no sentido de dinamizar este subsistema em outros espaços que não o seu. Eis um dos principais valores – do ponto de vista econômico – que lhes são conferidos. O balaieiro pode ser entendido também como o agente responsável pelo aquecimento das economias locais, semanalmente, na rede urbana composta por cidades da RMS e de parte do interior da Bahia.

Este trabalhador marginal, como explicitado, tem a sua importância no fortalecimento do território analisado. Porém, por questões relacionadas à desinformação, à falta de escolaridade e à desunião entre os pares, torna-se enfraquecido no sentido de se entender como um dos co-responsáveis pelo fortalecimento do território. O letramento que se percebe nesses sujeitos permite inferir uma contraditória realidade: a sua desvalorização por parte de alguns pequenos agricultores, como profissionais autônomos em aspectos que, às vezes, se confundem com a própria condição humana.

Todavia, os aspectos apresentados nos dois parágrafos anteriores são complexos. Para entendê-los, faz-se necessário descortinar um pouco mais sobre quem é este agente marginal e sua condição socioespacial. Para tanto, parte-se da sua visão sobre a própria condição de reprodução social e os seus locais de origem, bem como da caracterização familiar, onde se tentará demonstrar a realidade vivida por parte de 31 balaieiros, a partir dos dados obtidos via formulários e fontes orais.

Salienta-se que, para o universo pesquisado, o principal instrumento de coleta de informações foi o já citado formulário, que fora aplicado individualmente, a partir do método em que cada entrevistado indicava um outro. Nesse contexto, afirma-se que houve falhas em alguns momentos durante o processo em razão da recusa de indicações ou simplesmente porque o entrevistado não se lembrava no momento de um outro balaieiro que pudesse indicar.

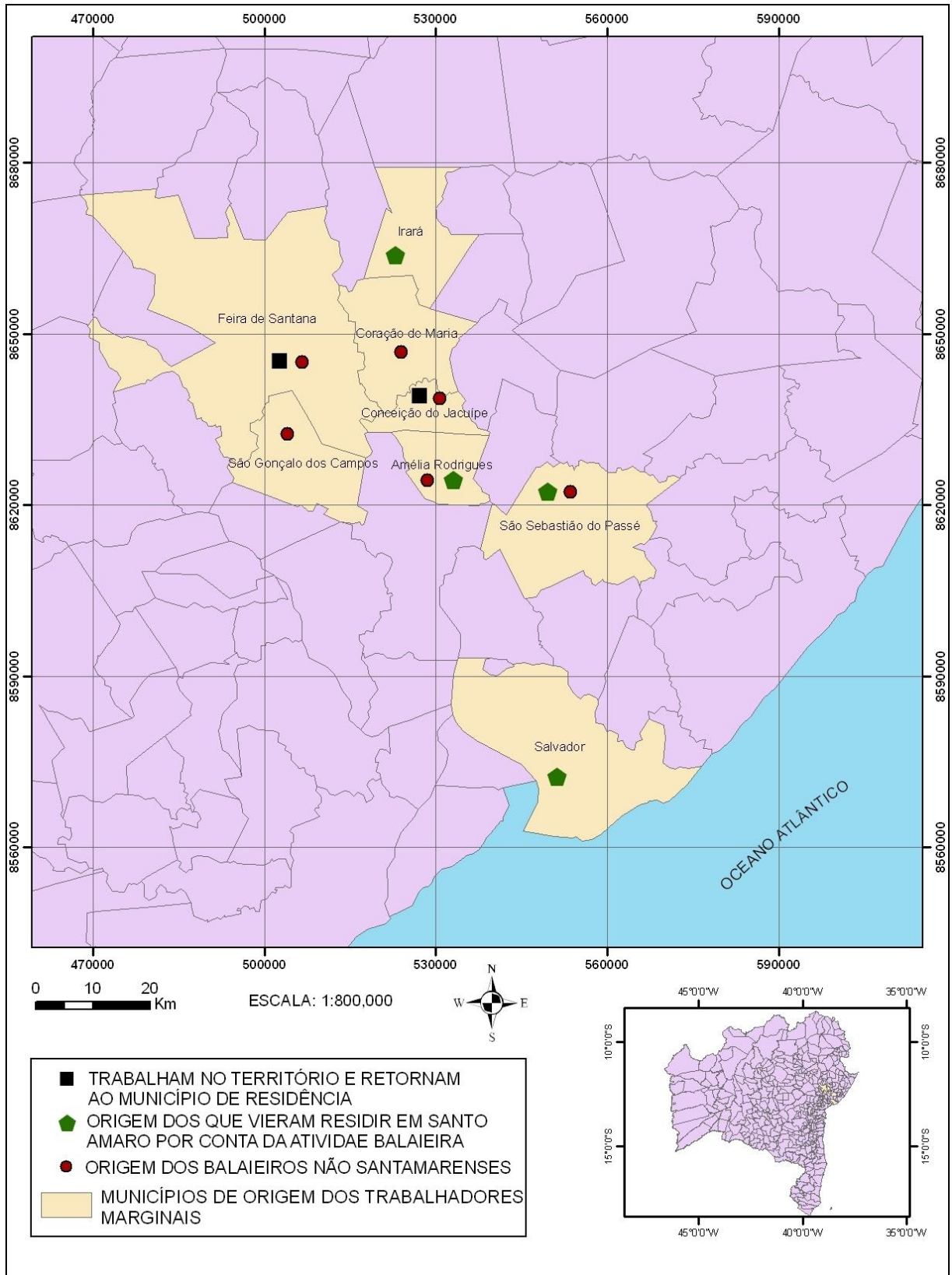
### 3.1 ORIGEM GEOGRÁFICA DOS TRABALHADORES MARGINAIS

Os balaieiros na sua maioria são filhos de Santo Amaro em 59% dos casos. Mesmo englobando os que não são filhos da terra, 95% deles constituíram família no próprio território, sendo que, mas precisamente, 61% destes já residiam no povoado antes de desenvolverem a atual função de venda direta, contra 23% daqueles que não residiam no território antes de praticarem o atual trabalho. Citam-se, ainda, os 2% dos que trabalham na área, mas que não residem no povoado; e outros 3% destinados aos trabalhadores marginais que não declararam o local de residência antes de desenvolverem suas atividades como balaieiros.

Salienta-se que os municípios de residência apresentados em 2% das indicações são: Conceição de Jacuípe e Feira de Santana. Dos balaieiros que indicaram não residir em Santo Amaro antes de desenvolverem a atual atividade de venda, esses tiveram a sua residência nos municípios como Salvador, São Sebastião do Passé, Irará e Amélia Rodrigues. Destaca-se, para efeito de cálculo, exatamente um balaieiro para cada município apresentado, conforme verificado na Figura 40.

Mesmo tendo a informação de que a maioria dos trabalhadores marginais são santamarenses necessita-se, como complementação dessas informações, espacializar o local de origem desses trabalhadores, a fim de evidenciar a capacidade de atração do território pela atividade econômica.

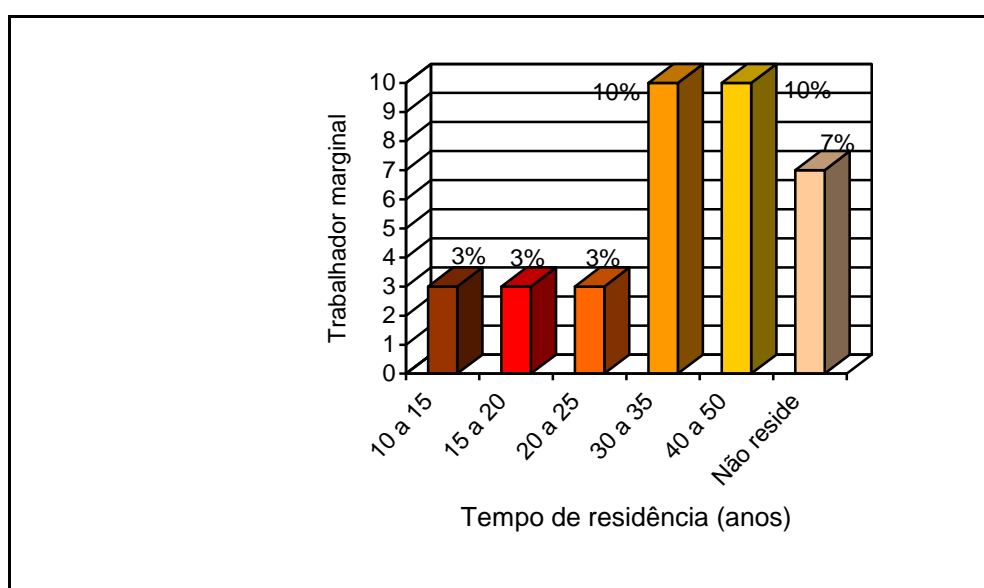
A Figura 40 permite inferir que os municípios que mais têm relação com o território no sentido de atrair pessoas para a atividade balaieira são: Conceição de Jacuípe, em 16% das indicações; Feira de Santana, em 13%; e São Sebastião do Passé, Amélia Rodrigues, Coração de Maria, e São Gonçalo dos Campos, apresentando cada um 3% das indicações. Porém, há a ocorrência de alguns trabalhadores marginais que, mesmo sendo santamarenses, não residiam no Tanque de Senzala, tendo como responsável por essa mobilidade interna a atividade de venda da olericultura.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 40 – Trabalhador Marginal: municípios de origem

Sendo assim, é possível destacar, dentre os que não moravam no território, o tempo de residência dos trabalhadores marginais que promoveram a migração interna, ou que mantêm a mobilidade interna do tipo pendular para o Tanque de Senzala. Portanto, excetuando-se os 64% dos trabalhadores marginais que moram no povoado desde o nascimento e os 7% dos não declarados, torna-se possível a identificação dos maiores percentuais, de acordo com a Figura 41, nas faixas compreendidas dos maiores tempos de duração em anos destacando-se 10% para a faixa entre 40 e 50 anos de residência e outros 10% entre a faixa de 30 e 35 anos.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 41 – Trabalhadores marginais: tempo de residência no território

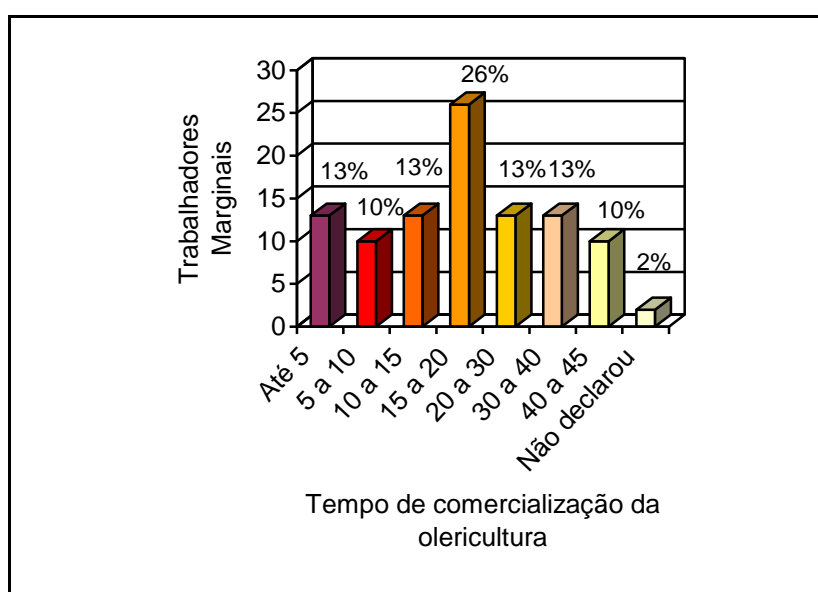
Ao levar em consideração o local de origem do balaieiro, é necessário também verificar o tempo em que estes trabalhadores estão inseridos nessa atividade de intermediação entre o pequeno agricultor e o consumidor final. Assim, a partir da Figura 41, foram inferidas as informações de que os dados obtidos não representam grandes oscilações entre as faixas de tempo estabelecidas. Apresentam uma pequena variação, visto que, na compreensão de até os primeiros 5 anos de atividade balaieira, foi verificado o índice de 13% dos entrevistados, enquanto na faixa compreendida entre 5 a 10 anos foram identificados 10% dos balaieiros. Outros 13% representaram o tempo de serviço entre 10 a 15 anos, enquanto o maior percentual desse bloco de informações está garantido na faixa de



15 a 20 anos de atividade balaieira, por 26% deles. Nas faixas compreendidas entre 20 a 30 e 30 a 40 anos de serviço estão representados, respectivamente, índices de 13%, enquanto entre 40 a 45 estão contidos 10% da amostra pesquisada e outros 2% representam aqueles que não declararam.

Sendo assim, indaga-se: qual o motivo de ter sido apresentada, dentre o bloco de pequenas oscilações dos índices, a soma considerável de 26% daqueles que afirmaram desenvolver suas atividades balaieiras no tempo compreendido entre 15 a 20 anos?

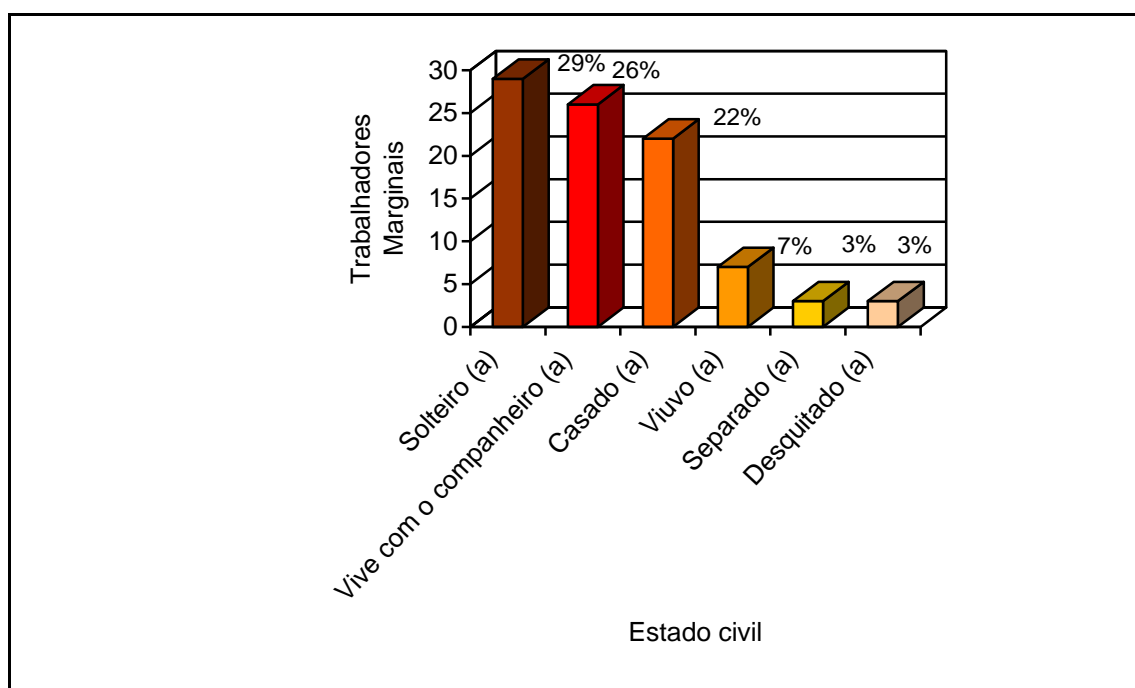
Uma das explicações é a origem desse percentual de trabalhadores vinculada à continuidade das atividades desenvolvidas pelos seus pais. Esse fator é passível de ser garantido quando as habilidades individuais necessárias – maturidade, experiência de vida, estabelecimento dos meios de compra e transporte – e a capacidade de se lançar na busca de mercado (que às vezes permanece o mesmo visitado periodicamente junto aos seus ascendentes) são desenvolvidas e concorrem para possibilitar a sua desvinculação das atividades dos pais ou responsáveis, transformando-se também em comerciantes autônomos no processo de compra e venda dos produtos olerícolas. Alguns destes são filhos daqueles que estão na faixa de 30 a 45 anos de serviço.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 42 – Trabalhadores marginais: tempo de venda de produtos olerícolas

No território em análise, no que compete ao entendimento da constituição familiar (Figura 43) da classe do trabalhador marginal, verifica-se que a sua composição, na maioria dos casos, se dá por um casal que pode ter a união oficializada (22% dos casos) ou pela união estável não oficializada (26% do universo pesquisado). Pode-se vislumbrar também três outros blocos de respostas relacionados a ex-relacionamentos (ilustrados na Figura 43). O índice restante reside em 29% de pessoas solteiras.



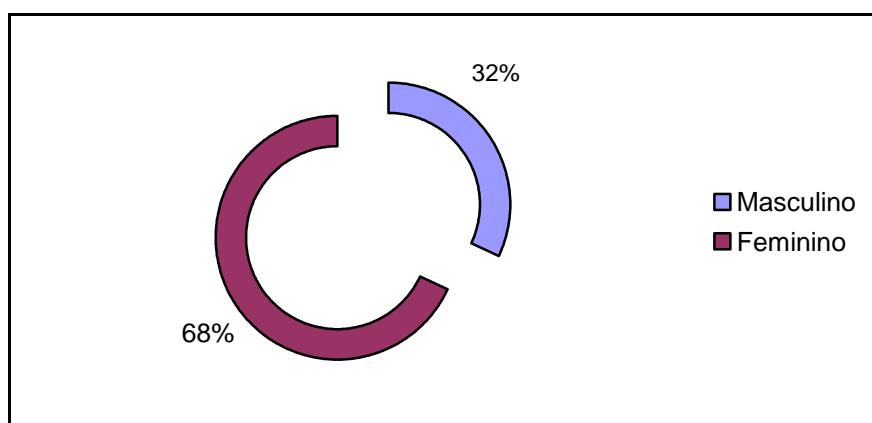
Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 43 – Trabalhadores marginais: estado civil

Prosseguindo nas análises, os números obtidos apresentaram uma interessante questão de gênero, uma vez que a predominância dos balaieiros é feminina, com 68% dos casos contra 32% de homens. Desse fato demonstra uma situação inversa dos números apresentados pelo grupo dos pequenos trabalhadores rurais, onde a predominância é eminentemente masculina.

Nessa questão de gênero, infere-se que a predominância de mulheres é acompanhada também da responsabilidade de serem chefes de família em 65% dos casos. O fato curioso é que, como visto anteriormente, os altos índices de relacionamentos efetivos (oficializados ou não), juntamente com os baixos índices dos relacionamentos desfeitos (oficialmente ou não), quando somados, explicitam

uma condição de autonomia destas mulheres em relação à figura masculina. De fato, mesmo nos casos em que há a presença do cônjuge, estas mulheres não ficam confinadas em suas residências e saem em busca de complementação da renda familiar. Muitas vezes, esta não se caracteriza como renda complementar, mas sim como a principal ou única renda.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

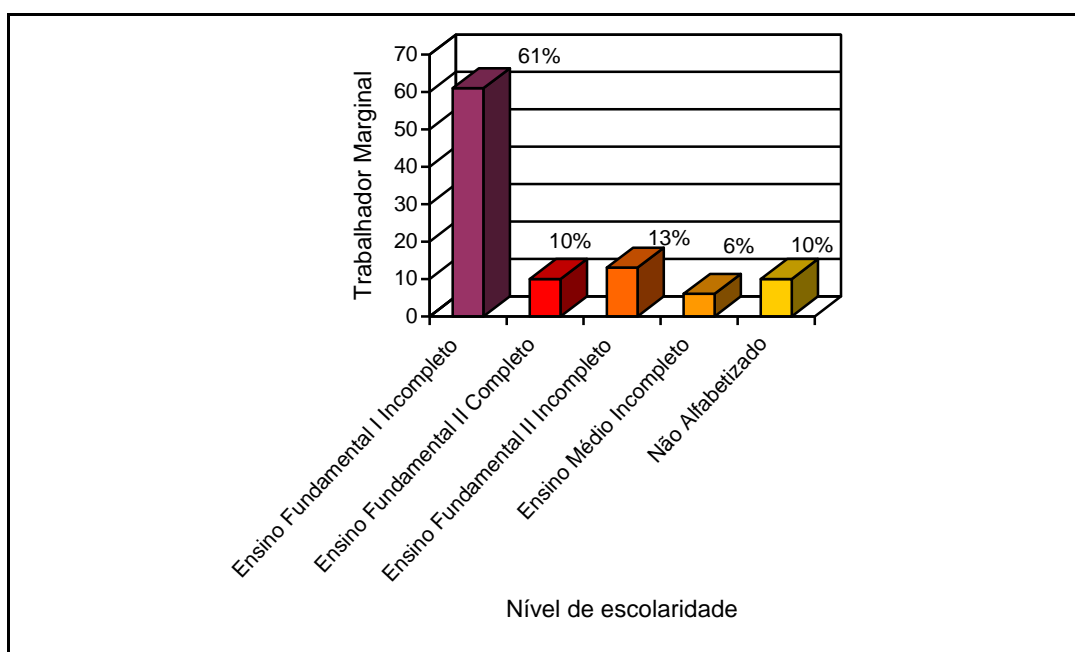
Figura 44 – Trabalhador marginal: categorização por gênero

Outro dado importante que compõe o quadro analítico reside no grau de escolaridade dessa classe de trabalhadores, conforme demonstrado na Figura 45, nesta concluiu-se que os balaieiros é um grupo com pouco nível de escolaridade, com baixos índices de instrução formal. Mas, diante das observações em campo e das conversas travadas no decorrer da pesquisa, foi possível inferir o letramento<sup>32</sup> diante dos acontecimentos do cotidiano, principalmente nos aspectos que envolvem as questões relativas ao processo de aquisição e venda dos produtos olerícolas.

Esse letramento é capaz de mudar a opinião de certos pequenos produtores rurais quanto ao estigma que os balaieiros carregam por conta de alguns de seus pares agirem incorretamente diante do cumprimento dos acordos feitos através de

<sup>32</sup> A palavra designa uma desvinculação do conhecimento formal do não-formal. Contribui para desmistificação da ideia de hierarquia dos saberes, mais precisamente do primeiro com relação ao segundo, ou seja, do processo de alfabetização instituída nos espaços formais de aprendizagem com aqueles construídos a partir das experiências do sujeito com as inúmeras possibilidades do mundo. Como afirma Freire (1989 p. 11-12): “A leitura do mundo precede a leitura da palavra, daí que a posterior leitura desta não possa prescindir da continuidade da leitura daquele. Linguagem e realidade se prendem dinamicamente. A compreensão do texto a ser alcançada por sua leitura crítica implica a percepção das relações entre o texto e o contexto”.

negociações entre estes e os agricultores. É o caso quando o não cumprimento de prazos e de pagamentos e as falhas nas relações interpessoais (a exemplo da falta de cordialidade) com os próprios produtores agrícolas e com os trabalhadores rurais no âmbito do estabelecimento rural são explicados pelos balaieiros como sendo originados por fatores externos a eles.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 45 – Trabalhador marginal: escolaridade

É mister afirmar que o trabalhador marginal se reveste como gestor da própria condição de negociante e que este vive um “rodopio” de incertezas que são impostas pelo cotidiano. Surpresas são determinadas pelo mercado em condições mais ou menos desfavoráveis para a venda dos produtos olerícolas que, por sua vez, são adquiridos diante de muitas dificuldades junto ao pequeno produtor rural numa quase “quebra-de-braço” com os intermediários, em situações que se agravam nos períodos de entressafra.

A incerteza de adquirir os produtos para serem vendidos semanalmente em mais de uma cidade pela maioria dos balaieiros traz a possibilidade de agravar ainda mais a sua situação financeira, que não é muito confortável. Esse fator sempre os deixa apreensivos sobre o próximo processo de compra e venda das mercadorias e

o provimento das necessidades básicas da família, a exemplo da alimentação e dos pagamentos das contas (energia, gás, transporte, remédios, dentre outros).

### 3.2 CARACTERIZAÇÃO SOCIOESPACIAL DOS TRABALHADORES MARGINAIS

As oportunidades vividas e percebidas no território da olericultura não são as mesmas entre os agentes que lhe dinamizam, mesmo entre aqueles que possuem as mesmas virtualidades e capacidades de produção.

Os conflitos entre as classes sócias são latentes, tendo como uma de suas faces as condições de reprodução socioespacial dos trabalhadores marginais que permeiam a pouca possibilidade de ascensão entre as classes sociais, visto que as regras impostas no “jogo” capitalista lhes pressupõem a condição de pobreza. Esta constatação, mesmo que se exponha à propensão determinista, foge desse foco devido ao conhecimento e à vivência do pesquisador sobre as particularidades da realidade vividas pela comunidade.

Foi verificado, dentre os casos analisados, uma pequena variação socioeconômica e dos estilos de vida que permite conferir a desestabilização da padronização ou da condição de regra. A materialização de tais condições de vida se mostra por questões que perpassam os estilos de vida dos citados agentes, como os aspectos do coletivo, através da composição familiar, e sobre seus mecanismos de negociações acerca das mercadorias comercializadas.

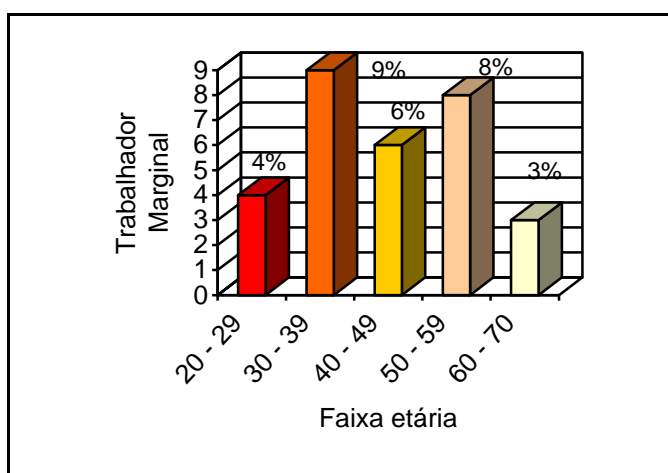
As condições socioespacial e econômica, quando sugerido aos próprios trabalhadores marginais uma devida análise do termo popular que lhes confere identidade, “balaieiro”, exprimem, ainda que de maneira contraditória diante das reais condições de vida, uma força (ARENDETT, 1985) capaz de conferir-lhes um caráter de unidade por parte de 84% do universo pesquisado, contra 13% dos que rejeita o termo, e de 3% dos que não souberam se posicionar.

Para tanto, relatos obtidos por fontes orais indicam a confirmação de tais questões; no primeiro, uma balaieira enfocou o orgulho pela atividade exercida: “a minha vida é esta desde moça, tenho orgulho do que faço [...], e ainda pego em dinheiro toda a semana”; na segunda fonte, o balaieiro enfoca a falta de estudo e de emprego, além de demonstrar o gosto pela atividade: “não tenho estudo nem

emprego fixo, além de trabalhar na roça, essa é a única coisa que sei fazer [...] o trabalho bom, danado!”.

Para aqueles que rejeitaram o termo balaieiro, salienta-se uma maior identidade com as funções agrícolas (4%) do que com a venda direta de mercadorias ao consumidor, apesar da totalidade dos informantes direcionarem a maior parte do seu tempo para o desempenho dessas vendas. Assim, a rejeição do grupo ao referido termo se encerra quando da autoidentificação como trabalhadores rurais.

A idade dos trabalhadores marginais é composta na faixa que vai dos 19 aos 70 anos de idade, como ilustrado a seguir:

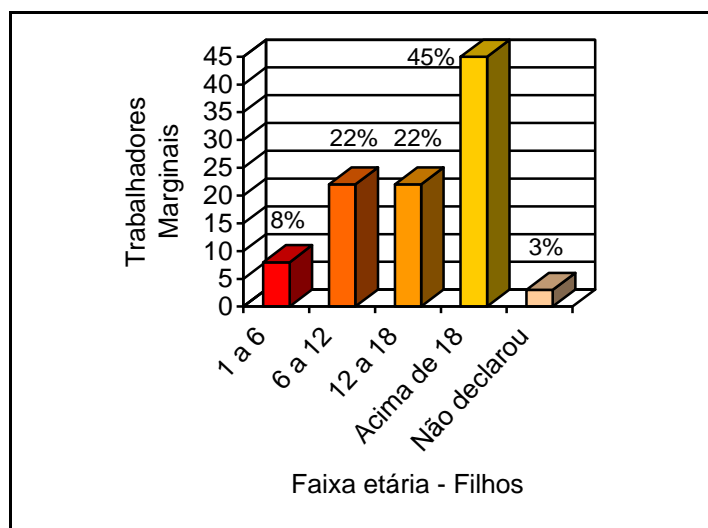


Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 46 – Trabalhador marginal: faixa etária

Ao observar as informações contidas na figura acima, pode-se inferir a considerável quantidade de trabalhadores marginais que estão na faixa etária variável dos 50 aos 70 anos. Ao todo, são 24 representantes, o que demonstra a idade avançada por parte considerável dos balaieiros correspondendo, aproximadamente, a 77% do universo pesquisado.

A família balaieira tem na sua maioria (84%) a composição do casal com descendentes. Os filhos estão na faixa etária superior aos 18 anos em 45% dos casos, 22% para as faixas etárias compreendidas entre 6 e 12 anos e entre 12 e 18 anos de idade, 8% entre 1 e 6 anos e 3% que não declararam, conforme demonstrado na figura abaixo:



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 47 – Trabalhador marginal: faixa etária dos filhos

Um outro dado relacionado à família refere-se à função do companheiro ou companheira. O cônjuge, na maioria dos casos, desempenha atividades correlatas, conforme as seguintes informações: venda olerícula (10% dos casos), pequeno produtor rural (10%), atividades de venda e afazeres domésticos (10%), somente afazeres domésticos (13%) e não declarado (13%).

Os que não possuem cônjuge foram representados em uma parcela de 44% dos casos. Com relação aos que não declararam, foi possível, através da observação direta, verificar a ocorrência de outras atividades também autônomas, a exemplo de motorista de táxi e do trabalho no comércio. Destaca-se um caso em que o cônjuge não desempenha nenhuma atividade por apresentar invalidez.

Na análise da questão das redes promovidas pelos trabalhadores marginais a partir do território, parte dos dados relacionados à busca dos serviços aponta para a educação dos filhos, indicando os municípios em que estes estudam.

De acordo com a análise dos formulários aplicados, foi possível identificar que 44% dos filhos dos balaieiros estudam em escolas pertencentes ao município de Conceição de Jacuípe, 8% em Feira de Santana, 4% em Amélia Rodrigues e os demais 44% estudam no próprio município de Santo Amaro.

A divisão do percentual anterior consta de 20% dos que estudam nas Séries Iniciais e no Ensino Fundamental I na Escola Municipal Visconde de São Lourenço,

localizada no povoado do Tanque de Senzala, nos turnos matutino, vespertino e no noturno. Neste, estudam os filhos que têm mais de 15 anos de idade na modalidade EJA (Educação de Jovens e Adultos), nas séries correspondentes ao antigo primário. Outros 24% cursam o Ensino Fundamental II no Centro Educacional Armando Sampaio Tavares, nos turnos vespertino e noturno. Os do Ensino Médio estudam na Escola Estadual Francisco Paim, ambas localizadas no distrito de Oliveira dos Campinhos.

### 3.3 OS TRABALHADORES MARGINAIS E A TESSITURA DAS REDES

Diante da atual leitura da realidade apresentada pelas ações do trabalhador marginal no território da olericultura e em outros espaços infere-se uma situação que, na contemporaneidade, vai de encontro à afirmação de Santos M. (1979, p. 265), segundo o qual a cidade local pode agir como totalitária para quem tem baixa condição de mobilidade. Nas condições atuais, este agente se vê impedido de efetivar uma ampla mobilidade, seja no próprio deslocamento ou no transporte das mercadorias por conta da precária ou quase inexistente infraestrutura logística.

A mobilidade dos trabalhadores marginais se evidencia como consolidada numa rede onde não pode ser impressa a superioridade de uma única localidade de venda em detrimento de outra, devido à variabilidade das intenções dos balaieiros frente à funcionalidade articulada de um grupo de cidades. Este fato vem, de certa forma, reforçar as características sociais e econômicas do território da olericultura quando este se firma como ponto inicial das relações tecidas em rede.

#### 3.3.1 A mobilidade das redes: serviços

Em complementação às informações referentes aos balaieiros, torna-se necessário destacar a evidente interação do território com outros espaços da Bahia. Além das questões relacionadas à busca de serviços e aquisição de bens, também



são destacados os pontos, nós e os fluxos referentes à comercialização de suas mercadorias.

Destarte, o levantamento da busca pelos diversos serviços, tais como saúde, lazer e serviços bancários, além da aquisição de bens básicos, à sobrevivência dos balaieiros – a exemplo dos itens de vestuário, calçados e alimentação –, foi possível, através da aplicação e análise dos formulários, descobrir que a relação desse grupo com outros espaços em alguns aspectos se faz mais intensa do que no próprio município onde vivem, a exemplo da já mencionada questão educacional.

Contudo, é necessária a pormenorização de tais indicações ao levar em consideração a família balaieira, pois, juntos, os equipamentos públicos e privados oferecidos no município permitem a relativização da afirmação anterior de que as relações extraterritoriais se dão de forma mais intensa. Em continuação à análise das redes tecidas a partir das relações socioespaciais e socioeconômicas do grupo dos trabalhadores marginais, procurou-se abordar a questão que envolve a saúde.

Ao analisar a Figura 48, é possível identificar os pontos para onde se direcionam as famílias balaieiras no momento em que precisam de atendimento médico. Na sua maioria, 43% dos fluxos constam do próprio município de Santo Amaro.

Ao subdividir o citado fluxo para uma devida espacialização intra-municipal, obteve-se o correspondente a uma parcela de 38% do mesmo destinado ao distrito de Oliveira dos Campinhos, que como já afirmado possui uma Santa Casa de Misericórdia, enquanto apenas 5% deste se destinam à sede municipal.

Entretanto, ao necessitarem de atendimentos médico-hospitalares especializados, os fluxos direcionam-se para os dois principais centros urbanos da Bahia: Salvador, (3%) e, devido a fatores locacionais impressos pela proximidade e pelas razoáveis condições de manutenção da rodovia BR-324 e dos transportes via linhas intermunicipais que trafegam nessa rodovia, 18% do fluxo são direcionados para Feira de Santana. Também devido ao fator proximidade, 36% dos trabalhadores marginais se deslocam com suas famílias para o município de Conceição de Jacuípe.

Um outro aspecto dos serviços responsáveis pela tessitura das redes é o lazer. Apesar do baixo poder aquisitivo dos trabalhadores marginais, estes buscam alternativas que não comprometem de forma substancial a pouca renda adquirida. Entretanto, percebe-se que mesmo diante das alternativas em municípios próximos

ou no próprio município, alguns balaieiros (7%) indicaram não praticar nenhum tipo de lazer, qualificando o trabalho como uma forma de distração.

Dessa maneira, entende-se que a indissociabilidade entre trabalho e lazer, juntamente com a inexistência de lazer específico e de espaços públicos e espaços lúdicos, demonstra alguns aspectos que devem ser considerados. A carga excessiva de trabalho e de horas aplicadas no desempenho da função balaieira é reflexo da difícil situação econômica vivida por esse grupo. Existe também um descaso do atual governo municipal para com a questão da infraestrutura do povoado.

Mesmo diante destas constatações, foi possível vislumbrar que, no município de Santo Amaro, apenas 2% dos balaieiros tem mobilidade intramunicipal a partir do povoado do Tanque de Senzala com o fluxo destinado para a sede e outros 2% se destinam ao distrito de Oliveira dos Campinhos. No que se refere aos fluxos intermunicipais, Madre de Deus é o município que lidera os altos índices com 18%, Saubara, representado pelo distrito de Cabuçú, está confirmado pelo fluxo de 16%, Salvador com 11% e Feira de Santana com 7%. Os demais fluxos se destinam a outros municípios próximos, como ilustrado na Figura 48.

É destaque na análise anterior que muito dos fluxos internos ao Recôncavo Baiano são sazonais, principalmente aqueles em direção ao litoral, intensificados no verão. Outro dado não menos importante para a compreensão da Figura 48 é que a frequência dos fluxos também se dá em direção a determinados pontos por motivo de visita a parentes, fato também encarado pelos sujeitos como um tipo de lazer. Portanto, a frequência desses fluxos se configura na Figura 49.

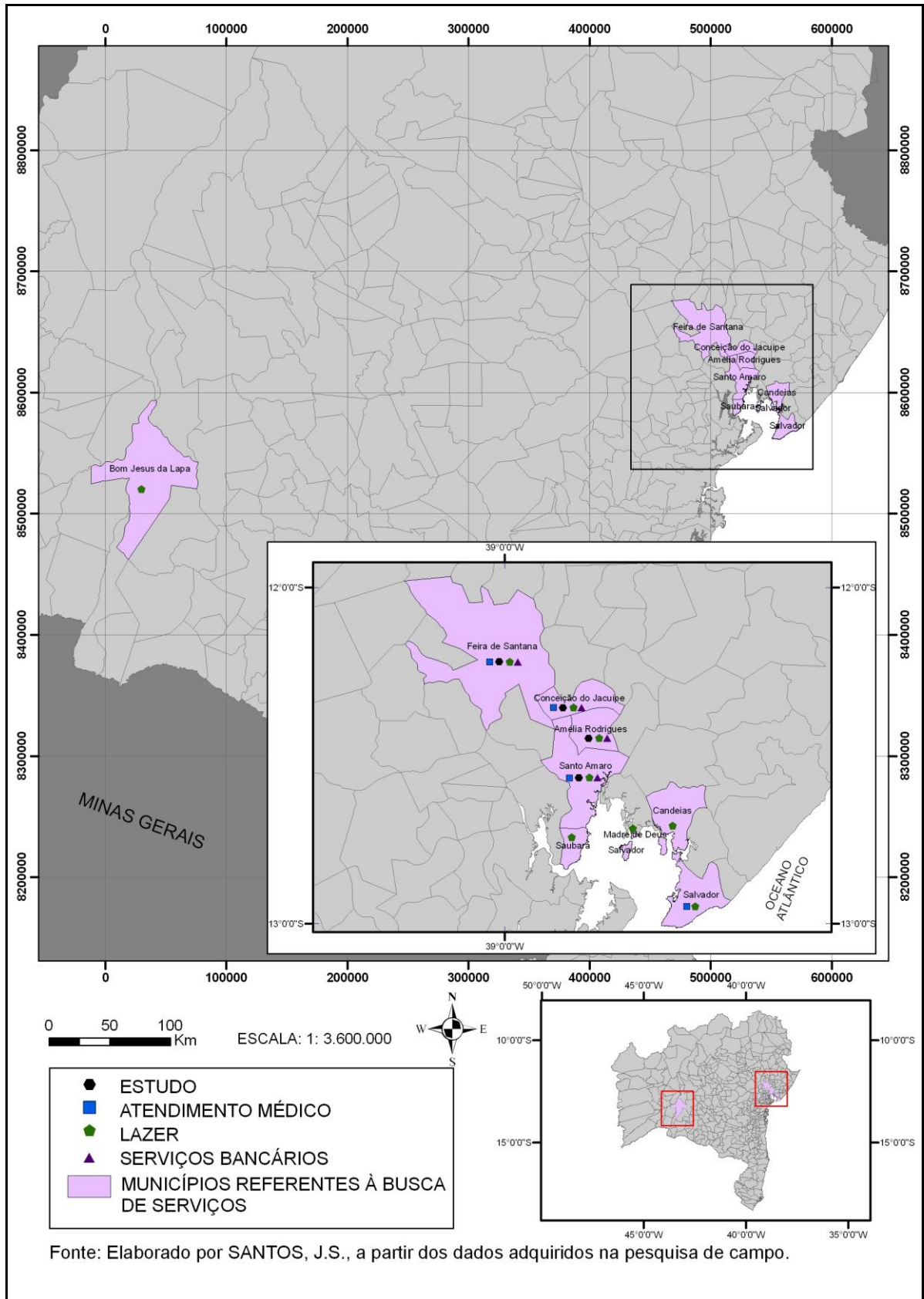
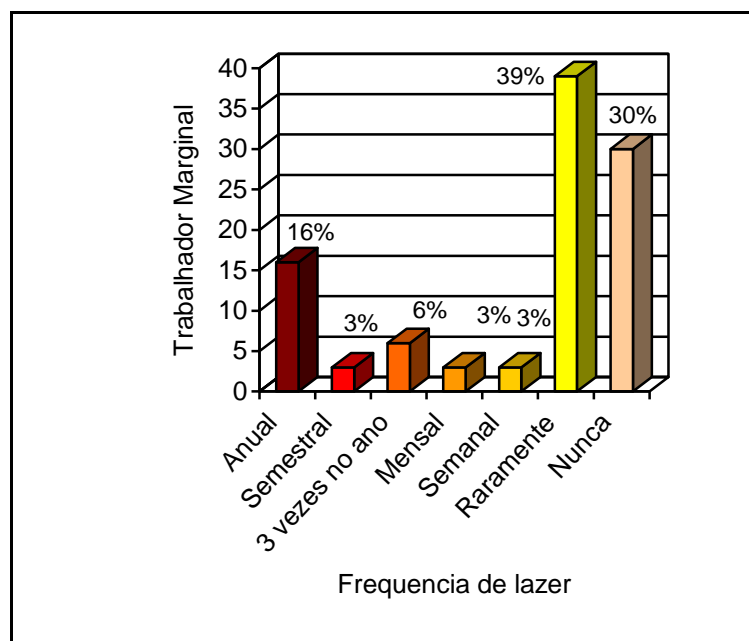


Figura 48 – Trabalhadores marginais: municípios de aquisição de serviços



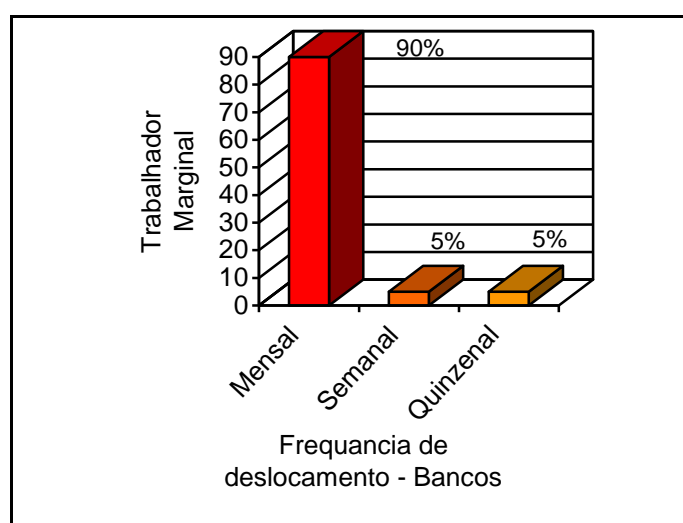
Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 49 – Trabalhador marginal: frequência dos fluxos/ lazer

Quanto aos serviços bancários, estes se configuram como um serviço cuja importância se faz secundária devido ao baixo poder aquisitivo e também pela reduzida possibilidade de negociação financeira. O dinheiro líquido circulante no território se dá em volume reduzido no âmbito individual entre os balaieiros em comparação com os pequenos produtores rurais. A situação do balaieiro é bastante crítica neste sentido, pois os valores monetários conquistados pelos frutos do trabalho possuem uma destinação específica: a reprodução das condições materiais básicas para a sobrevivência humana. São justamente estas condições que se propôs analisar nesse estudo, ao serem relacionados os aspectos da saúde, educação, lazer e alimentação.

Entretanto, uma parcela predominante dos balaieiros (91%) necessita pagar suas contas e, para tanto, desloca-se aos municípios vizinhos ou aos mesmos municípios onde trabalham. Uma parcela dos balaieiros mantém vínculos com algumas instituições bancárias uma vez que 26% afirmam possuir conta poupança e 3% conta corrente, mas 71% afirmaram não possuir nenhum tipo de vínculo institucional com agências financeiras.

Somam, portanto, os fluxos de deslocamento que se apresentam em direção às agências bancárias ou postos correspondentes são dos seguintes municípios: Conceição de Jacuípe (50%), Santo Amaro (22%), Feira de Santana (20%) e Amélia Rodrigues (8%). A frequência desses fluxos pode ser visualizada na Figura 50, na qual se infere que 90% da ocorrência dos mesmos estão condensados uma vez por mês, assim, a predominância dos fluxos mensais é para pagamento de contas fixas mensais, como telefone, energia, etc.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 50 – Trabalhador marginal: frequência dos fluxos/ agências bancárias

### 3.3.2 O fluxo das redes: bens de consumo não–duráveis

O deslocamento dos balaieiros também está condicionado à aquisição de bens não–duráveis: necessários à sobrevivência e itens de vestuários que não são tão vitais quanto o item anterior, mas que imprimem a sua importância.

O fluxo assentado na rede urbana tecida a partir do território demonstra que este se apresenta articulado com outros espaços e que, diante das intencionalidades

dos agentes pode até mesmo se encontrar superposto a aspectos relacionados à compra (aquisição de bens) e à venda (trabalho nas feiras-livres).

Os produtos de alimentação são bens de consumo que estão incluídos na classe dos bens não-duráveis. Sua importância óbvia para a manutenção da família balaieira dispensa comentários. Depois dos fluxos das redes gerados pelas vendas, a procura pelos seus itens é o que mais confere dinamicidade à rede territorial devido ao seu caráter de consumo diário.

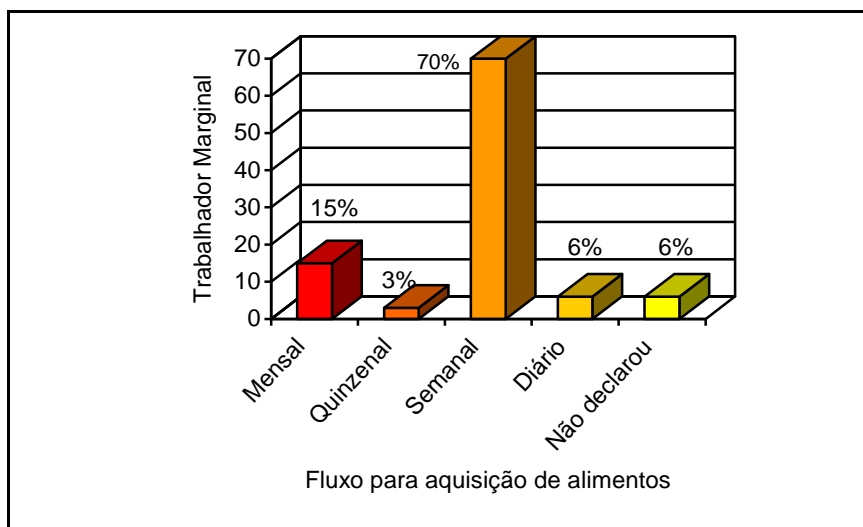
No território analisado, há carência de supermercados e minimercados adequados para a comercialização de alimentos. Até então, são encontradas no território mercearias que fazem este tipo de comercialização. Contudo, os produtores rurais e trabalhadores marginais que estão numa situação financeira mais favorável acabam por formar os já citados desvios do circuito inferior para o circuito superior da economia, mais precisamente em direção às redes de supermercados em municípios próximos, a fim de adquirirem os alimentos e outros itens necessários à manutenção da família. Em contrapartida, outros ainda estão confinados no circuito inferior devido ao baixo poder aquisitivo.

Para os citados trabalhadores, todos os itens de alimentação de que precisam são adquiridos no próprio território através das já citadas mercearias e dos atravessadores que praticam preços abusivos, utilizando-se ainda da velha caderneta de débitos onde são anotadas as compras diárias ou semanais.

A respeito deste grupo de atravessadores, destaca-se um tipo específico que vem desenvolvendo uma nova modalidade de venda: as cestas básicas – compostas por gêneros alimentícios e de limpeza necessários ao consumo familiar – vendidas por preços altos e com produtos em quantidades insuficientes para o consumo familiar. Os trabalhadores marginais ficam com a ilusão de que estão tendo a oportunidade de comprarem à prazo tudo o que necessitam para o período de um mês, durando, na verdade, metade disso.

Ao visualizar a Figura 52, é possível espacializar os municípios em que ocorre o fluxo para a aquisição de alimentos, a saber: Santo Amaro (35%); Conceição de Jacuípe (28%); Feira de Santana (11%); Simões Filho (8%); Santa Bárbara, Amélia Rodrigues e Candeias (4%) e outras representadas no mapa com 2%. Em Santo Amaro, 7% se destinam para a sede; 2% para o distrito de Oliveira dos Campinhos; e 26% dos trabalhadores marginais não se deslocam, adquirindo a alimentação no próprio povoado.

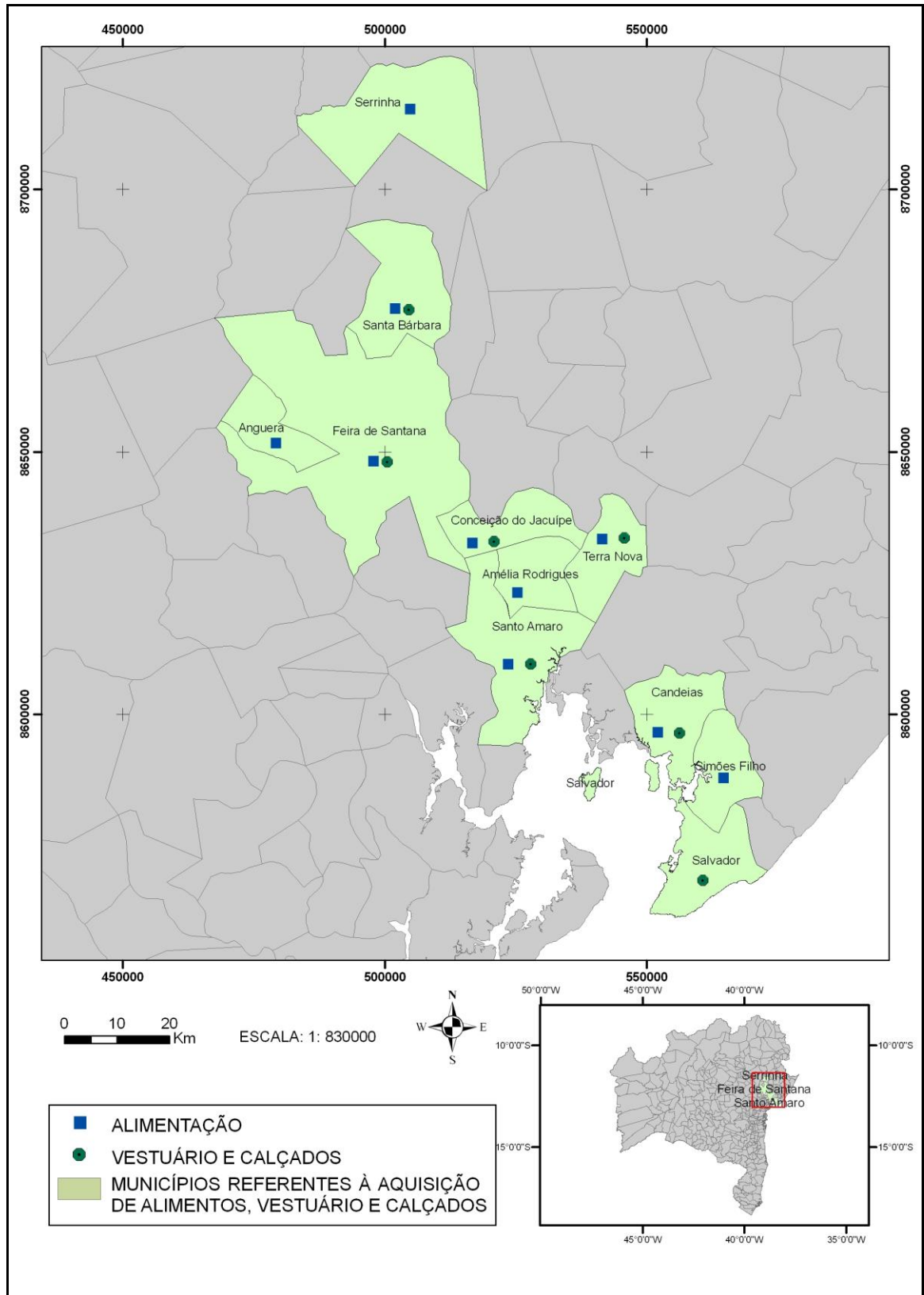
Nesse contexto, ressalta-se que os fluxos gerados em direção aos locais de comercialização dos alimentos não ocorrem de maneira homogênea, com uma nítida maioria no deslocamento semanal para a compra dos itens de alimentação (70%), conforme ilustrado na figura abaixo.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 51– Trabalhador marginal: fluxo para aquisição de alimentos

Com relação aos locais de comercialização dos itens de vestuários e calçados e os fluxos observados na rede que se configura a partir das necessidades dos balaieiros, pode-se destacar que os fluxos permanecem ativos; porém, em um ritmo imediatamente menor que o anterior. Assim, dos municípios especializados na Feira de Santana, com 64%. Conceição de Jacuípe aparece com 10%; Candeias, 5%; Santa Bárbara, Salvador e Terra Nova com 2%; e o próprio município de Santo Amaro com 15% (dos quais 5%, no próprio território).

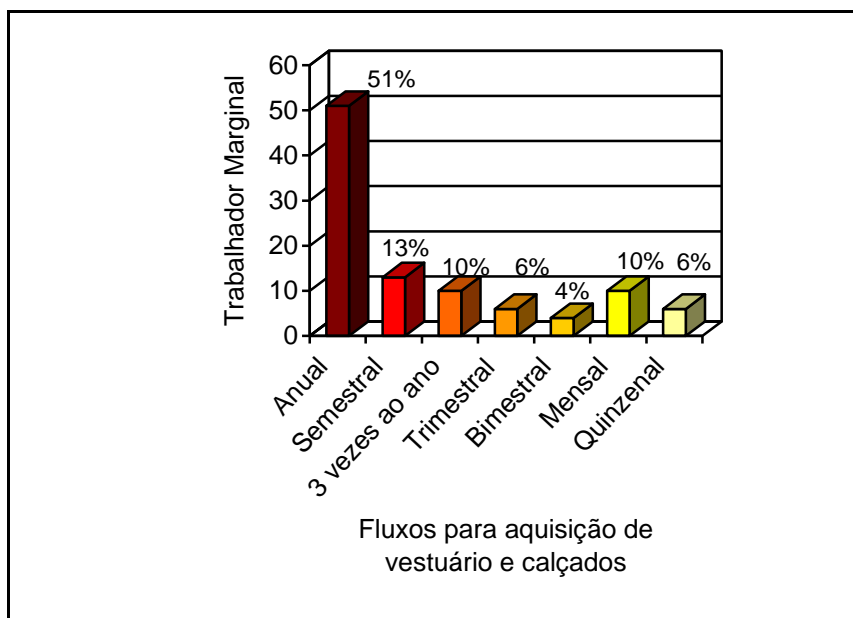


Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 52– Trabalhadores marginais: municípios de aquisição de bens não-duráveis



O fluxo de deslocamento dos trabalhadores marginais em direção às cidades onde são realizadas as compras dos itens de vestuário e calçados é menos intenso, do que para o quesito anterior em razão da menor necessidade.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 53 – Trabalhador marginal: frequência dos fluxos para a aquisição de vestuário e calçados

Portanto, ao ser observada a Figura 53, pode-se destacar a maior ocorrência dos fluxos anuais (51%); 13% são semestrais; três vezes ao ano e mensalmente são constados em 10% cada um; fluxos trimestrais estão representados em 6% cada um; e o fluxo bimestral conta de 4% dos casos.

Dentre os dois blocos em que foram apresentadas as redes de interações entre os espaços originadas na relação entre fixos e fluxos diante da procura de bens e serviços, podem-se encontrar subsídios para a confirmação de uma conclusão parcial e que também será ratificada ao serem espacializados os fixos de negociações balaieiras.

Preliminarmente, conclui-se que os fluxos gerados pelos trabalhadores marginais, seja de qual natureza forem, representam uma forte interação do território com outros espaços, ao contrário do que pode parecer quando se leva em consideração a baixa capacidade financeira desse grupo. Consonante a isso, nota-

se que a relação dos balaieiros com o próprio município é fraca, excetuando-se a travada no território. O balaieiro e o pequeno produtor agrícola permanecem “de costas” para a sede municipal e “de frente” para os municípios do seu entorno ou até dos mais afastados, deixando em outras localidades consideráveis somas financeiras e, inconscientemente, enfraquecendo a relação de pertencimento a Santo Amaro.

Explica-se o fenômeno do distanciamento pela fraca oferta do município em serviços, a exceção da escola, a medíocre trafegabilidade da estrada e poucos meios de transporte coletivo. Além disso, os municípios do seu entorno são geograficamente mais próximos. Os habitantes também mencionaram não se identificar como santamarenses em razão do contínuo descuido do governo municipal para com o território da olericultura.

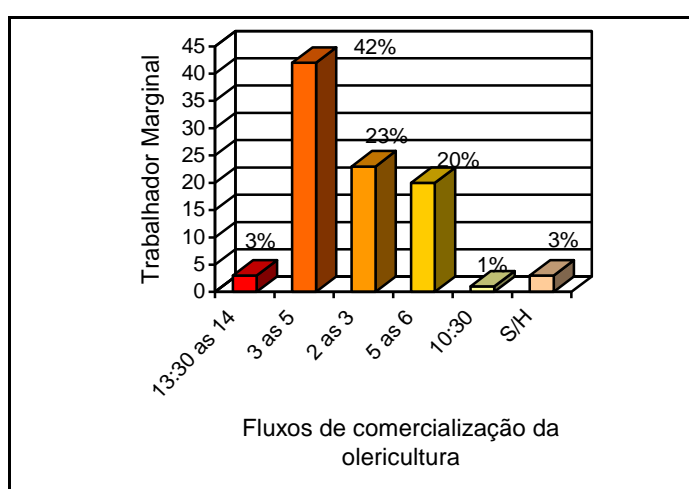
Como será verificado a posteriori, os trabalhadores marginais não negociam apenas com os produtos olerícolas, mas também com mercadoria assessória. Por este motivo, vários são os destinos que tal grupo busca para efetivar as vendas. Estes destinos podem se confundir com os mesmos dos intermediários, porém, de maneira alguma se pode afirmar o mesmo sobre os circuitos da economia espacial visitados por cada tipo de agente. Enquanto o balaieiro vincula-se ao subsistema inferior, o intermediário vincula-se ao subsistema superior da economia.

Assim, o trabalhador marginal pode até destinar-se pelo mesmo fluxo do intermediário tomando como ponto de partida o território, mas o seu eixo de deslocamento se modifica quando se leva em consideração os fixos em que serão feitas as entregas ou vendas das mercadorias, a exemplo da cidade de Feira de Santana. Enquanto os intermediários dirigem-se as redes de supermercados – como o grupo G. Barbosa, Hiper Bompreço (*Wal Mart*), Atacadão, J. Santos, ou Mercantil Rodrigues –, os trabalhadores marginais se dirigem para as feiras-livres do bairro George Américo e Estação Nova (localizada no bairro Ponto Central).

Para um melhor entendimento das ações dos trabalhadores marginais fora de seu território original, produziu-se a Figura 55 para melhor visualização dos fixos e fluxos originados desse processo de venda, ela espacializa os municípios que compõem a rede urbana que concentra as feiras-livres visitadas periodicamente pelos trabalhadores marginais formada por Anguera, Amélia Rodrigues, Candeias, Camaçari; Dias D’ávila, Feira de Santana, Santa Bárbara, a própria Santo Amaro, São Sebastião do Passé, Serrinha, Serra Preta, Simões Filho, Tanquinho e Terra

Nova. Também é possível visualizar no referido mapa os dias da semana em que ocorrem as feiras-livres.

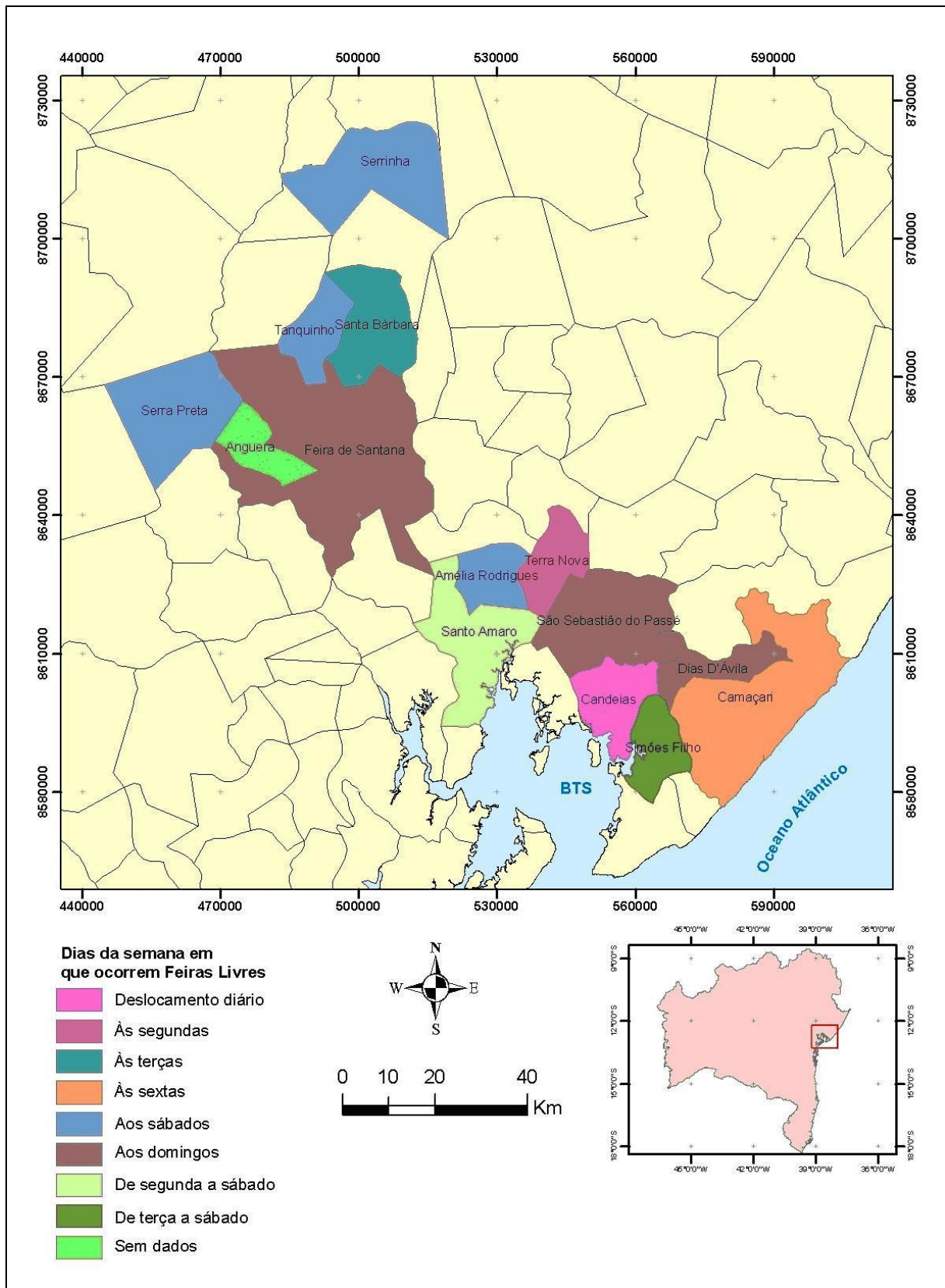
Para todos esses municípios, os trabalhadores marginais iniciam o processo de deslocamento em horários diferenciados; porém, é possível verificar uma forte concentração no turno da manhã, ficando apenas 3% do fluxo reservado para o período da tarde. Todos os horários que representam o fluxo de deslocamento para os fixos onde são comercializados os produtos podem ser visualizados na figura abaixo:



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 54 – Trabalhador marginal: fluxos das vendas

Como verificado no capítulo introdutório, de acordo com as observações preliminares, o trabalhador marginal e o pequeno produtor rural que se lança no espaço para o escoamento da produção, eles tenderiam vender seus produtos num raio de distância menor que a venda dos intermediários, sendo que este fato tem haver com volume e a quantidade de produtos que têm condição de escoar devido a precária especialização técnica, a exemplo de veículos inadequados e as más condições de armazenamento.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 55 – Trabalhador marginal: cidades visitadas para as feiras-livres

A situação descrita no parágrafo anterior é verdadeira em parte, principalmente no que se refere à quantidade de fixos atendidos cujos responsáveis são os intermediários. Por sua vez, alguns trabalhadores marginais se deslocam no mesmo sentido do fluxo dos intermediários, principalmente nos casos relacionados a RMS, e Feira de Santana, entretanto, a estes dois exemplos, os trabalhadores marginais destinam-se a nós diferenciados, situados no circuito inferior, as feiras-livres.

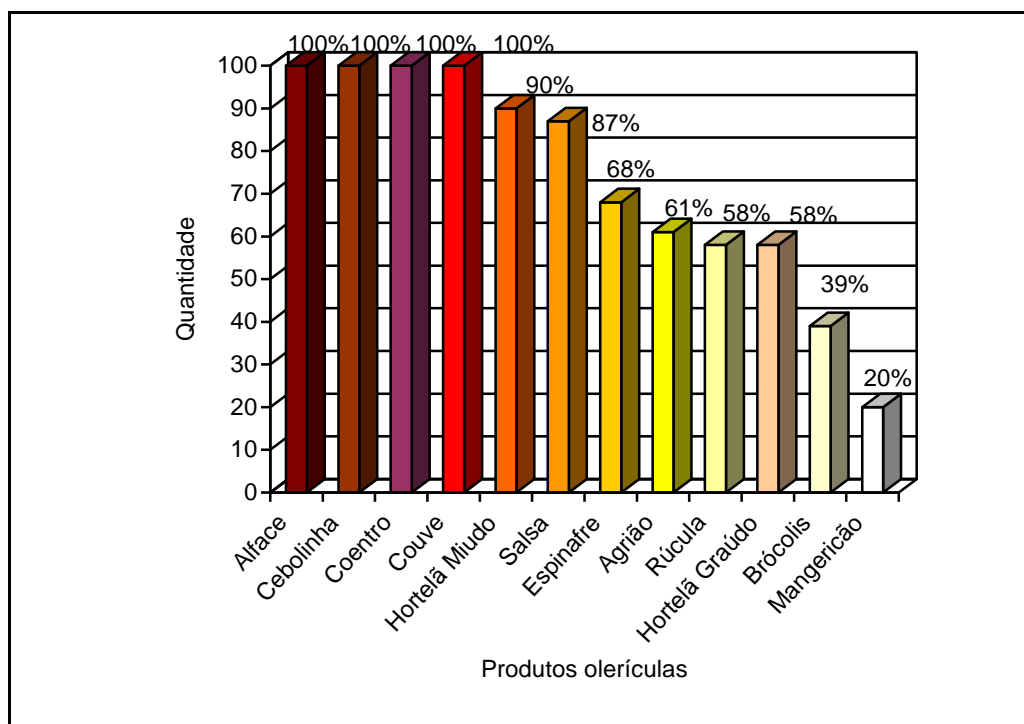
Dentre os produtos olerícolas e acessórios comercializados pelos trabalhadores marginais, o que se destina a ser estudado em suas minúcias nesse trabalho são os primeiros, pois são eles que se impõem com mais força como objeto do desejo dos variados sujeitos sociais, fazendo com que aconteçam as interações entre eles e imprimindo uma identidade territorial. Portanto, para entender o grau de importância comercial de cada item, faz-se necessária a exata ideia dos percentuais individuais, a fim de demonstrar os principais itens que compõem o “balaio” e, assim, destacar aqueles de maior interesse pelo comerciante em voga.

Quando os trabalhadores marginais foram questionados sobre qual tipo olerícola é mais comercializado em suas atividades, obtiveram-se as seguintes informações: alface, cebolinha, coentro e couve destacaram-se como os mais importantes itens no rol dos comercializados por parte de 100% dos entrevistados; em seguida, vieram por ordem decrescente de indicação: hortelã miúda, salsa, espinafre, agrião, rúcula e hortelã graúda, brócolis e, por fim, o manjeriço indicado por apenas 20% dos trabalhadores marginais, conforme vislumbrado na Figura 56.

Além dos produtos olerícolas mais comercializados, foi possível verificar, em números absolutos, a quantidade que os trabalhadores marginais comercializam por dia de feira-livre fato que se destacou do nível de dependência explicitado anteriormente. Para a Figura 57, considerou-se os valores referentes a uma unidade, o “molho” (pequeno) a preços correntes e variados de acordo com os tipos citados pelos balaieiros na época da pesquisa de campo.

Assim, foram separadas faixas de quantidades comercializadas por ocorrência de feira-livre, observando a variada capacidade de venda para os balaieiros de acordo com cada item que compõe o “balaio”. As faixas estabelecidas para a mensuração das vendas foram as seguintes: até 20; de 20 a 50; de 50 a 100; 100 a 150; 150 a 200; 200 a 250; e de 250 a 300 unidades. Foi considerado ainda o limite máximo estabelecido em cada uma das faixas, devido à margem de

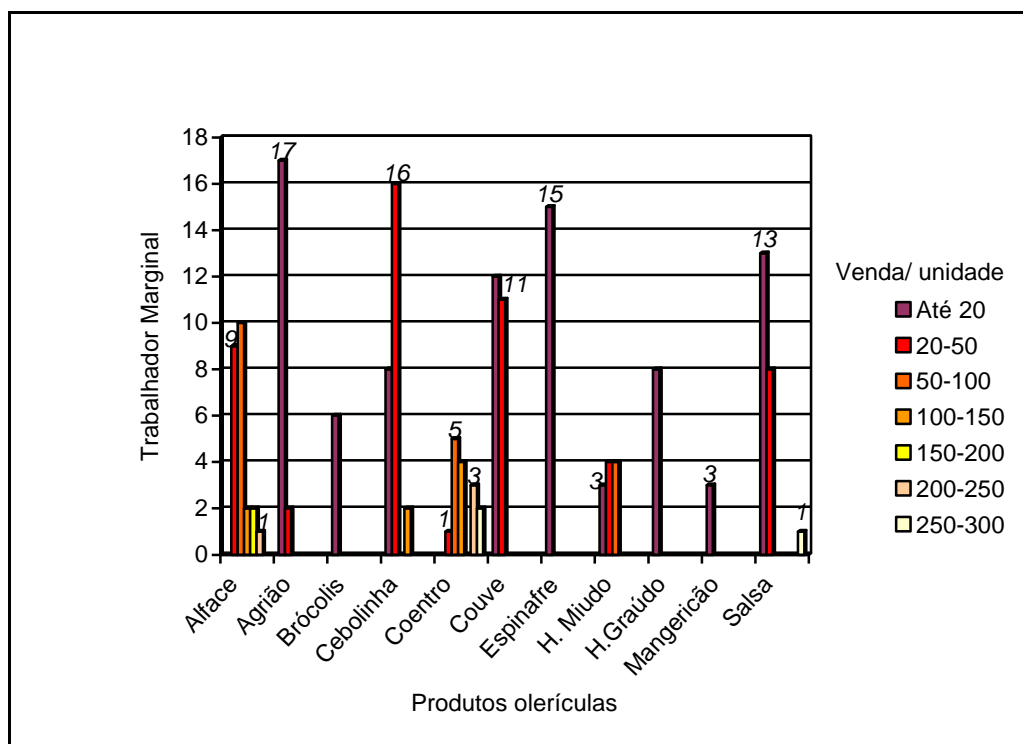
imprecisão que permeia a tentativa de generalizar os complexos números referentes aos variados aspectos desta classe. Salienta-se, ainda, que os números globais são para efeito de entendimento generalizado, haja vista que não foram mensuradas as capacidade de mercado para cada feira-livre ocorrida nas cidades mapeadas.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 56 – Trabalhador marginal: nível de importância dos produtos olerícolas para comercialização

Voltando-se à Figura 56 é facilmente observável que existem dois grupos de produtos no “balaio” do trabalhador marginal – os mais e os menos comercializados. Este fato incide na maior busca de certos produtos em detrimento de outros, acirrando no território a concorrência entre os agentes da classe intermediária, balaieiros e atravessadores, sobressaindo-se aquele que mais tiver a capacidade financeira. Certamente não é o caso do balaieiro, por todos os exemplos de dificuldades demonstradas até aqui.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 57 – Trabalhador marginal: quantidade de produtos olerícolas comercializados na feira-livre

Portanto, ao serem analisados em primeiro plano os produtos mais comercializados nas feiras-livres, é possível visualizar na Figura 57 que os comerciantes que vendem alface são em torno de 24. Desses, 9 integram a faixa de 20 a 50 unidades vendidas, outros 10 comercializam de 50 a 100 unidades e 1 de 250 a 300 unidades por feira-livre. O volume total da quantidade vendida consta de, aproximadamente, 2.450 unidades que, calculadas de acordo com o preço corrente da unidade (R\$ 0,50) na época pesquisada, renderam o montante de R\$ 1.225,00.

O agrião está presente no “balaio” de 19 comerciantes. Desses, 17 vendem até 20 unidades, enquanto apenas 2 comercializam entre 20 e 50 unidades. Estes dados, em quantidades totais, correspondem à soma de 1.330 unidades vendidas, aproximadamente, correspondendo aos valores monetários de R\$ 1.330,00, devido ao preço praticado na época de estudo ter sido de R\$ 1,00 a unidade.

A cebolinha consta da comercialização de 26 trabalhadores marginais, dos quais 8 estão na faixa de até 20 unidades comercializadas; 16 entre 20 a 50, e os demais 2 balaieiros na faixa de 100 a 150 unidades vendidas. Diante desses

números, obteve-se em volume aproximado o total de 1.260 unidades vendidas ao preço unitário de R\$ 0,50 centavos, o que correspondeu ao total de R\$ 630,00.

Para o coentro, os dados se mostraram presentes em 14 trabalhadores marginais. Um vende até 20 unidades, 5 de 50 a 100, 4 de 100 a 150 unidades, 3 entre 200 e 250 e outros 2 balaieiros vendem de 250 a 300 unidades. O volume aproximado total de venda correspondeu a 2.320 unidades, com valor total de R\$ 1.160,00 se considerado o preço de R\$ 0,50 pelo qual era oferecido.

A salsa mostra-se como o último item que está relacionado ao rol dos mais vendidos. Ela é comercializada por 22 trabalhadores marginais, sendo que, desses, 13 vendem até 20 unidades; 8 vendem de 50 a 100 unidades; e 1 balaieiro vende de 250 a 300 unidades por feira-livre. Estes dados, em números totais, correspondem ao montante de 1.320 unidades vendidas. Considerando o preço unitário de R\$ 0,50 centavos, obtiveram-se R\$ 660,00 em valores arrecadados pela venda direta.

Iniciando o rol dos itens olerícolas menos expressivos em quantidades no balaio do trabalhador marginal, cita-se a couve, que se manteve presente nas vendas de 23 trabalhadores marginais, entre os quais, 12 comercializam até 20 unidades e outros 11 de 20 a 50 unidades. O volume total aproximado consta de 790 unidades ao preço, na época pesquisada, de R\$ 0,50 centavos, obtendo-se R\$ 395,00.

A hortelã miúda correspondeu a um dos itens comercializados por 13 trabalhadores marginais. Destes, 3 venderam até 20 unidades, 4 de 20 a 50 unidades e outros 4 de 50 a 100 unidades. O total aproximado desses dados corresponde a 680 unidades vendidas. Ao se considerar o preço praticado de então de R\$ 0,50 centavos, obtém-se o total de R\$ 330,00 em volume de negociações.

A hortelã graúda também reside no rol dos menos comercializados, ficando a venda apenas para 8 comerciantes, sendo cada um responsável pela distribuição de até 20 unidades por evento. Em números totais aproximados, corresponde a 160 unidades, totalizando R\$ 80,00 (a preços praticados na época: R\$ 0,50).

O brócolis apareceu envolvido no comércio de apenas 6 pessoas num pequeno volume de negociação, o correspondente aproximado de até 20 unidades por cada comerciante, em um total de 120 unidades praticados ao preço de R\$ 0,50 cada, correspondendo ao volume monetário de apenas R\$ 60,00 por evento.

Outro componente olerícola dentre os menos comercializados pelos trabalhadores marginais é o manjerição, com 3 balaieiros vendendo até 20 unidades



por evento, o que corresponde ao volume aproximado de 60 unidades vendidas a preços de R\$ 0,50, totalizando apenas R\$ 30,00.

Apesar de o espinafre ser um produto valorizado no que se refere aos preços praticados, está também no rol dos pouco comercializados, ficando para cada 15 balaieiros apenas a venda de até 20 unidades. O volume total aproximado de 300 unidades originou um total monetário de R\$ 300,00, se considerado o preço unitário de então (R\$ 1,00).

Tabela 5 – Trabalhador marginal: quantitativo da comercialização olerícula em feira-livre

Tipos de produtos olerículas	Número total de balaieiros	Faixas de comercialização por evento – Quantidade/balaieiro							Valores		
		Até 20	20-50	50-100	100-150	150-200	200-250	250-300	Quantidade Total	Und. (R\$)	Total (R\$)
Os mais comercializados:											
Alface	24	-	09	10	-	-	-	01	2450	0,50	1225,00
Agrião	19	17	02	-	-	-	-	-	1330	1,00	1330,00
Cebolinha	26	08	16	-	02	-	-	-	1260	0,50	630,00
Coentro	14	01	-	05	04	-	03	02	2320	0,50	1160,00
Salsa	22	13	-	08	-	-	-	01	1320	0,50	650,00
Subtotal A									8680	SubtotalA	4995,00
Os menos comercializados											
Couve	23	12	11	-	-	-	-	-	790	0,50	395,00
Hortelã miúdo	13	03	04	-	-	-	-	-	680	0,50	330,00
Hortelã gráudo	08	08	-	-	-	-	-	-	160	0,50	80,00
Brócolis	06	06	-	-	-	-	-	-	120	0,50	60,00
Manjeriço	03	03	-	-	-	-	-	-	60	0,50	30,00
Subtotal B									1810	Subtotal B	895,00
Totais (A+B)									10490		5890,00

Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Da Tabela 5 é possível inferir os valores totais de vendas aproximadas em unidades e o volume total de cada item olerícula, tendo em vista a quantidade exata de agentes para cada tipo comercializado. Além disso, demonstram-se os valores de cada mercadoria praticados na época da pesquisa de campo, os subtotais dos valores referentes aos produtos mais e menos comercializados, assim como montante total monetário arrecadado por feira-livre nas duas categorias.

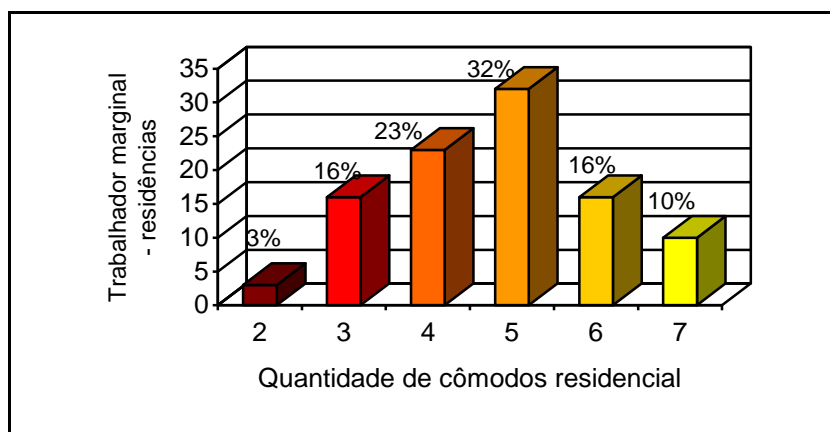
### 3.4 CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA

A caracterização socioeconômica dos trabalhadores marginais deve também enfatizar um importante aspecto material, a habitação, que diz muito sobre a condição financeira e que se completa ao ser incluída a questão do número de integrantes da família. Além disso, também são enfocados o nível de dependência da intermediação da venda da mercadoria olerícula; a explicitação da venda de outros produtos; e o elenco das outras atividades desenvolvidas pelo cônjuge que contribuem diretamente para a complementação da renda familiar.

#### 3.4.1 Aspectos habitacionais

Para que se possa entender a situação financeira, é necessário vislumbrar que, mesmo ao analisar uma classe menos favorecida socialmente, existe a possibilidade de serem encontradas variações internas capazes de predizer as famílias que se encontram numa situação financeira mais ou menos favorável. Ao iniciar, tomando como referência a questão habitacional, é preciso demonstrar que foram verificadas variações, como qualidade e tamanho da habitação por números de cômodos.

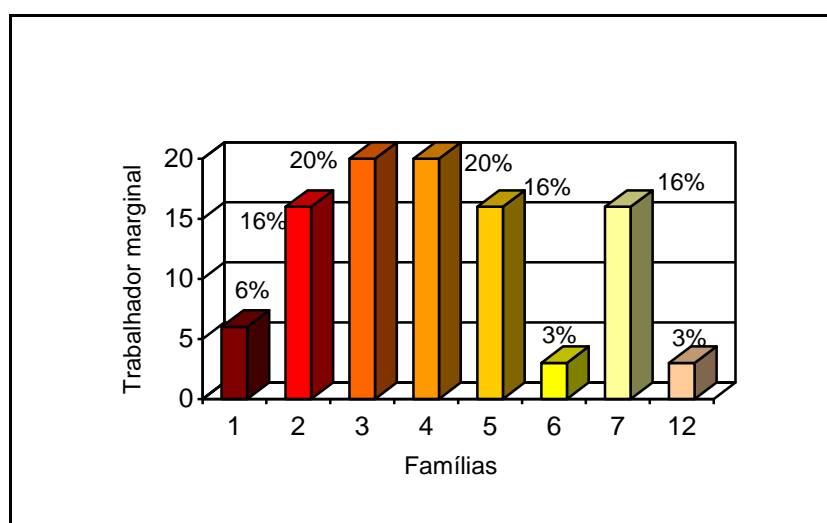
Verificou-se que 84% dos trabalhadores marginais possuem casa própria enquanto 16% não têm. Entre os donos da propriedade, a Figura 58 demonstra que 23% possuem habitações estruturadas em até 4 cômodos e 32% em até cinco cômodos. Os demais índices estão representados em 16% para 3 e 6 cômodos, respectivamente; 10% para 7 cômodos; e os restantes 3% por 2 cômodos.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 58 – Trabalhador marginal: padrão habitacional

Relacionando as duas últimas figuras (58 e 59), percebe-se que a situação de restrição de espaço residencial se intensifica quando somada a quantidade de membros por família. As famílias que são compostas a partir de pelo menos um filho, ou seja, três integrantes em diante, apresentaram o montante de 78% do universo pesquisado. Isto, quando contraposto aos 58% do total apresentado pela disponibilidade de cômodos das habitações, faz com que o padrão que antes apresentava-se satisfatório se mostre como insuficiente, devido ao *déficit* do espaço interno adequado para comportar todos os membros das famílias.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 59 – Trabalhador marginal: quantidade de membros por família



Foto: SANTOS, J. S. 2008

Figura 60 – Trabalhador marginal: tipo de habitação

### 3.5 AS PARTICULARIDADES DA GESTÃO DO TRABALHADOR MARGINAL

Sendo o trabalhador marginal um dos responsáveis por intermediar o produto entre o pequeno produtor rural e o consumidor final e, conseqüentemente, ser responsável também pela dinamização das redes entre o território e outros fixos num fluxo semanal, a ele é conferido destaque no circuito inferior da economia espacial, especialmente nos centros urbanos, onde acontecem as feiras-livres.

Na feira-livre é promovida a venda de produtos que vão além dos olerícolas, no intuito de diversificarem seus clientes e seus lucros. Só que, para tanto, o processo de aquisição desses produtos a serem comercializados se mostram de maneira conflituosa. Isso é particularmente verdadeiro no que diz respeito à aquisição de produtos olerícolas, pois os balaieiros encontram pela frente os seus concorrentes, os intermediários. Estes agem diretamente como atravessadores para o escoamento dessas mercadorias a alguns fixos representados pelas redes de supermercados, continentes do circuito superior da economia urbana localizados em diferenciados centros urbanos da Bahia.

De forma comparativa, enquanto os intermediários possuem uma situação logística adequada para o transporte de mercadoria, os trabalhadores marginais se destacam pela precariedade com que desenvolvem as atividades, exceto os 10% que possuem veículos que, ainda assim, são inadequados para o transporte da mercadoria olerícula.

O transporte surge como apenas mais um dos aspectos que revelam as dificuldades enfrentadas pelos trabalhadores marginais no que diz respeito ao processo de escoamento das mercadorias. De maneira a sintetizar essas dificuldades, foram agrupadas as indicações elencadas pelas fontes orais e pelos formulários aplicados. Assim, foi possível vislumbrar que a maioria das indicações (61%) versou sobre questões relacionadas ao processo de venda; outros 29% incluíram no rol das dificuldades as precariedades dos transportes; e apenas 10% indicaram a captação da mercadoria como um entrave para o desenvolvimento das atividades. Tais fatos podem ser visualizados de modo pormenorizado na Tabela 6.

Tabela 6 – Trabalhador marginal: dificuldades no processo de compra, deslocamento e venda do produto olerícula

Descrição	%
Aspectos relacionados a captação de produtos	
Captção da mercadoria em vários estabelecimentos rurais	10
Desgaste físico no manuseio da mercadoria – peso	
Não ter pessoas para fazer a colheita	
As intempéries ambientais	
Aspectos relacionados ao transporte	
Deslocamento muito cedo	29
Viagem cansativa e sem conforto	
Retorno muito tarde	
Escassez dos meios de transporte	
Alto valor cobrado no transporte	
Más condições de manutenção dos transportes	
Perigos encontrados nas rodovias	
Distância a ser percorrida para os locais de comercialização final	
Aspectos relacionados a venda	
Falta de lugar adequado para a exposição e comercialização dos produtos olerículas nas feiras livres	61
Escassez de mercadorias	
Baixo retorno financeiro	
Comprar caro e vender barato	
Perda de mercadoria	
Dificuldade de recebimento (venda em atacado)	
Total	100

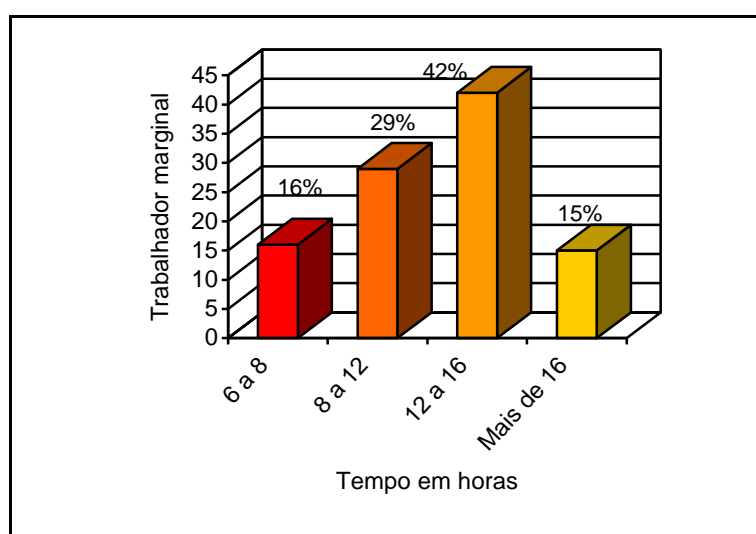
Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Muitas são as dificuldades que englobam o processo de deslocamento, a exemplo do que acontecem nas madrugadas rumo aos locais de venda. Este fato torna-se um dos aspectos que definem o cansaço do trabalhador, justamente com a alta jornada de trabalho, devido ao retorno tardio aos seus lares, em alguns casos, ultrapassam as 20:00 horas.

Sobre a questão da jornada de trabalho, destaca-se a excessiva permanência de duração na atividade com jornadas superiores a 8 horas, conforme demonstrado na Figura 61.

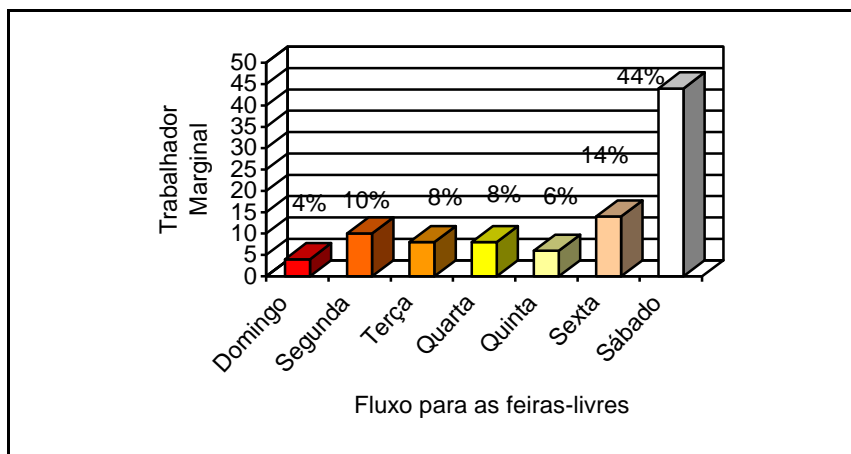
Salienta-se que a frequência dos deslocamentos também é diversificada, variando de fluxos cotidianos a determinados dias da semana. Entre esses, o dia de sábado conta com 44% dos fluxos como indicado na Figura 62.

Nos dias que precedem o acontecimento das feiras-livres, a atividade balaieira é iniciada no momento em que seus agentes se lançam em direção aos estabelecimentos rurais na busca da mercadoria olerícula. Este também não é um processo fácil. Fica evidenciado nas indicações de 65% dos trabalhadores marginais alguns motivos, a saber: descrédito por parte de uma parcela de 41% de pequenos produtores rurais que alegam terem prejuízos com relação aos negócios firmados com os balaieiros na medida que esses descumprem os pagamentos das mercadorias adquiridas e falta de um bom relacionamento interpessoal no trato diário. Contudo, 74% dos balaieiros afirmam obter êxitos na prática do *haggling*.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 61 – Trabalhador marginal: horas dedicadas a venda dos produtos olerícolas



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 62 – Trabalhador marginal: índice semanal dos fluxos de deslocamentos para as feiras-livres

*Haggling*, popularmente conhecido como “pechincha”, é a tentativa de diminuir os preços no momento das negociações (UCHENDU, 1967 apud SANTOS, 1979 p. 35). É praticada incansavelmente pelos trabalhadores marginais, alguns chegam a utilizar em seus mecanismos de negociação, pressões sócio-psicológicas<sup>33</sup>, contraposição de preços<sup>34</sup> e depreciação da qualidade do produto<sup>35</sup>, estes são alguns exemplos de mecanismos de gestão investidos na tentativa de conseguirem seus objetivos que, por sua vez, são: produtos a preços baixos e de qualidade, além da crescente exigência pelo aumento da quantidade.

Um outro fator desfavorável, mas de grande relevância para o trabalhador marginal, é a concorrência desfavorável com os atravessadores. Ela é configurada pelo pagamento da mercadoria com valores superiores aos praticados pelos

<sup>33</sup> Buscando aquele produtor rural que está numa situação desfavorável quanto aos meios de escoamento, explicitando para este a sua importância como o único agente disponível para a distribuição de seus produtos, bem como das dificuldades que serão enfrentadas pelo produtor caso ele não escoar a sua mercadoria, a exemplo da perda da produção e os prejuízos dos valores gastos com a manutenção da lavoura, dentre outros fatores.

<sup>34</sup> A contraposição de preços ocorre quando um agente intermediário, seja ele balaieiro ou atravessador, pressiona o produtor agrícola, comparando os preços praticados entre os estabelecimentos rurais, forçando-o a diminuir os preços dos produtos olerícolas. Contudo, essas comparações de preços acontecem tendo como base valores que muitas vezes são fictícios, criados pelos próprios agentes intermediadores. Pode acontecer também a omissão do valor praticado nos locais de venda direta e nos centros de distribuição, principalmente no período da escassez de chuva e, conseqüentemente, da entressafra do cultivo, para que a margem de lucro se torne ainda maior.

<sup>35</sup> Conforme verificado em fontes orais, um dos produtores agrícolas indicou que “o balaieiro coloca defeito pra comprar a mercadoria, diz que as folhas estão ‘pintadas’, que tá tudo ‘amarelado’, e na hora de pagar dá muito trabalho, inventando várias estórias”.

trabalhadores marginais, além da maior demanda de quantidade de mercadorias junto aos pequenos produtores agrícolas através de seus contratos formais ou informais.

A base material, isto é, os fixos pelos quais há a circulação de fluxos responsáveis pelo delineamento das redes entre o circuito inferior da economia do território olerícola em direção a alguns centros urbanos da Bahia, são as rodovias pelas quais trafegam. De acordo com o quadro de dificuldades, pode-se vislumbrá-las como sendo outro aspecto responsável pelo não deslocamento. Os agentes revelam em suas falas o temor pelos perigos de assaltos e acidentes ocasionados, não só pelas más condições de manutenção dos veículos, mas também das rodovias.

### **3.5.1 Meios de transporte**

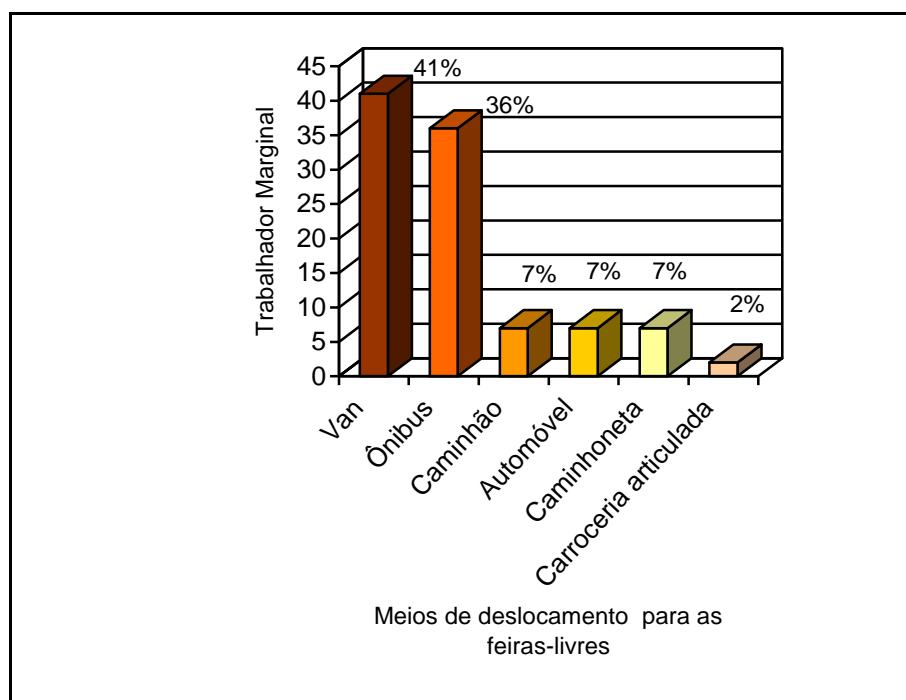
Na questão de transporte, devem-se destacar os meios utilizados pelos balaieiros em seus deslocamentos. A maioria deles (74%) se junta para conseguir os meios e baratear os custos, enquanto 23% encaram o processo individualmente e outros 3% se organizam coletivamente, às vezes. A Figura 63 mostra o tipo de veículo utilizado, onde se destacou as vans e os ônibus.

Destaca-se que a maioria dos trabalhadores marginais fazem os seus deslocamentos em veículos inapropriados e sem nenhum tipo de conforto e segurança, como no caso das vans, onde os entrevistados viajam em meio às mercadorias, em veículos velhos. Apresentam excesso de peso e de passageiros, com condições de manutenção também inapropriadas, a exemplo da falta de equipamentos de segurança como extintores e pneus desgastados pelo uso. Segue-se essa problemática com o exemplo dos ônibus particulares que são fretados e apresentam as supracitadas condições.

Os ônibus que trafegam nas linhas oficiais intermunicipais também são utilizados pelos trabalhadores marginais como meio de transporte das mercadorias altamente perecíveis. Além dos produtos serem acondicionados inadequadamente, pois são transportados nos compartimentos de carga dos ônibus, sendo acometidos por altas temperaturas, poeira, sujeira, e pela exposição às fuligens do dióxido de



carbono oriundas do tráfego nas rodovias. Todos estes fatores põem em xeque a qualidade da mercadoria destinada ao consumo humano. Se mostra, portanto, urgente pensar em alternativas, principalmente por parte dos órgãos estatais competentes, no intuito de que sejam sanadas essas condições.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 63 – Trabalhador marginal: tipos de veículos utilizados em direção as feiras-livres

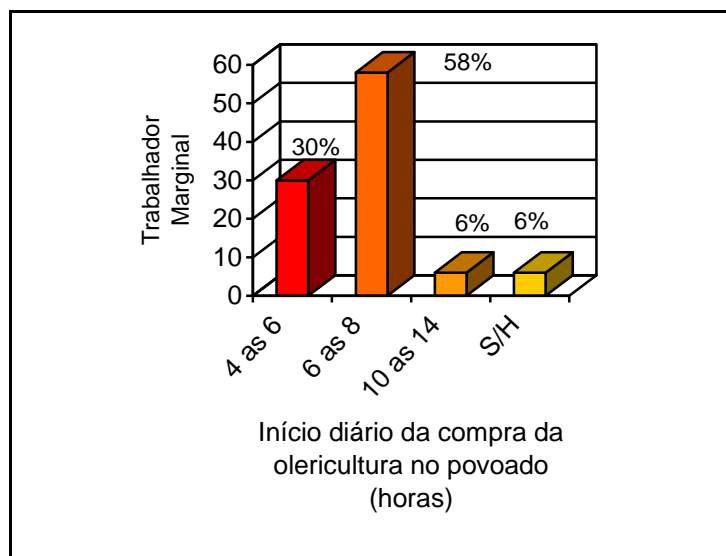
### 3.5.2 A captação da olericultura

A captação da mercadoria nos vários estabelecimentos rurais configura-se como um dos fatores que mais merecem atenção devido à dificuldade interna de transporte das mercadorias para as suas residências (a fim de que sejam organizadas para a viagem do dia seguinte), além das particularidades no que tange à rotina de trabalho e comercialização interna ao território.

Dessa maneira, a rotina dos trabalhadores marginais se dá de forma diferenciada, entre as 4 e as 6 horas, 30% deles iniciam a compra olerícola, outros

6% entre as 10 e as 14 horas. Conforme Figura 64, mas mais da metade (58%) inicia a busca de mercadoria cedo, entre 6 e 8 da manhã.

Quando inquiridos sobre a quantidade de leiras adquiridas no momento de negociação com o pequeno produtor rural, os trabalhadores marginais destacaram a pouca quantidade, se comparada àquelas adquiridas pelos intermediários.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

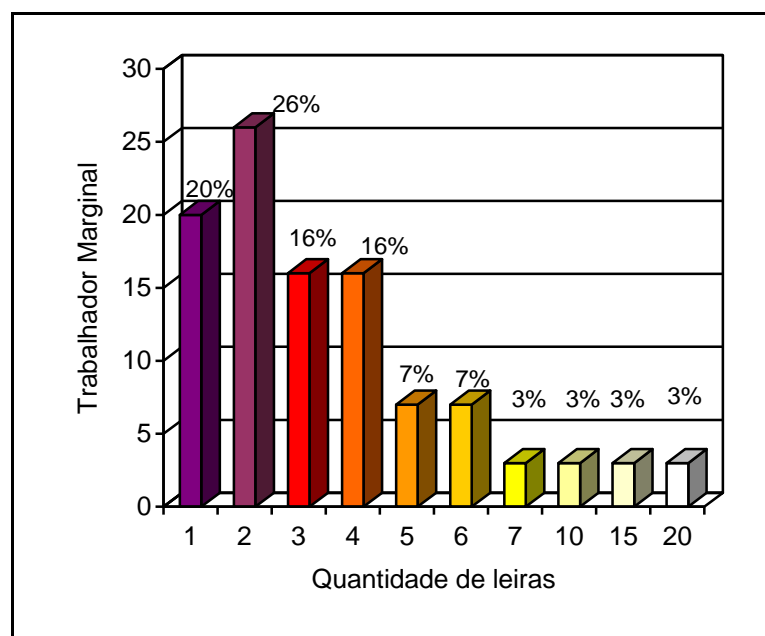
Figura 64 – Trabalhador marginal: horário inicial da compra da olericultura



Foto: SANTOS, J. S. 2008

Figura 65 – Trabalhador marginal: captação da mercadoria olerícula

A Figura 66 detalha as quantidades compradas, e o que se pode verificar é que a pouca quantidade adquirida pelos balaieiros é constada pelo fato deles serem menos capitalizados e por não terem veículos para transportar muita mercadoria.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 66 – Trabalhador marginal: aquisição de leiras

Com relação aos dias da semana em que adquirem os produtos olerícolas, os dados se mostraram na Figura 67.

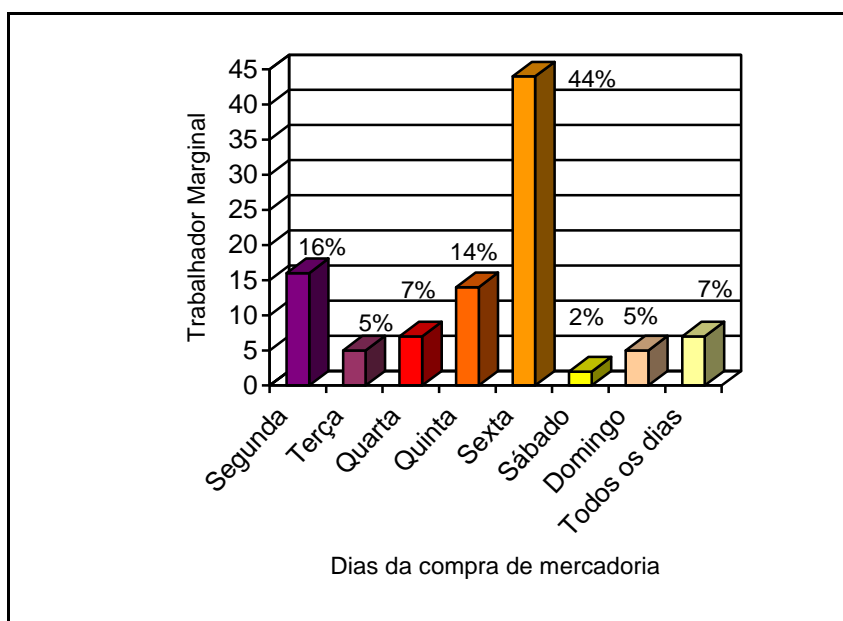
Os baixos índices apresentados aos sábados e domingos, principalmente no primeiro, denotaram o esvaziamento do território por parte dos trabalhadores marginais, devido à maior procura das feiras-livres da região que ocorrem nesses dias. O domingo, por sua vez, traz uma outra particularidade: além da ocorrência de feira-livre em poucos centros urbanos, este é o dia destinado ao descanso. O que se percebe diante desses números é que a atividade balaieira não cessa por completo em nenhum dos dias da semana, quando considerado o conjunto do processo, seja nos aspectos de compra ou nos de venda das mercadorias.

A colheita, o beneficiamento<sup>36</sup> e o deslocamento da unidade produtiva rural até a residência do balaieiro são promovidos pelos próprios trabalhadores marginais. Contudo, existem exceções à regra, pois alguns produtores rurais se incumbem de

<sup>36</sup> Tarefa compreendida em selecionar, lavar, e amarrar os molhos.

fazer a colheita, o beneficiamento e o transporte até a residência de alguns poucos balaieiros.

Este “fardo” carregado pelos trabalhadores marginais todos os dias que antecedem as feiras-livres é feito de forma manual ou através de instrumentos como carros de mão, bicicletas, e ainda por tração animal, por meio de carroças, conforme o exemplo demonstrado na Figura 68.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 67 – Trabalhador marginal: dias de compra de mercadorias

Mesmo após se chegar aos pontos destinados à comercialização, outras alternativas são buscadas para levar as mercadorias até as bancas, a exemplo do pagamento a “meninos com carro de mão”, que prestam serviços ao valor de R\$ 2,00 por cada transporte.

Ao ser analisado todo o processo, desde a aquisição, passando pelo transporte da mercadoria e deslocamento até os locais de venda, o sistema de venda em si e o retorno para a finalização de suas atividades conferido no momento em que o balaieiro chega a sua residência, foi possível inferir que todo este processo acarreta um desgaste do trabalhador marginal mental e fisicamente. Em seus relatos foi possível perceber as queixas referentes aos constantes cansaços e

dores por todo o corpo, como exemplificado na fala do trabalhador marginal C: “o serviço é desgastante, eu trabalho doente por causa da precisão [...] se fico em casa sem vender não tenho dinheiro pra comprar comida para os meus filhos”.



Foto: SANTOS, J. S. 2008

Figura 68 – Trabalhador marginal: tipo de transporte local

A falta de um lugar adequado para exposição e comercialização dos produtos olerícolas se mostra como outro ponto de dificuldade, visto que nem todos possuem banca<sup>37</sup> na feira-livre. Sendo assim, uma parcela dos balaieiros busca alternativas para a exposição e ou comercialização de seus produtos. Uma delas é a contratação de crianças e jovens para a venda itinerária, feita através da circulação nos perímetros da feira buscando os clientes. Fazem, assim, o processo inverso do vendedor parado com a mercadoria em exposição, esperando os clientes chegar. No caso dos balaieiros, os jovens auxiliares se deslocam rumo aos clientes e recebem o valor de R\$ 0,25 a cada real vendido. Uma outra alternativa está no aluguel de um carro de mão pelo valor de R\$ 2,00, por meio do qual o próprio trabalhador marginal promove a venda itinerante.

---

<sup>37</sup> Termo popular utilizado para designar o local específico destinado à exposição e comercialização de mercadoria nas feiras-livres

### **3.5.3 A peculiar informalidade nas contratações de mão-de-obra**

Considerando as atividades já discutidas no território que envolvem os três tipos de agentes, é comum perceber, num grau maior ou menor de importância socioeconômica, a criação de novas oportunidades de trabalho a partir de suas funções específicas. Mesmo que este labor não seja responsável por longos períodos de trabalho nem de uma considerável remuneração.

Na maioria dos casos em que se engloba o intermédio marginal, este trabalho é essencialmente diário, mais precisamente nos dias em que antecedem as feiras. Acredita-se que fatos semelhantes a este possam ter animado as ideias de Santos (1979, p. 252), quando este escreveu que a extrema divisão do trabalho no circuito inferior constitui, em si mesma, um elemento multiplicador, e que, além disso, ela também estimularia a utilização produtiva do capital.

No ensejo da contratação informal, cita-se o serviço dos captadores que colhem e recolhem a olericultura para o trabalhador marginal em 32% dos casos, recebendo por cada 50 molhos o valor correspondente a R\$ 5,00 ou a diária variável entre R\$ 15,00 e 17,00. Para os 68% que indicaram a não contratação, os trabalhos de colheita, beneficiamento e captação são feitos por membros da família.

Diante das questões apresentadas no parágrafo anterior, é possível inferir que os balaieiros também se utilizam da situação patronal informal, mesmo que os valores pagos se mostrem muito abaixo daqueles que seriam classificados como uma remuneração digna. Assim, contratam pessoas para ajudarem na venda dos produtos, tanto olerículas quanto dos tipos acessórios, que são levados para a feira-livre. Essa prática é verificada por uma parcela de 29% dos trabalhadores marginais.

### **3.5.4 Nível de dependência da venda da olericultura**

Assim como verificado com os pequenos produtores rurais, o nível de dependência dos trabalhadores marginais com relação à atividade de venda de produtos olerículas deve ser enfocada, para que seja vislumbradas as possibilidades de negociação presentes na atividade balaieira.

Desta forma, quando questionados sobre se o sustento da família é totalmente garantido pela venda dos produtos olerícula, 42% informaram que sim, contra 58% dos que responderam negativamente. Ao verificar a pequena variação entre os dados positivos e negativos, tornou-se necessário demonstrar as outras atividades desempenhadas por alguns membros da família e os benefícios sociais promovidos pelo governo e que esses balaieiros fazem jus.

Ao verificar a Tabela 7, é possível destacar que apenas 30% das famílias não são dependentes diretas da venda olerícula, enquanto outros 23% são assegurados pelos benefícios sociais. Salienta-se que os números referentes ao benefício da bolsa família não fazem jus à totalidade pesquisada. Foram números espontâneos que apareceram durante a pesquisa de campo, pois, no formulário, não constava um item específico sobre esse tema.

Um outro quesito em destaque é a aposentadoria. Por se tratar de trabalhadores informais, esta classe sofre a dificuldade de conseguir o citado benefício, visto que não possui vínculos trabalhistas. Além disso, os balaieiros não participam da classificação oficial como trabalhadores rurais, não gozando do direito de aposentar-se pelo vínculo do trabalho com a terra. Mesmo cientes disso, eles não fazem a contribuição autônoma, devido aos baixos rendimentos adquiridos ao final de um mês de trabalho. A ocorrência de dois trabalhadores marginais aposentados conforme Tabela 5 se deve à dupla jornada de trabalho no campo e na venda.

Tabela 7 – Trabalhador marginal: composição da renda familiar por atividades afins

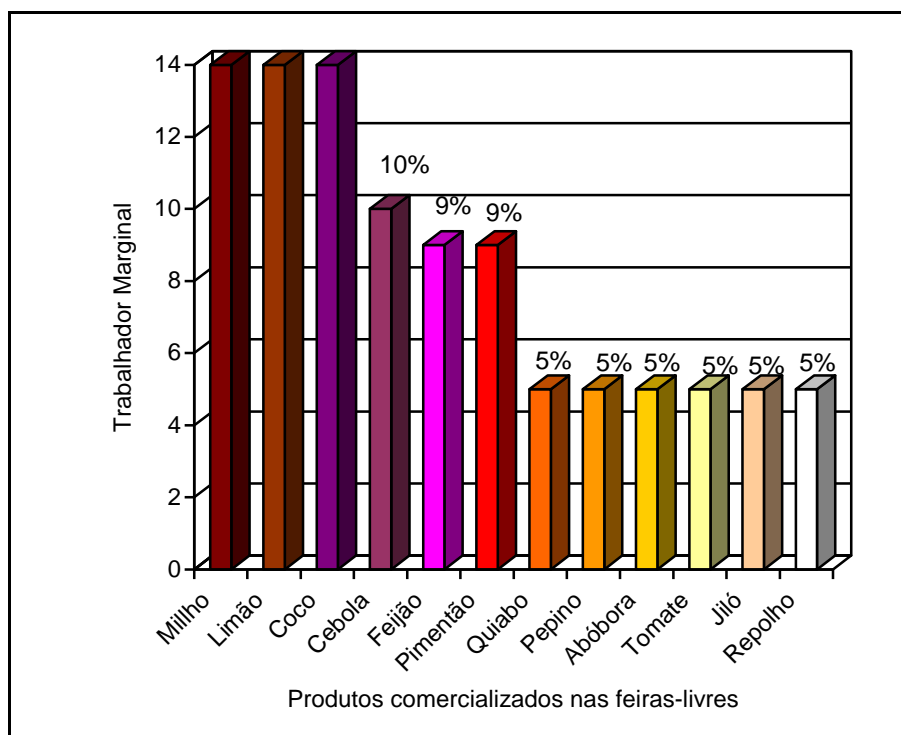
Atividades	Nº de famílias	
	Absoluto	%*
Agricultor/a	01	03
Lavrador/a	03	10
Limpador/a de leira	02	07
Comercialização de variadas mercadorias (confecções)	01	03
Cavador de cisterna (pedreiro)	02	07
Subtotal A	09	30
Benefícios sociais		
Pensionista	01	03
Bolsa Família	04	13
Aposentadoria	02	07
Subtotal B	07	23
Total (A+B)	16	53

\*Valores percentuais aproximados

Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Nesse contexto, também é possível vislumbrar, embora de maneira incipiente, outras maneiras de não ser totalmente dependente da venda dos produtos olerícolas. Por exemplo, a criação de animais, que podem gerar renda ou autoconsumo é indicado por parte de 10% dos entrevistados. Dois balaieiros criam animais destinados à comercialização e quatro para o consumo familiar. Destes, um tem a criação de suínos, e cinco a criação de frangos. Porém, mesmo diante desses números, lembra-se que 42% dos trabalhadores marginais estão dependentes da venda olerícola. Os demais 58% diversificam os produtos, comercializando artigos alimentícios também perecíveis, na tentativa de driblar tal situação, conforme a Figura 69.

Ao observar a Figura 69, é possível vislumbrar que os três tipos de mercadorias, no âmbito da diversificação para o comércio, que mais têm incidência são: milho, limão, coco, e cebola (branca e roxa). A seguir aparecem o feijão, o pimentão e o quiabo e os menos vendidos são: pepino, abóbora, tomate, jiló e repolho. Destaca-se que todos estes produtos são produzidos no território analisado ou em localidades próximas.



Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 69 – Trabalhador marginal: diversificação dos produtos comercializados nas feiras-livres



### 3.5.5 O trabalhador marginal ainda confinado no circuito inferior

O circuito inferior da economia possui características que determinam as suas especificidades. Versam sobre o pequeno volume individual de produção e negociação de mercadoria e reduzido comprometimento de capital, mas que na soma global é responsável por gerar um considerável volume de capital diariamente, devido a sua natureza de alta rotatividade.

Este circuito espacial exprime também a desnecessária condição de sofisticados meios técnicos, representados por logísticas adequadas, de cunho especializado e pertencentes a sistemas informacionais simultâneos ligados em rede para a transmissão de dados. Isto se constitui a base de um outro sistema, o de creditação comercial instantânea que não se costuma verificar em larga escala no subsistema analisado, sendo priorizada a firmação de negócios com o pagamento em dinheiro líquido.

O fator crédito foi analisado anteriormente (capítulo 2, quando se discutiu a frágil credibilidade do balaieiro, fator que surge como prejudicial na sua função). No território da olericultura, foi possível vislumbrar que as ações seguem as “exigências” condições impostas pela variação meteorológica do tempo e suas intempéries ao tipo de cultura que se estabelece no território; condições estas capazes de indicar uma maior ou menor produção agrícola.

As condições de mercado também apresentam fatores que são determinantes das práticas de pagamento dos produtos adquiridos no estabelecimento rural e da concorrência entre os agentes, mesmo sendo esta com expressões desiguais, a exemplo do que ocorre entre os dois representantes de intermediários no território. Com estes exemplos, torna-se possível vislumbrar a ocorrência de velhas práticas de crédito que se demonstram por duas vias: os acordos verbais isentos da burocratização, e o antigo caderno de anotações, ambos baseados nos princípios de confiança e honestidade mútua entre as partes envolvidas.

O trabalhador marginal é o fiel depositário da maioria das características e práticas socioeconômicas relacionadas ao circuito inferior. Ao aprofundar a análise de sua infraestrutura que se mostra precária, bem como de suas práticas espaciais representadas pelos fluxos e pelos fixos (conforme espacialização da Figura 55), verifica-se que tais fixos também estão necessariamente vinculados ao subsistema inferior da economia. Portanto, a tessitura das redes, no que tange a aquisição e ao

escoamento da mercadoria, demonstra ainda confinamento dos trabalhadores marginais ao citado subsistema nos aspectos da comercialização de seus produtos, olériculas ou acessórios, haja vista terem como direcionamento as feiras-livres de alguns centros urbanos do estado baiano.

Por serem possíveis, os desvios dos balaieiros do subsistema inferior para o subsistema superior da economia não surgem como uma regra, mas sim por acontecimentos pontuais se referem à aquisição de bens duráveis e não-duráveis. Este grupo de agentes é essencialmente formado por consumidores de baixo poder aquisitivo, dotado de uma considerável mobilidade espacial.

No tocante aos bens representados pelas necessidades diárias, 70% dos trabalhadores marginais os adquirem em frequência semanal na maioria das vezes, nas mesmas feiras-livres em que estes trabalham ou ainda nos minimercados do seu entorno. O fato se confirma ao observar a coincidência espacial entre 9 cidades onde ocorrem as feiras-livres e onde são promovidas as compras semanais de alimentação, e entre 5 cidades para a aquisição de vestuário e calçados.

#### **4. OS AGENTES DE PRODUÇÃO E REPRODUÇÃO DO TERRITÓRIO, O “JOGO DA GESTÃO”**

Mesmo antes do aprofundamento nas análises sobre o território, as observações preliminares possibilitaram identificar a ocorrência de três grupos de agentes, como fora explicitado anteriormente: produtores rurais, intermediários e trabalhadores marginais. Os três se inter-relacionam cotidianamente, respeitando a função específica de cada um em torno do mesmo objetivo: a busca incessante pela manutenção das condições de inserção no processo produtivo, e assim garantir, diante das condições materiais do sistema de reprodução capitalista, a manutenção da vida e dos bens necessários à reprodução de sua condição socioespacial.

A olericultura, nesse caso específico, deve ser considerada como o ponto em comum, objeto do desejo e o motivo pelo qual o território teve seus contornos definidos. Estes contornos podem e devem ser considerados a partir da inserção da agricultura de base familiar que se mantém como eixo para a ocorrência de atividades não menos importantes, mas complementares, no âmbito de uma economia espacial, tais como os processos de escoamento de produtos e insumos agrícolas no território e fora dele. Esses fluxos são responsáveis pela tessitura de uma rede espacial de importante envergadura entre seus pontos e nós, seja no próprio Recôncavo ou em outras regiões.

A complexidade expressada no povoado permite ao observador inferir duas vertentes claras: uma sob a lógica do território com outros espaços a partir das redes, outra sob a ótica das relações sociais no próprio povoado e a partir dele, tendo como pano de fundo a lógica das estruturas de gestão. Sendo assim, opta-se nesse capítulo por entender como são travadas essas relações sociais mediadas por tais estruturas e como se configuram no cotidiano entre a inter-relação dos diversos agentes, que são os principais responsáveis pela produção e reprodução do território da olericultura.

O “jogo da gestão”, a que se refere o título deste capítulo, está vinculado ao entendimento da gestão do ponto de vista sociológico, pois se refere ao sentido das relações sociais, seja entre os iguais ou entre os desiguais economicamente. Esse fato permite alargar o seu entendimento, como já explicitado, desvinculando-o do sentido tradicional, que teve e tem como referência as áreas da administração e do planejamento. A gestão deve ser entendida, portanto, a partir das ideias defendidas

por Reed (1997), cuja acepção se mostra como uma visão de mundo por parte de algumas elites no intuito de alargar, dentro de sua rede organizada de controle e subordinação, o seu campo de controle diante de determinadas situações, com o objetivo claro de auferir vantagens. Entende-se nesse estudo o termo “elite” como aquele agente cuja situação de mando esteja privilegiada em relação a um outro sujeito cuja subordinação se mostra latente perante situações que possam comprometer a sua capacidade de se manter ativo no processo produtivo.

Assim sendo, a gestão deveria ser entendida como um sistema de relações específicas em que se moldam os mecanismos de organização inseridos numa rede de relações, principalmente os mecanismos de negociação ocorridos nessas redes e em seu cotidiano. A partir de suas estruturas surgem algumas práticas que, em suas observações, possibilitam o entendimento pormenorizado de uma leitura sociológica e geográfica da gestão, tais como: o surgimento de elementos como controle e sujeição; as estruturas de gestão impostas por uma hierarquização social; a especializada divisão funcional do trabalho; os mecanismos de controle de classe e o domínio sócio-político de grupos subordinados; além dos mecanismos ideológicos de controle. Essas práticas serão discutidas no presente capítulo.

Conforme exposto anteriormente, o surgimento de controle e sujeição que visam a lógica do lucro se mostram como vigorosas ferramentas de alguns dos intermediários sobre os pequenos agricultores, pois são capazes de gerarem nestes, o “medo” e “angústia” pela probabilidade de ocorrer prejuízo, quando expostos a situações de incertezas financeiras em um futuro próximo.

As situações descritas acima se moldam diante das ações empreendidas pelo intermediário, cujo vigor (ARENDDT, 1985, p. 24) aumenta de maneira gradativa à medida que, dialeticamente, o mesmo sofre as cobranças de seus atacadistas e varejistas. O diferencial é justamente a predisposição do intermediário de sempre abarcar novos contratos, mesmo que ocorra algum risco de que os contratos existentes comprometidos com a firmação de novas negociações não sejam cumpridas. O risco nunca é inexistente; mas é diminuído no momento em que é repassada a responsabilidade para a origem da cadeia produtiva, isto é, ao pequeno produtor rural.

Em outras palavras, o que se percebe no território em análise é o aumento do citado vigor dos intermediários, à proporção que se avança no tempo. Estes ao firmarem contratos com seus atacadistas, fazem com que novas demandas surjam,

tanto na quantidade de produtos solicitados pelo mercado através dos atuais atacadistas, quanto pela qualidade dos produtos exigidos pelos novos clientes.

Dessa forma, a gestão do intermediário é revestida de ações vigorosas, as quais resultam de uma maior pressão pelo cumprimento das metas em menor tempo hábil, enquanto as condições do processo produtivo do agricultor não sofrem modificações nesse mesmo ritmo de exigência do mercado. Portanto, tem-se por parte do intermediário um crescimento de seu campo de controle em relação ao pequeno produtor rural, sobre os recursos deste (capital, crédito, mão-de-obra), com isso, têm-se como uma das consequências, a limitada capacidade de produção dos agricultores.

De maneira geral, as estruturas de gestão são calcadas pelos diversos interesses do gestor, bem como pela situação socioeconômica de cada um, independentemente de qual agente esteja configurado pela figura desse gestor. A ação e a infraestrutura de cada agente no território, ou em outros espaços, denunciam sua capacidade e situação em determinada classe social. Assim, e como afirmado no primeiro capítulo, é possível verificar as estruturas de gestão a partir de um rebatimento da economia espacial tendo-se, dessa maneira, a representação dos dois circuitos da economia – o subsistema inferior e o superior –, defendidos por Santos, M. (1979).

Ao passo que a hierarquização dos níveis de exigência e o controle da gestão se aprofundam, novas estratégias de controle surgem. Ilustram isso as alianças promovidas com outros agentes (os quais podem situar-se extra território da olericultura), a fim de alargar as redes de contatos e possibilidades de negociações.

Como indicado acima, as alianças promovidas com os “outros agentes” se classificam da seguinte forma: pequeno produtor rural x trabalhador marginal; pequeno produtor rural x intermediário; e intermediário x atacadista/varejista. Diante dessas relações entre os agentes, pretende-se aqui vislumbrar cada uma delas, com o intuito de entendê-las detalhadamente.

#### 4.1 PEQUENO PRODUTOR RURAL X TRABALHADOR MARGINAL

O pequeno agricultor encara o trabalhador marginal como uma via secundária de comercialização. Eles tratam diferenciadamente o balaieiro, apesar do importante papel que este exerce nas interações do território com as feiras-livres, movimentando a economia desses espaços no âmbito do circuito inferior. A consideração secundária no escoamento acontece devido ao pequeno volume de compra e venda de mercadorias diariamente, mas que se torna importante se levado em consideração o quantitativo regional.

Este tratamento diferenciado se tornou explícito nas respostas apresentadas pelos trabalhadores marginais, quando questionados sobre eles terem o mesmo tipo de tratamento que o “atravessador” recebe por parte do pequeno produtor rural no momento da negociação. As indicações confirmaram as observações feitas em campo pelo pesquisador e, através dos formulários, obtiveram-se os seguintes dados: 42% indicaram sim; 45% indicaram não, 10% não souberam explicar e 3% afirmaram que depende do período do ano (referindo-se ao período da sazonalidade, da entressafra).

Dentre as fontes orais obtidas em campo, foram selecionados alguns exemplos que sintetizam as falas, evidenciando os discursos de pelo menos quatro grandes grupos de trabalhadores marginais que explicitam a questão. Desta maneira, por se tratar de uma série de explicitações, as fontes orais foram classificadas em numerais “A”, “B”, “C” e “D”, fato que se diferencia da identificação dos demais agentes até aqui. Sendo assim, alguns “balaieiros” e “balaieiras” declararam:

Balaieiro/a A:

Depende do tempo: no inverno, trata a gente bem; no verão, a gente se humilha pra comprar uma leira.

Balaieiro/a B:

Não, porque a gente é fiado, e eles são à vista.

Balaieiro/a C:

Eu faço questão de tirar a minha mercadoria, eu gosto e sou bem tratada, dou um cuidado especial ao produto que vou vender.

**Balaieiro/a D:**

Quando chega de carro é diferente, o dono da roça tira a mercadoria logo de cara; já eu, tenho que ir pro sol quente tirar.

Dentre as quatro fontes orais, foi possível verificar na “A” referência ao tempo através da sazonalidade, e as consequências que esta acarreta à lavoura olerícula. Tais consequências não abrangem diretamente só a situação do trabalhador marginal, mas também a do pequeno agricultor, uma vez que este corre o risco de comprometer as suas condições de oferta ao mercado.

A situação descrita acima ocorre da seguinte maneira: no inverno, verifica-se um aumento nos níveis da produção e uma diminuição dos preços. Os pequenos produtores ficam em condições desfavoráveis, salvo aqueles que mantêm suas negociações com as empresas registradas, que atuam na área como intermediários.

Os dados demonstrados na Figura 70 permitem inferir que no tocante aos níveis de negociações entre os agentes, 18% dos entrevistados (o equivalente a 13 famílias agricultoras) indicaram os intermediários como aqueles que mais compram mercadoria em seus estabelecimentos rurais, enquanto outros 18% indicaram que, dentre os vários agentes, negociam com a empresa registrada. Salienta-se que este índice é o resultado da soma das ocorrências das ações desse tipo de agente em mais de uma unidade produtiva, pois não existe um único estabelecimento que escoe a sua produção apenas para a empresa registrada, assim como ocorre em 13% dos estabelecimentos rurais quando considerado as negociações travadas com os trabalhadores marginais.

Desta forma, os estabelecimentos rurais que apresentaram as negociações (Figura 70), dentre os vários agentes, incluindo a empresa registrada, têm também a particularidade de garantir a este tipo de intermediário a normalidade nos níveis de entrega e dos preços, os quais, por sua vez, são fixos durante todo o ano. A normalização representada pelo aumento da produção no território durante o inverno permitiu a 97% dos balaieiros questionados afirmarem que encontram com facilidade a olericultura para comprarem nesse período.

Já no verão, a situação se inverte: os preços aumentam muito, chegando a valorização de até 1000% em determinados produtos olerículas, em decorrência de sua escassez no estabelecimento rural, e conseqüentemente, no mercado

consumidor. Disso procede a afirmação da fonte oral A: “a gente se humilha pra comprar uma leira”.

Segue nesse sentido a fonte oral B. Este afirma que os trabalhadores marginais não são bem tratados porque compram “fiado”, ou seja, adquirem o produto para fazer o pagamento no retorno das vendas ocorridas nas feiras-livres, o que corresponde a 61% dos questionados, índice que no inverno aumenta para 81% desses trabalhadores haja vista que nesse período estacional é recorrido pela maioria o pagamento quando do retorno das vendas.

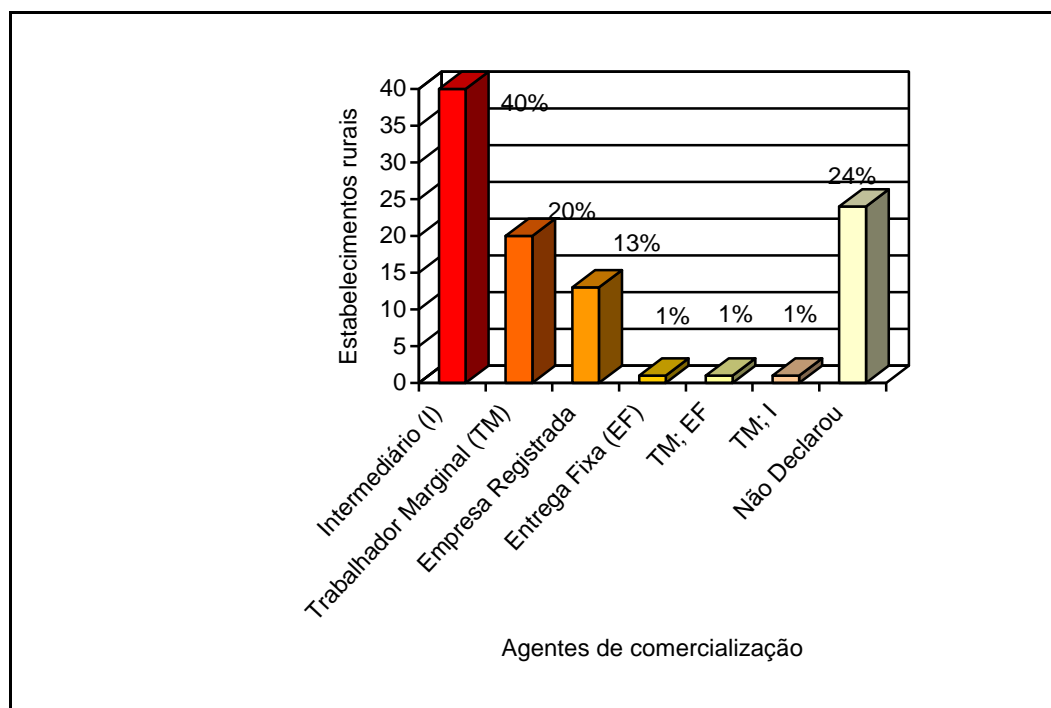
Ao continuar a análise, é possível identificar no fragmento da fonte oral B: “eles são à vista” que este “eles” corresponde aos intermediários. Eles pagam ao pequeno produtor, muitas vezes, antecipadamente, ao comprarem toda a produção de alguns estabelecimentos rurais; ou pagam no ato da compra, num valor mais alto do que os balaieiros teriam a capacidade de pagar.

A vantagem sobre o pagamento a vista e antecipado contribui diretamente para que se obtenha um percentual de 50% a mais de preferência pelos intermediários por parte dos pequenos produtores – conforme apresentada na Figura 70. Isto termina por estabelecer na área uma espécie de acirramento na procura pela mercadoria olerícula, no período referente ao verão, cuja perda previamente se impõe ao trabalhador marginal, devido a sua incapacidade financeira e logística de concorrer com o intermediário.

A trabalhadora marginal “C” afirmou ser bem tratada pelo pequeno produtor rural. Ela simpatiza com ele e com outros trabalhadores que estão representados em sua fala, seja no lidar com a terra diariamente, ou no cuidar do próprio produto “eu faço questão de tirar a minha mercadoria [...] dou um cuidado especial ao produto que vou vender” (fragmentos da fonte oral C).

Entretanto, a exposição do balaieiro “D” exprime o contrário, demonstrando o descaso com que é tratado pelo dono do estabelecimento rural no momento da negociação. Em sua fala, assume como negativo o ato da colheita no “sol quente”, indignando-se pelo fato de não encontrar a sua mercadoria colhida e pronta para ser transportada assim como ocorre com os atravessadores (situação comprovada nas observações de campo).





Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 70 – Pequeno produtor rural: preferências entre os agentes de escoamento da produção

Uma outra forma de evidenciar indignação foi quando tratou da sua incapacidade logística representada pelo carro que não possui, ao contrário do intermediário. Esse meio de locomoção é, portanto, de autonomia e se reveste como um dos símbolos de superioridade financeira e status, explicitando a estratificação social entre estes dois grupos, trabalhadores marginais e intermediários.

#### 4.2 PEQUENO PRODUTOR RURAL X AGENTE INTERMEDIÁRIO

No capítulo 2, mais precisamente no tópico relacionado aos canais de distribuição e dependência financeira olerícula, foi possível inferir o alto grau de dependência dos produtores rurais ao cultivo em voga, bem como ao intermediário, que representa o principal canal de escoamento da produção. Contudo, considerando as variabilidades dos tipos que compõem essa classe de agentes, evidencia-se que parte de sua importância reside no fato de que o intermediário

clássico (atravessador) sozinho se mostra responsável pela distribuição da produção do território em 18% dos estabelecimentos rurais. Quando associado a outros tipos de agentes, responsabiliza-se por 80% das unidades produtivas. É por isso que se faz necessário definir este agente, com o intuito de dirimir as dúvidas acerca de quem ele é, e dos objetivos das suas ações no território da olericultura.

Segundo Santos (2008, p. 225), o processo de urbanização acrescentou um novo papel ao intermediário, o de se tornar coletor de produtos alimentares, firmando-o assim, como uma das principais figuras responsáveis pelo abastecimento das cidades. Este mesmo autor vai além quando afirma que, nos países subdesenvolvidos, as economias não poderiam funcionar sem esse tipo de atividade, devido às desigualdades de renda.

A contribuição que se traz a este pensamento é a de que a tendência da alta especialização do setor de serviços contribui para que os intermediários se mantenham ativos. Contudo, isso só estará garantido se a classe tiver se estabelecido pelos meios técnicos informacionais, o que impulsionaria aos diversos setores do mercado agilidade de informações, entrega e manutenção técnica especializada.

Assim, parte-se da definição geral para a específica, pois um dos principais aspectos a ser evidenciado sobre os intermediários que trabalham no território da olericultura é que eles são altamente “escorregadios”: dificilmente se tem êxito no contanto com um deles. Isto se deve à contínua fluidez espacial, através de seus caminhões em busca da mercadoria. Eles se mostram sem tempo nem paciência ou desprovidos de qualquer tipo de informação relevante, seja pelo fato de alguns motoristas dos caminhões não serem os próprios intermediários, ou porque tentam omitir as informações.

Pessoas desconfiadas e sem disponibilidade de informações: esta é a definição geral dos atravessadores que agem no território da olericultura. As raras exceções constaram em 8 intermediários que se permitiram obter algum tipo de informação. Mesmo assim, não foi totalmente a contento pela falta de clareza das informações e do alto índice das perguntas que não foram respondidas.

A questão anterior impeliu o pesquisador a substituir os formulários, inicialmente preparados, por um roteiro a ser seguido nas conversas informais durante os poucos momentos disponíveis. As informações mais relevantes obtidas para a produção da pesquisa a respeito dos intermediários não surgiram deles, mas

de outras fontes orais, dentre os quais citam-se: o pequeno produtor, o trabalhador marginal e os representantes de algumas empresas registradas que agem também como intermediários.

Dos dados obtidos junto aos intermediários (atravessadores e empresa registrada), é possível destacar que, dentre os que agem no território, três trabalham no ramo da intermediação de mercadorias há 20 anos, outro há 19 anos, outros dois desenvolvem suas atividades há 10 anos, apenas um há 2 anos e, por último, um intermediário desempenha suas atividades há apenas 2 meses.

Dois outros dados interessantes sobre os atravessadores versam sobre não haver a presença de mulheres desenvolvendo a atividade e a questão de como eles se consideram no próprio grupo. Assim, para 2 deles, há uma consideração de amizade com aquele que negocia o mesmo produto; outros 2 consideram-se concorrentes, mas também possuem uma relação cordial; 1 considera-se apenas como concorrente; e os 3 últimos não informaram. Quando questionados se eles precisam de um aumento da produção no território, dois indicaram sim, outros dois indicaram não, e 4 não declararam. Dos que indicaram sim, explicitaram a necessidade de um aumento médio de 25%.

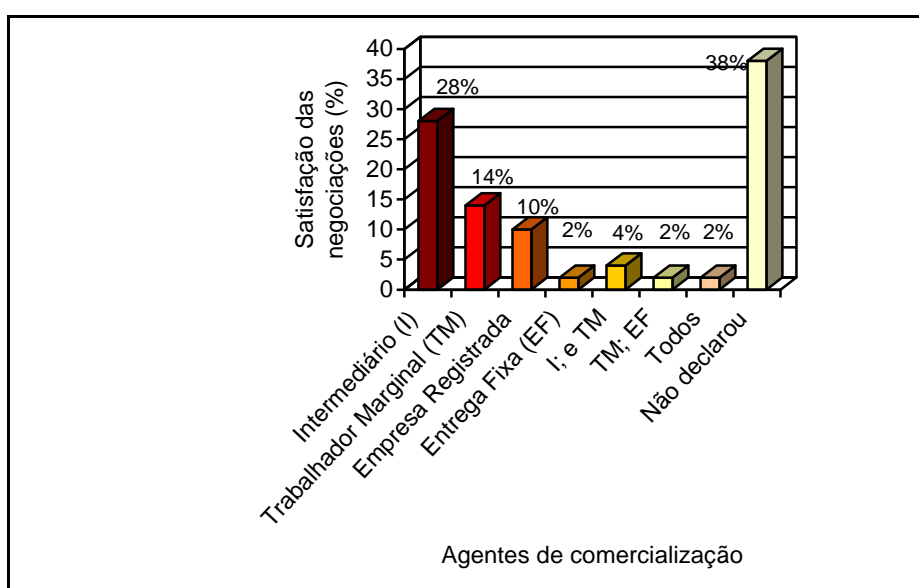
Ao voltar para a questão que nomeia esse subcapítulo (4.2), destaca-se que o pequeno produtor rural e o intermediário travam relações de negócios diariamente: o primeiro, negocia em condição desigual com o segundo – momento em que afloram as estratégias de controle e sujeição. Mas, mesmo assim, os pequenos produtores veem os intermediários como um mal necessário, pois os entendem como o principal meio de escoamento da produção.

Conforme demonstrado na Figura 70, 40% das preferências indicadas pelos pequenos agricultores dizem respeito aos intermediários, fato que se dá pela sua regularidade na compra dos produtos no estabelecimento rural e pela superioridade da garantia de recebimento do valor da mercadoria vendida, tal como demonstrado na Figura 71, cuja oscilação está em torno de 28% para o intermediário e 14% para o trabalhador marginal.

Assim, é percebida nas figuras 70 e 71 a ocorrência de uma subcategoria de intermediários pouco mencionada até o momento: a empresa registrada. Ao ser considerada como parte integrante do grupo dos intermediários, ela se diferencia dos demais atravessadores tradicionais, pela superioridade da infraestrutura adquirida (instalações físicas, maquinários e meios de transportes adequados, maior

quantidade de clientes), bem como diferenciação na forma de negociação e cumprimento dos acordos financeiros com o pequeno agricultor.

As empresas registradas são responsáveis pelos contratos formais, legalizados juridicamente junto aos pequenos agricultores, e se submetem à fiscalização dos órgãos competentes trabalhistas ou sanitários. Sobre esta questão, obtiveram-se dados relevantes. São responsáveis, diariamente, pela distribuição de até quinze mil unidades em alguns fixos da Região Metropolitana do Salvador e do interior do estado, como em Feira de Santana e Alagoinhas.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 71 – Pequeno produtor rural: nível de satisfação ao bom pagamento dos agentes de escoamento da produção

Sobre a formalização dos contratos junto aos agricultores, estes os justificaram, “devido aos custos operacionais, à fiscalização e pela certeza de ter um produto na hora que a gente precisar com a quantidade e a qualidade necessária para mantermos no mercado” (fonte oral de um dos intermediários).

Foi também evidenciado que, as redes de supermercados são altamente exigentes e que, apesar deles possuírem as suas centrais de compra, os produtos olériculas não passam por elas em consequência da “economia de manipulação”<sup>38</sup>, sendo os pedidos feitos por meio de telefone e entregues diretamente em cada loja.

<sup>38</sup> Expressão utilizada por um agricultor que também desenvolve a atividade de intermediário.

Além disso, informaram que as redes exigem um padrão de qualidade e quantidade. Por este motivo, eles têm esses dois fatores como primordiais para se manterem no mercado, exigindo-os dos pequenos produtores.

Outro ponto ainda não discutido foi a da entrega fixa. Para entender esta outro meio de escoamento, é preciso levar em consideração o pequeno produtor rural que tem a capacidade de possuir um veículo e/ou que tenha conseguido eliminar (ou esteja em fase de eliminação) a figura do intermediário em suas negociações diárias.

Assim, 31% dos pequenos agricultores indicaram que se deslocam para fazer suas vendas e entregas, contra 69% dos que não têm essa prática. Nesse sentido, em alguns casos, também se pode levar em consideração o pequeno agricultor que esteja se revestindo das ações de um “atravessador” ao transportar, mesmo timidamente, a mercadoria de outros agricultores, fato que lhe permite uma “acessão social”. De fato este passa a ser percebido por alguns da população local como um exemplo bem sucedido. Permite também uma acessão econômica devido ao aumento da renda.

Esta entrega fixa pode se dar de duas maneiras básicas, a saber: ocorre no próprio estabelecimento rural ou em entregas para algumas feiras-livres de âmbitos regionais, ou diretamente em estabelecimentos comerciais diferenciados. No primeiro caso, é necessário levar em consideração também dois tipos de entrega, cuja diferenciação se dá pelo volume de venda. Há situações em que o pequeno produtor vende a olericultura em mínimas quantidades à população local (aqueles que não são produtores) ou a pessoas que estejam de passagem pelo distrito de Oliveira dos Campinhos. No segundo caso, as entregas acontecem em maior volume. Os próprios atacadistas/varejistas ou seus motoristas se dirigem aos estabelecimentos rurais com a finalidade de buscarem a mercadoria para levarem aos seus locais de venda, atendendo ao consumidor final, ou ainda para ser distribuída entre outros comerciantes.

Assim, surge a importância da figura do motorista que como explicitado por Santos (1979, p. 32), “o motorista de caminhão pode estabelecer a ligação entre as atividades dos dois circuitos”. No povoado, essa relação é mais complexa ainda, visto que a figura do motorista também é variável, pois às vezes é o próprio intermediário ou o pequeno produtor, nesse caso ele é quem detém as ações e, portanto, determinam o traçado das redes. Quando este é um funcionário, ele é

responsável apenas por fazer a ligação entre os nós. Dessa maneira, quer ele seja um dos citados agentes do território ou apenas funcionário, lhe é conferido a importância pela fluidez da produção em direção aos nós, fator que se permite exercer a conexão externa com o objetivo dos elementos serem solidarizados, ou excluídos.

Os representantes, que são os clientes das entregas fixas de maior volume, são: proprietários de minimercados, supermercados de médio porte, bares e restaurantes, cozinhas industriais, clínicas e atacadistas/varejistas de feiras-livres, e o próprio pequeno produtor, pois alguns mantêm pontos de vendas em algumas dessas feiras.

Os fixos demonstrados na Figura 72 são dos locais de entrega das mercadorias. Os pequenos produtores que conseguem eliminar a figura do intermediário possuem uma dinâmica diferenciada na suas relações espaciais. Periodicamente, estes se direcionam para outros centros urbanos.

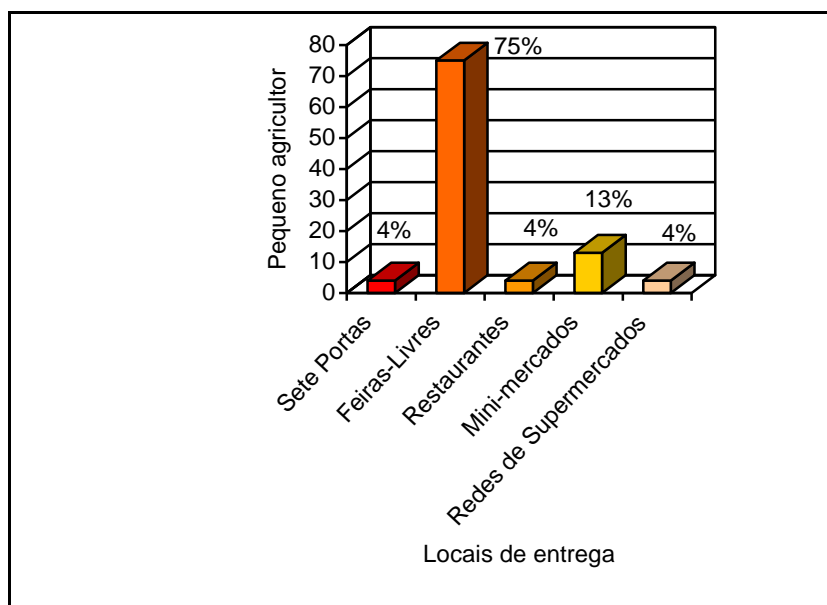
Desta forma, contribuem para a conformação das redes que ligam o território da olericultura a importantes pontos e nós em algumas cidades de diversa importância nas escalas local, regional e nacional. A frequência dos fluxos se mantém constante semanalmente. Em alguns casos, todos os dias as solicitações se renovam na mesma intensidade junto ao pequeno produtor rural, o qual passou a acumular mais uma função: a de intermediário.

Os fluxos gerados por estes produtores rurais que ligam o território da olericultura a outros fixos acabam por contribuir para a composição do quadro geral das redes que ligam a área rural do povoado do Tanque de Senzala a alguns centros urbanos. Essas redes às vezes são complementares em outras vezes superpostas.

Para uma melhor compreensão das redes e uma devida espacialização, faz-se necessário classificar o escoamento da produção de acordo com a indicação dos fixos demonstrados na Figura 72. Para tanto, foram selecionados as feiras-livres, os minimercados e as redes de supermercados, de acordo com as indicações dos próprios entrevistados. Salienta-se que as localidades que abrangem as entregas referentes às feiras-livres e aos minimercados foram agrupadas para um melhor entendimento, pois, em muitos casos, tais lugares coincidem.

Portanto, quando produzida a espacialização dos fixos em que a classe dos pequenos produtores rurais – os que agem como distribuidores da própria

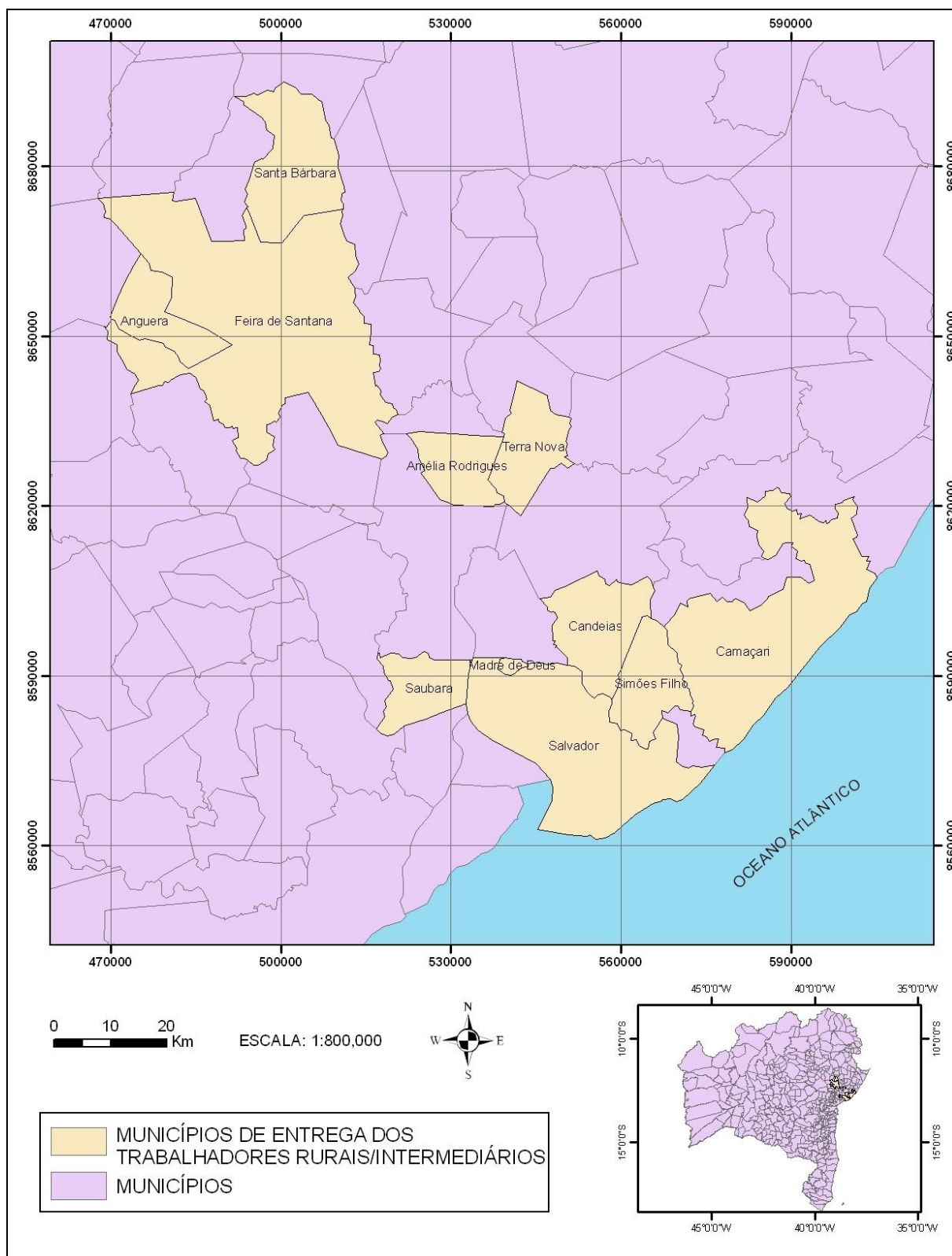
mercadoria e como intermediários de outros pequenos agricultores – promove as suas vendas e entregas, obteve-se a Figura 73.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 72 – Pequeno produtor rural/intermediário: locais de entregas de mercadorias

Diante das declarações obtidas pelos formulários foi possível inferir dos municípios citados na Figura 73, um quadro identificando os dias específicos da semana em que ocorrem as feiras-livres. Assim, ao observar a Figura 73 e o Quadro 3, é possível verificar a presença de Salvador. Nesta cidade, o escoamento da produção toma o sentido de algumas localidades: Av. Barros Reis, Cajazeiras, Estela Mares, IAPI, Piatã, Itapoã, São Cristóvão, Sete Portas e Liberdade. Dos bairros citados na Figura 74, e com base nas declarações, foi possível destacar o fluxo referente às vendas e entregas feitas em estabelecimentos comerciais do tipo restaurante em Piatã e Estela Mares.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 73 – Pequeno produtor rural/intermediário: espacialização do escoamento da mercadoria olerícula na Bahia



Quadro 3 – Pequeno produtor rural/ intermediário: principais dias de feiras-livres

Dias \ Municípios	Quinta	Sexta	Sábado	Domingo	Segunda	Terça
Anguera	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Amélia Rodrigues			X			
Candeias		X	X			
Camaçari		X				
Feira de Santana		X		X		
Madre de Deus	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Salvador	X	X	X	X	X	X
Santa Bárbara						X
Saubara	X		X			
Simões Filho		X				
Terra Nova					X	

SD – Sem Dados

Obs.: Para algumas cidades, existe a ocorrência de feira-livre além dos dias demonstrados no quadro.

Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Com relação às entregas e vendas ocorridas em feiras-livres, citam-se Itapoã, São Cristóvão, Liberdade (feira do Japão), e Sete Portas, onde ocorrem a feira de Sete Portas. Diante dessas indicações, os pequenos produtores citaram também a frequência com que fazem os seus deslocamentos semanais – tomando como referência apenas cinco dias da semana – rumo às feiras-livres da capital soteropolitana, conforme dados do Quadro 3.

Tabela 8 – Pequeno produtor rural/ intermediário: frequência semanal do deslocamento na distribuição da própria produção em Salvador – BA

Dias da semana	(%)
Domingo	-
Segunda-feira	11
Terça-feira	11
Quarta-feira	-
Quinta	22
Sexta	22
Sábado	34
Total	100

Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S. a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

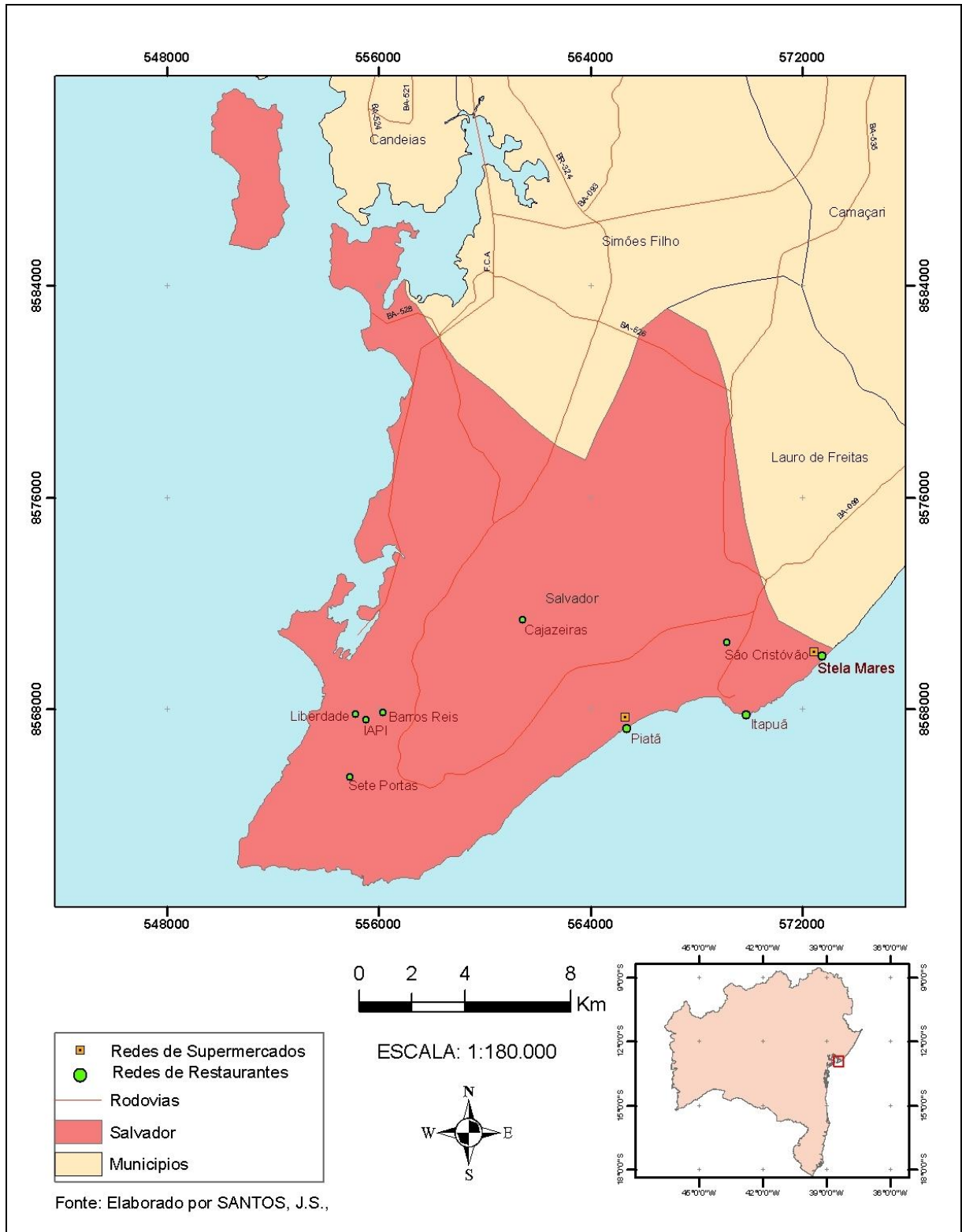


Figura 74 – Pequeno produtor rural/intermediário: espacialização do escoamento da mercadoria olerícula em Salvador

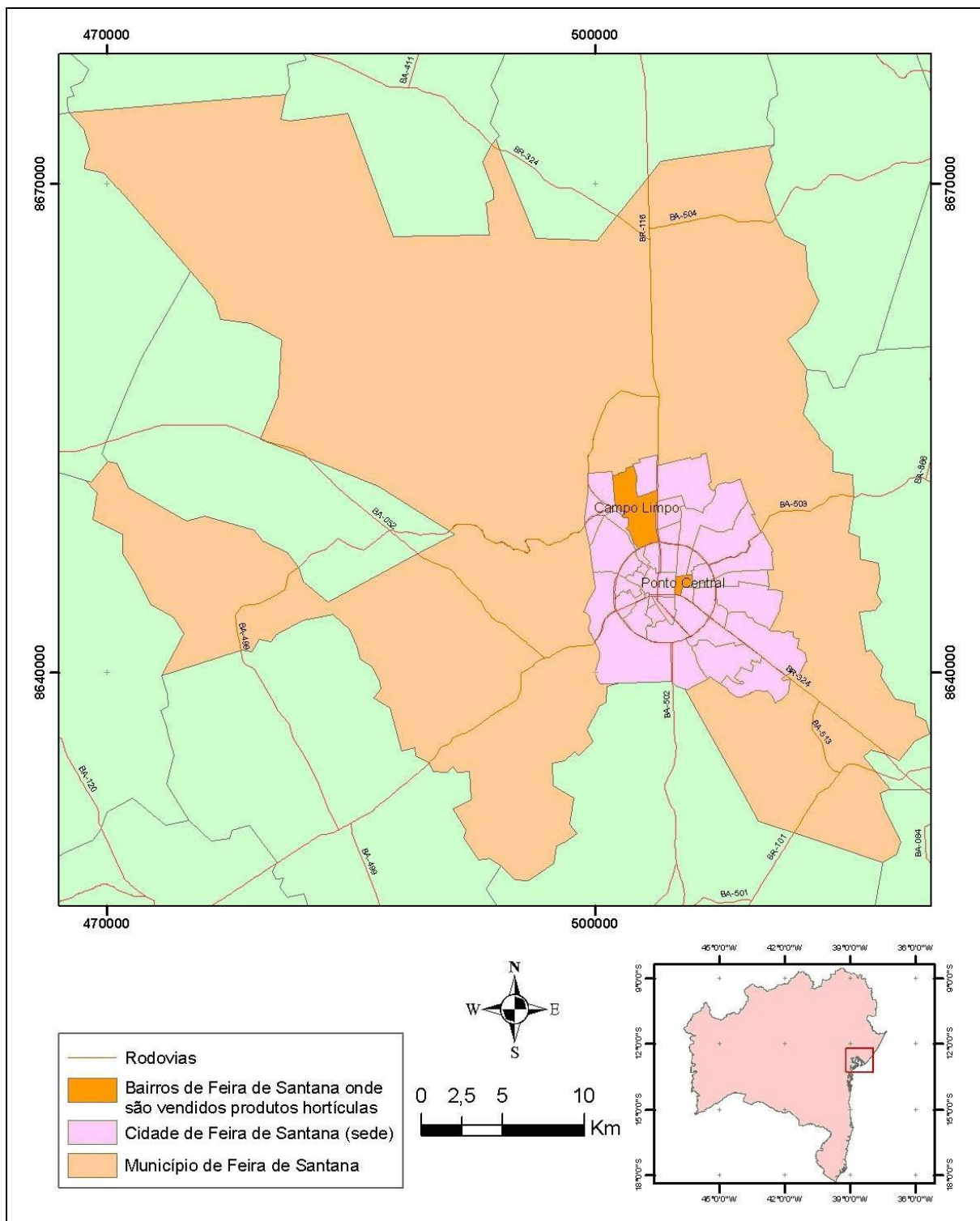
Em Feira de Santana (Figura 75), foi possível inferir os bairros onde há ocorrência de entregas e vendas nas feiras-livres. São eles os bairros do George Américo e do Ponto Central onde se localiza a feira-livre da Estação Nova, com fluxos aos domingos (80%) e às sextas-feiras (10%).

Ao levar em consideração as estratégias de gestão imbuídas na trama diária que envolve diversos agentes, é possível produzir uma correta leitura das relações sociais calcadas pelo viés econômico que se manifestam no território e nos espaços em que tais grupos se inter-relacionam.

Para tanto, faz-se necessário observar os sujeitos que fazem questão de se mostrar como a única possibilidade de boas negociações no cotidiano do pequeno agricultor, que, por sua vez, necessita a todo o momento vencer desafios para que possa se reproduzir socialmente no território, garantir bens materiais, serviços e condições sócio-psicológicas de se manter inserido no sistema produtivo da lógica capitalista com um mínimo de dignidade. Do contrário, poderá se ver como um elemento excluído do sistema.

Essas pessoas marginalizadas socialmente se destacam pela força como encaram as suas atividades diárias, seja na preparação da terra para o cultivo, no próprio cultivo ou ainda no processo de escoamento. Aqui se incluem, além das famílias rurais produtivas, os chamados “balaieiros”. Estes também demonstram fragilidade em diversos aspectos: analfabetismo, alcoolismo, falta de renda e, em alguns casos, falta de credibilidade junto aos pequenos agricultores. É o caso de alguns balaieiros que sofrem o descrédito por contribuição direta da presença dos intermediários quando os dois compram mercadoria no mesmo estabelecimento rural. Entretanto, a todos os citados que residem no território faz-se a afirmação de que lhes sobram: disposição para o trabalho, companheirismo com os iguais e o letramento necessário para o desenvolvimento das suas funções.

O drama explicitado acima demonstra a hierarquização social no território a partir da divisão especializada do trabalho, através de agentes que defendem a manutenção de sua situação econômica com muita veemência. A citada divisão, quando entendida pelo foco dos mecanismos de gestão, configura-se como um meio eficaz de controle e sujeição para os grupos subordinados. Ao manter a situação vigente através da divisão especializada do trabalho, mantêm-se garantidas as funções de cada agente no tecido social, bem como as situações financeiras confortáveis de uma minoria à custa das dificuldades enfrentadas pela maioria.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 75 – Pequeno produtor rural/intermediário: espacialização do escoamento da mercadoria olerícola em Feira de Santana

### 4.2.1 Estratégias e instrumentos da gestão

A gestão é feita por um agente que usa de estratégias para atingir seus objetivos. Nesta perspectiva, a gestão não é ciência, mas sim um conjunto de estratégias que visa ao controle de forças antagônicas, com a finalidade de um indivíduo ou de um grupo suplantar a vontade de outros agentes, também antagônicos, em prol de um projeto individual ou coletivo. O processo de gestão nem sempre se dá nos moldes pacíficos; ele utiliza mecanismos de pressão ensejados por situações altamente conflituosas ou ainda por sutilezas.

No que se refere ao que vem a ser um gestor e suas funções, Hales (1986) *apud* Reed (1997, p. 77), delinea que:

[...] o gestor é menos um decisor lento e metódico e mais um “executor” que deve reagir prontamente aos problemas conforme eles vão surgindo, que “pensa com os pés assentes na realidade”, que toma decisões em *situ* e tem preferências por atividades concretas (Hales, 1986 *apud* Reed 1997, p. 77).

Esta definição permite entender que a figura do gestor vive constantemente na busca de gerir situações conforme seu surgimento e seus interesses. Para tanto, o ritmo acelerado das tomadas de decisões é necessário, podendo ser representado pela deflagração do processo de negociação em condições assimétricas para a conquista dos seus objetivos e a efetivação dos seus interesses.

Os problemas que surgem barrando a dinâmica das conquistas desses agentes vão desde o caráter político das relações interpessoais das atividades de um gestor, até as ideologias por ele criadas no intuito de alcançar seus objetivos. Portanto, a política, nesse caso específico, vem mediar às relações entre os indivíduos e as ideologias que, segundo Reed (1997, p. 72–73), “[...] são consideradas como sistemas de ideias adaptadas por aqueles que exercem alguma ‘autoridade’ [...] se procura explicar e justificar essa mesma autoridade”.

Para Bendix (1974) *apud* Reed (1997, p. 72), ideologias de gestão são definidas como “ideias que dizem respeito ao trabalho, à autoridade dos patrões e às razões para a existência de relações de subordinação”. Sendo assim, entende-se que as formas de gestão se valem desse conjunto de ideias – ou ideologias – com o intuito de criar um sistema de crenças baseado tanto a partir de valores morais

quanto das relações originadas pela sujeição e medo, em busca das condições de legitimação de suas ações no território.

A partir das fontes orais e da observação *in loco*, verificou-se que o medo e a angústia originam-se do pensamento do pequeno agricultor a partir de ideologias criadas pela figura do atravessador como uma das facetas da gestão, a saber: não conseguir escoar as mercadorias produzidas, não receber a quantia correspondente acordada no momento da negociação, seja pelo desaparecimento do intermediário, seja pela dificuldade de este encontrar um atacadista/varejista disposto a comprar a mercadoria, ou ainda não conseguir cumprir as metas de produção estabelecidas no momento da negociação e assim perder o intermediário, dentre outras consequências.

Os exemplos citados explicam por que o pequeno produtor vê o intermediário como o meio mais viável – embora não tão seguro – de escoar sua produção. Essas incertezas vêm corroer a viabilidade da reprodução das relações não-capitalistas da esfera da vida, podendo provocar um enfraquecimento do pequeno produtor ou ainda excluí-lo do processo produtivo.

Tais mecanismos ideológicos, baseados nos valores morais e nas pressões sócio-psicológicas que resultam na sujeição e no “medo” do pequeno produtor rural no Tanque de Senzala, permitem observar um fenômeno sistematizado entre pequeno produtor e intermediário, a saber: a aplicação de regras informais do ponto de vista jurídico, mas formais sob o aspecto moral. Tais regras permitem, como afirma Reed (1997), sua aplicação a favor daqueles que as produziram e disseminaram.

Os mecanismos de controle e sujeição demandados sobre os pequenos produtores rurais são geridos pela figura do gestor que, é representado pelo intermediário. Sua função é gerir situações conforme o surgimento de seus interesses. Tal fato demonstra as assimetrias das negociações entre os agentes envolvidos no processo.

Os pequenos produtores rurais vivem numa situação dialética, pois, apesar de os gráficos (Figura 70 e 71) indicarem preferência com relação aos negócios que envolvem os intermediários, uma parcela destes aciona mecanismos mais agressivos na política de compra e venda nas duas extremidades de seu processo de negociação: o início da cadeia produtiva e os locais de entrega dos produtos olerícolas.

Para o entendimento das informações descritas acima, produziu-se um esquema (Quadro 4) a fim de representar as práticas que compõem os mecanismos de controle e subordinação no território, levando em consideração dois tipos de agentes: o pequeno produtor rural e o intermediário, além da dinâmica que rompe com as negociações diárias.

De acordo com as informações demonstradas no Quadro 4, é possível inferir que o esquema apenas indica de maneira didática uma parcela das relações tecidas acerca da rotina dos negócios ocorridos no território; pois, na sua essência, ela se mostra de uma forma não linear, mas complexa, devido à constante dinâmica que envolve os diversos agentes.

Portanto, considerando que sem a produção na olericultura o território perde a sua funcionalidade, é que se destaca o pequeno produtor rural como ponto inicial na análise do esquema representativo (Quadro 4), com o intuito de demonstrar o acontecer solidário, conforme explicitado nas ideias de Santos (2005) que exemplificam claramente a situação em análise, uma vez que este acontecer demonstra-se pela ajuda mútua entre os agricultores.

A agricultura familiar é, segundo Carneiro e Maluf (2003, p. 10), “um setor econômico ou uma forma de produção que se insere – ou deveria se inserir nas regras gerais de funcionamento do mercado”. Esta conceituação atribui-se corretamente ao modelo observado no Tanque de Senzala.

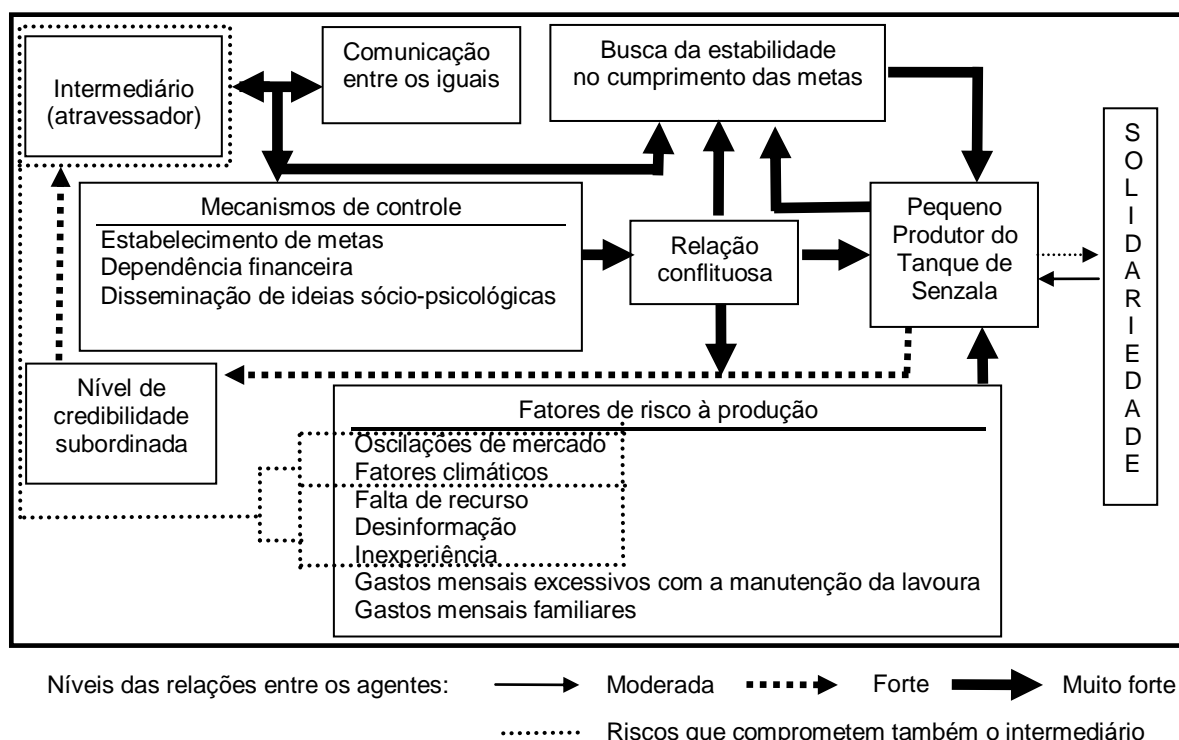
Por isso, a agricultura familiar, quando considerada sob estes moldes, não representa uma atividade isenta de conflitos. Muito pelo contrário, ela demonstra no cotidiano das relações sócio-territoriais a configuração de uma correlação de forças que são travadas entre pequenos produtores rurais, intermediários e trabalhadores marginais. Nessa leitura, tornam-se flagrantes os “rodopios” de incertezas que rondam as atividades dos três principais grupos, independentemente dos níveis sociais em que estejam inseridos, salvo exceção de poucos exemplos.

Diante das adversidades sofridas pelo agricultor e pelo balaieiro, é correto se referir às incertezas que saltam aos olhos do observador quando este passa a vivenciar o território na sua essência cotidiana. A partir disso, vê-se que as dificuldades são tão explícitas que se denunciam pelas condições de vida estabelecidas.

Ao discorrer sobre tais adversidades, elencam-se duas, a saber: os mecanismos de controle e subordinação demandados ao pequeno produtor agrícola,

fato que surge como instrumento eficaz nos processos de gestão a favor das ações dos intermediários; e a situação financeira, responsável pela necessidade de exercer outras atividades a fim de compor a renda familiar, ou seja, a adoção da pluriatividade como alternativa à dificuldade financeira.

Quadro 4 - Esquema representativo dos mecanismos de controle e subordinação demandados ao pequeno produtor rural



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Assim sendo, refletir-se-á sobre a primeira na busca de compreender a lógica dos mecanismos de controle e subordinação e como suas ações se configuram sobre o grupo subordinado.

Antes de avançar na análise do Quadro 4, faz-se necessário lembrar que os processos de gestão têm em si um conteúdo político e, portanto, evidenciam escolhas e estratégias a fim de vencerem os obstáculos e dirimirem as incertezas que se impõem aos objetivos do gestor. Dessa forma, o entendimento acerca dos processos de gestão volta-se para as ideias defendidas por Reed (1997) e rediscutidas por Brito (2004), com o qual se concorda quando demonstra que:



[...] a implementação dos interesses de um agente em relação aos demais, com os quais se relaciona em uma dada porção do espaço, não necessariamente envolve consenso; depende, em primeira instância, da vontade do agente que possui maior vigor, o qual poderá ou não utilizar recursos que servem exclusivamente a seus interesses (BRITO, 2004, p. 201).

Portanto, diante de tais explicações, entende-se com mais clareza que práticas comuns exercidas pelo intermediário sobre o pequeno produtor rural no território têm uma intencionalidade definida e não se configuram como uma mera consequência do processo produtivo matizada pela naturalidade dos acontecimentos. Algumas dessas práticas se camuflam diariamente nos processos corriqueiros de compra e venda dos produtos olerícolas no estabelecimento rural, de modo que passam despercebidos por alguns, chegando-se a produzirem pensamentos e opiniões de cunho determinista por parte de certos produtores agrícolas. No entanto, subentende-se que toda ação de qualquer tipo de agente tem uma devida intencionalidade no território analisado.

O esquema representativo (Quadro 4) traz alguns elementos informacionais que são de fácil compreensão, são eles: os níveis das relações entre os dois tipos de agentes – pequeno produtor rural e intermediário –, dos mecanismos de controle dos fatores de riscos à produção. Alguns aspectos secundários não são menos importantes, como: nível de credibilidade subordinada, a comunicação entre os iguais, a busca pela estabilidade no cumprimento das metas e a relação conflituosa entre os dois sujeitos envolvidos no processo, além do acontecer solidário. Estes elementos informacionais são mensurados pela seguinte classificação: moderada, forte e muito forte.

Assim sendo, é mister frisar que a figura central em análise permanece sendo pequeno produtor rural que, cotidianamente, investe esforços físicos, psíquicos e financeiros na produção dos produtos olerícolas. Como já informado, o intermediário se mostra como a figura central para a distribuição desses produtos. Contudo, essa relação não se mostra de maneira pacífica devido à utilização de métodos de negociação que não abrem espaço para um efetivo diálogo e entendimento das partes, denotando uma desvantagem financeira dos pequenos produtores, se comparados aos lucros obtidos pelos intermediários ao final das negociações em outras instâncias.

O intermediário, ao se relacionar com o produtor agrícola através de contratos formais ou informais, solicita gradativamente um aumento da quantidade das

mercadorias, fato conferido pela concorrência desleal entre os intermediários, no afã de “quebrar” os contratos de seus iguais nos locais de venda e entrega, denominados por eles de “loja”, a fim de efetivamente tomarem a “loja” do outro.

Há também a exigência da elevação quantitativa dos produtos olerícula junto ao agricultor no momento em que o intermediário abarca novas “lojas” garantindo exclusividade de entrega diante da inauguração de algumas unidades de distribuição direta ao consumidor, mesmo que a garantia desses novos contratos firmados seja duvidosa, haja vista a capacidade produtiva do pequeno produtor rural. Salienta-se que, mesmo diante da incerteza produtiva do agricultor, os contratos são firmados. Posteriormente, as pressões sofridas pela aquisição de novos contratos são transferidas para o início da cadeia produtiva.

Portanto, nota-se a busca da estabilidade produtiva por parte do intermediário quando este se direciona para o agricultor, a fim de que lhe seja conferida a regularidade das entregas. Essa relação se mostra como “muito forte”. Menos intensa, numa classificação “forte”, é tecida essa ligação no esquema representativo no que se refere à relação entre o agricultor e o intermediário. Essa menor intensidade se confere à incapacidade de, em muitos casos, o agricultor conseguir cumprir as metas estabelecidas no momento da negociação, embora se fortaleça quando ajudado pela solidariedade de outros pequenos produtores.

Por outro lado, o agricultor geralmente atende às solicitações do intermediário por medo de perdê-lo no momento em que seja feita a recusa e, por consequência, ficar sem ter o seu principal meio de obter renda.

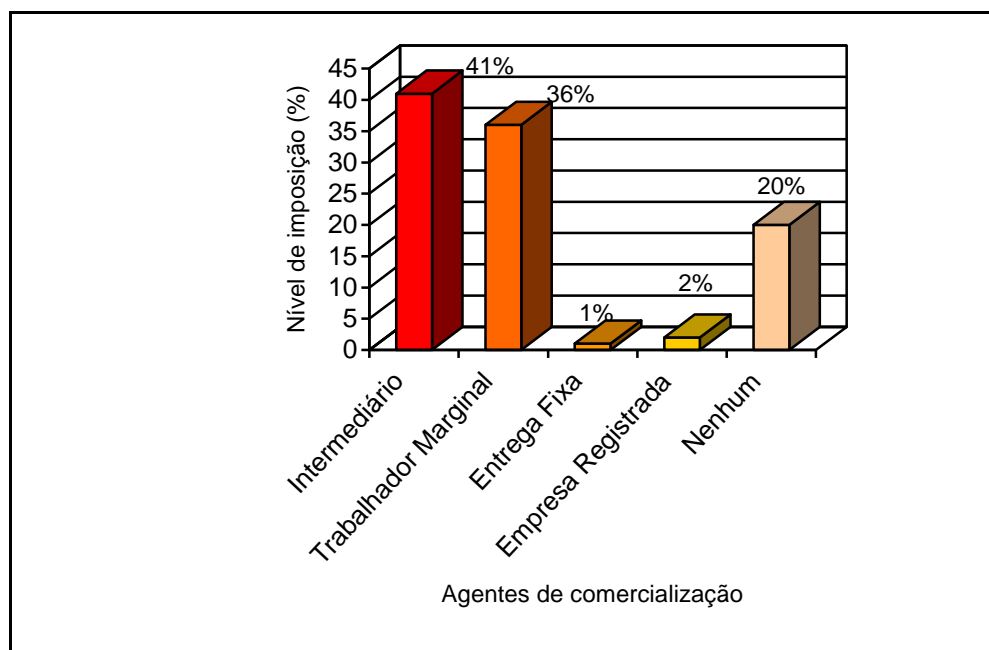
Salienta-se também que, além da transferência de responsabilidades, o intermediário ainda impõe preço de custo junto ao agricultor, fato verificado em 41% dos casos, conforme a Figura 76.

Tal imposição é claramente demonstrada através do relato de um produtor:

A gente acaba se submetendo ao preço imposto se não perde o atravessador e a gente acaba sem comprador. É melhor, se não ele passa a informação pelas conversas que eles têm com os outros atravessadores que comprem aqui na roça e todos passam a exigir o preço baixo [...]. Quem compra, sempre tem sua agressão! (Relato de um produtor agrícola).

Este relato, além de confirmar a questão da imposição dos preços, também confere veracidade a um outro ponto do esquema representativo. Trata-se da comunicação entre os iguais que, nesse caso, são os atravessadores, os quais demonstram na classificação o nível “muito forte” na execução desta prática. Ela

expressa a manipulação de modelos de organização do trabalho (item discutido no capítulo 2), principalmente no estabelecimento rural, pois confere aos agricultores a necessidade de contratação (informal) de mão-de-obra para o trabalho nas lavouras, além do cumprimento de horários rígidos diariamente para o atendimento aos intermediários.

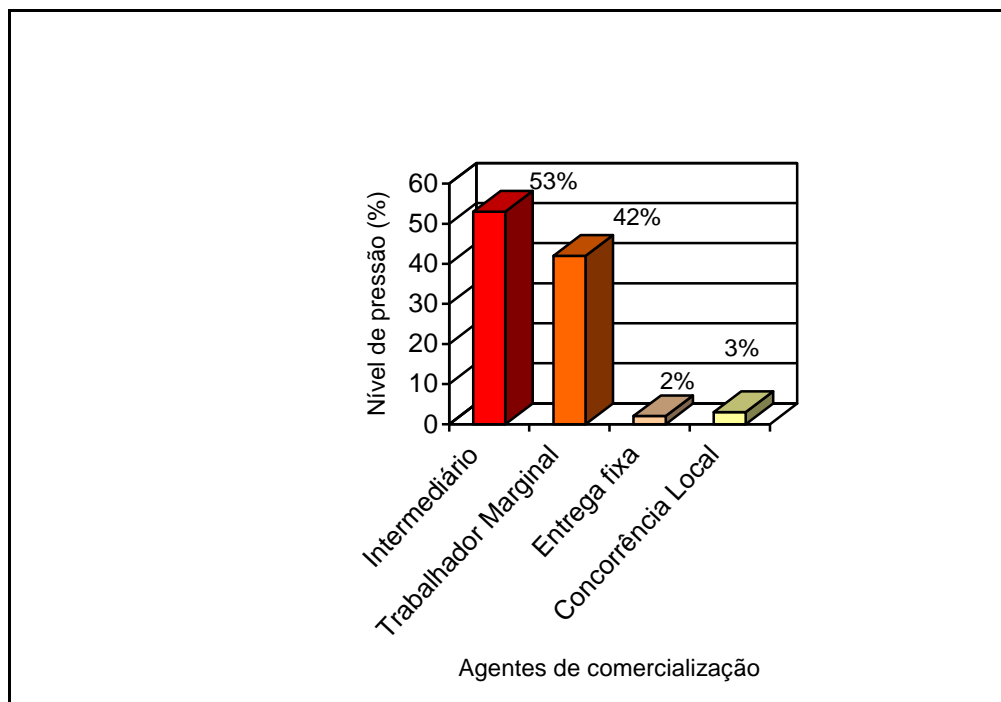


Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 76 – Agentes de escoamento olerícola: nível de imposição do valor de custo

Além da imposição do valor de custo, pequeno produtor rural, também se sente pressionado a baixar o valor de sua mercadoria no momento das negociações em 66% das indicações. Os referidos agentes declaram que isto ocorre em 53% das negociações empreendidas com os intermediários, tal como se mostra na Figura 77.

Esta imposição do valor de custo no estabelecimento comercial deixa explícita uma das facetas da gestão: o intermediário como o gestor da ação, se impondo através dos instrumentos de controle para conseguir a subordinação do pequeno produtor rural. Um outro exemplo reside nas ideologias criadas, uma vez que o intermediário dissemina a ideia, amplamente aceita no território, de que ele é o meio mais eficaz de venda dos produtos.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 77 – Agentes de escoamento olerícola: nível de pressão para a redução do valor de custo

Desta forma, num outro questionamento que versou sobre os medos ou receios que podem acontecer no dia-a-dia, 24% dos agricultores afirmaram recear não conseguir cumprir as metas de produção e, assim, perder os intermediários, bem como de ficar sem receber o valor da mercadoria que já teriam vendido por causa do desaparecimento do gestor da ação (29% das indicações). O fato da perda do atravessador confirma-se nas falas de alguns produtores, a exemplo do relato de um pequeno produtor, quando diz que: “Já aconteceu de perder o atravessador, mas depois ele acabou voltando para comprar no período da escassez”.

Portanto, a utilização do recurso da manipulação de modelos de organização do trabalho se mostra mais eficaz nas inter-relações dos intermediários e pouco utilizado entre os pequenos produtores agrícolas.

Durante as primeiras horas do trabalho dos intermediários, seus veículos começam uma busca frenética por mercadoria entre os estabelecimentos rurais, iniciando o recolhimento dos produtos já com certo atraso de horário, tendo em vista o considerável número de agricultores a serem visitados. No decorrer deste deslocamento, não ocorrem contatos longos entre os motoristas.

É no horário do meio-dia, na pausa para o almoço, que longas conversas são travadas acerca dos assuntos mais variados, a exemplo de: receptividade junto ao pequeno agricultor, preços praticados naquele dia e os acordados para as futuras compras, possibilidades de melhoria dos valores praticados ao seu favor, bem como preços conseguidos com maior margem de lucro naquele dia. De certa maneira, põe-se à mesa não só a alimentação do meio-dia dos intermediários, mas também os pontos “vulneráveis” do território, susceptíveis às suas ações.

Diante das análises anteriores, é possível inferir que o ponto indicado do esquema “relação conflituosa” entre os agentes é demonstrado no nível “muito forte”. Os mecanismos que se impõem pelos gestores intermediários são e estabelecimento de metas, a dependência financeira e pressões sócio-psicológicas. Contudo, os fatores que especialmente se impõem como riscos iminentes de excluir o agricultor do processo produtivo são: oscilações de mercado, fatores climáticos, falta de recursos e gastos mensais excessivos com a manutenção da lavoura e da família.

Como meio para vencer os desafios erigidos dessa relação de subordinação, é necessário voltar ao último ponto do esquema denominado de “solidariedade”, representado de maneira “moderada” no esquema.

No arcabouço teórico de Santos (1994b, 2005), foi possível vislumbrar certos elementos, como os processos de verticalidades e horizontalidades contidos nos espaços de contiguidade<sup>39</sup>. Estes elementos são capazes de explicar algo que se mostra de maneira tímida, mas em processo de estabelecimento e maturação, cujo futuro denota um fortalecimento político nas relações sócio-territoriais do povoado de Tanque de Senzala. Trata-se, mais precisamente, dos processos de horizontalidades, os quais ali se evidenciam pela ajuda mútua entre os pequenos produtores rurais com o objetivo claro de vencer as adversidades surgidas no cotidiano. Essa observação permitiu abstrair o entendimento de uma outra face da realidade em questão: a da resistência. Em um outro estudo referente a esta temática, o presente pesquisador demonstrou que:

---

<sup>39</sup> Segundo Santos (2005), é o local onde ocorre o acontecer homólogo, e, portanto, “é aquele das áreas de produção agrícola ou urbana, que se modernizam mediante uma informação especializada e levam os comportamentos a uma racionalidade presidida por essa mesma informação que cria uma similitude de atividades, gerando contiguidades funcionais que dão os contornos da área assim definida” (SANTOS, 2005, p. 257 apud SANTOS, J. S. 2009, p. 48).

Através dos processos de verticalidades e horizontalidades – mais precisamente das últimas - foi possível inferir que no povoado há algo que se pode chamar de espaço de contiguidade, pois nele são tecidas as solidariedades no acontecer diário, fato que é dialético e passível de fortalecimento. Isto porque se configuram por ações responsáveis por vencer o “medo” de um futuro incerto decorrente das sujeições impostas pelos agentes externos ao território da olericultura, fruto da utilização da estratégia de recursos simbólicos e informacionais utilizados pelos intermediários (SANTOS, J. S. 2009, p. 48).

Tal questão será pormenorizada em prognósticos no quinto capítulo dessa dissertação. Porém, o que se pode afirmar é que a relação entre os produtores agrícolas se evidencia pela concorrência em 3% dos casos; uma relação de concorrência diferenciada por acreditarem que também existe a amizade para 38% dos envolvidos; e, já na sua essência, para 59% das indicações, por amizade, uma relação de ajuda mútua, uma solidariedade:

[...] capaz de proteger aqueles que precisam cumprir prazos e garantirem quantidades específicas de produtos para serem entregues diariamente ao intermediário que, à primeira vista, mostra-se inflexível na possibilidade do não recebimento desses produtos (SANTOS, J. S. 2009, p. 48).

Na configuração dessa teia de amizade e ajuda mútua, foram identificados alguns itens materiais e imateriais que representam a questão através da aplicação dos formulários, conforme a Tabela 9.

Ao analisar o último ponto do esquema representativo dos mecanismos de subordinação, é verificado que os pequenos produtores rurais são considerados sujeitos passivos tanto dos fatores críticos quanto das ações dos intermediários. Estes últimos, por sua vez, também sofrem dialeticamente, tanto pelas consequências de suas ações quanto pelos fatores de riscos à produção dos agricultores, tais como: oscilações de mercado, fatores climáticos, falta de recursos, desinformação, inexperiência, gastos mensais excessivos com a manutenção da lavoura, gastos mensais familiares.

Quando os produtores são atingidos por quaisquer dos citados fatores, os intermediários – que são extremamente dependentes dos agricultores – sofrem com a diminuição na produção e na qualidade da mercadoria, fatores decisivos para a manutenção dos contratos junto aos atacadistas/varejistas, especialmente aqueles que compõem as grandes redes de supermercados.

Tabela 9 – Pequeno produtor rural:  
ajuda mútua

Itens emprestados	Produtores (%)
Ferramentas	81
Sementes	65
Adubo orgânico	52
Adubo químico	48
Hortaliças	48
Mantimentos	45
Pesticidas	37
Dinheiro	26
Energia	11
Veículo	10
Bomba hidráulica	2
Água	2
Não declarou	19
Serviços prestados sem remuneração	
Plantação	41
Colheita	41
Funcionários*	24
Irrigação	21

Os funcionários prestam serviços sem acúmulo de remuneração e nas horas vagas.

Fonte: Elaborado por SANTOS, J.S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

#### 4.3 AS CONSEQUÊNCIAS DAS AÇÕES DOS INTERMEDIÁRIOS PARA O TRABALHADOR MARGINAL

De acordo com a amplitude demonstrada pelos fenômenos captados pelo presente estudo, esta possibilidade de interação entre os agentes se dá nos limites definidos pelos interesses em comum, acerca da olericultura no âmbito local.

Ao extrapolar os limites do território, esses percorrem caminhos às vezes iguais por coincidirem as cidades, porém destinam-se a um público alvo diferenciado. Enquanto o trabalhador marginal direciona-se a venda direta nas feiras-livres ou de porta em porta; o intermediário promove a venda em atacado. Portanto, diante de tais circunstâncias espaciais, a aproximação entre os citados acontece apenas no território em análise e em situação desfavorável àquele que menos possui poder aquisitivo: o balaieiro.

A possibilidade de interação entre o trabalhador marginal e o intermediário acontece no momento da procura da mercadoria olerícula no estabelecimento rural, tornando-se este o lugar de interface entre tais agentes. Salienta-se que até então,

não foi verificado a interação comercial dos citados (salvo o caso em que o balaieiro passa a ser um “funcionário” do atravessador para a capitação da mercadoria).

O que se percebeu foi que o balaieiro sofre por uma das consequências das ações intermediárias, que é a dificuldade de encontrar o produto na entressafra, pois nesse período, além dos fatores sazonais, há o alto poder aquisitivo do intermediário, pagando no ato ou antecipadamente pelos produtos desejados, fato que lhes confere prioridade junto aos produtores rurais.

No tocante à aquisição de produtos olerícolas por parte dos trabalhadores marginais, 65% enfrentam sérias dificuldades durante o período da entressafra. Entretanto, a sazonalidade não traz dificuldades de aquisição somente para os balaieiros, mas também para o intermediário quando este acirra a questão com o anterior, ao comprar a produção com antecedência e ao praticar pagamentos que o trabalhador marginal não consegue acompanhar devido à natural valorização do preço da mercadoria. De acordo com a Figura 70, sobre a preferência do produtor rural com relação aos agentes de escoamento, também é verificada a superioridade do intermediário em detrimento do trabalhador marginal nessa questão.

Os mecanismos de negociação dos intermediários durante o período de escassez são mais agressivos. Os trabalhadores marginais chegam a diminuir os fluxos semanais em até 32%, deixando de atender pelo menos um dos fixos a que costumam se destinar semanalmente.

Dois outros aspectos negativos são sentidos pelo trabalhador marginal: a maneira como é comprado o produto olerícola e a redução da quantidade adquirida. O primeiro aspecto se dá pelo fato de que o balaieiro, com a produção em alta (inverno), adquire leiras fechadas. Já com a produção em baixa (verão), a aquisição se dá por meio de “molhos” (unidades), devido à extrema valorização do produto olerícola.

Segundo fontes orais, a leira de coentro comprada no inverno custa R\$ 20,00 e a sua pós-venda corresponde ao total de, no máximo, R\$ 60,00. Esta mesma leira no verão é comprada pelo valor de R\$ 90,00 e o seu pós-venda corresponde ao valor bruto de R\$ 120,00. Diante de tais circunstâncias, fica demonstrado para alguns trabalhadores marginais a vantagem das negociações promovidas no período do inverno, por conta dos maiores lucros.

O segundo aspecto negativo sobre a considerável diminuição do volume de mercadorias adquiridas pelos agentes de intermediação da olericultura pode ser



evidenciado pelo exemplo do coentro, produto altamente valorizado. Há casos em que o trabalhador marginal se vê impelido a diminuir a quantidade adquirida de 200 para 40 unidades por conta da concorrência acirrada decorrente da escassez da mercadoria no território, chegando ao ponto da redução máxima em decorrência dos altos preços praticados nos estabelecimentos rurais. Estes não são determinados pelos pequenos agricultores, mas dentre outros fatores, pelo atravessador.

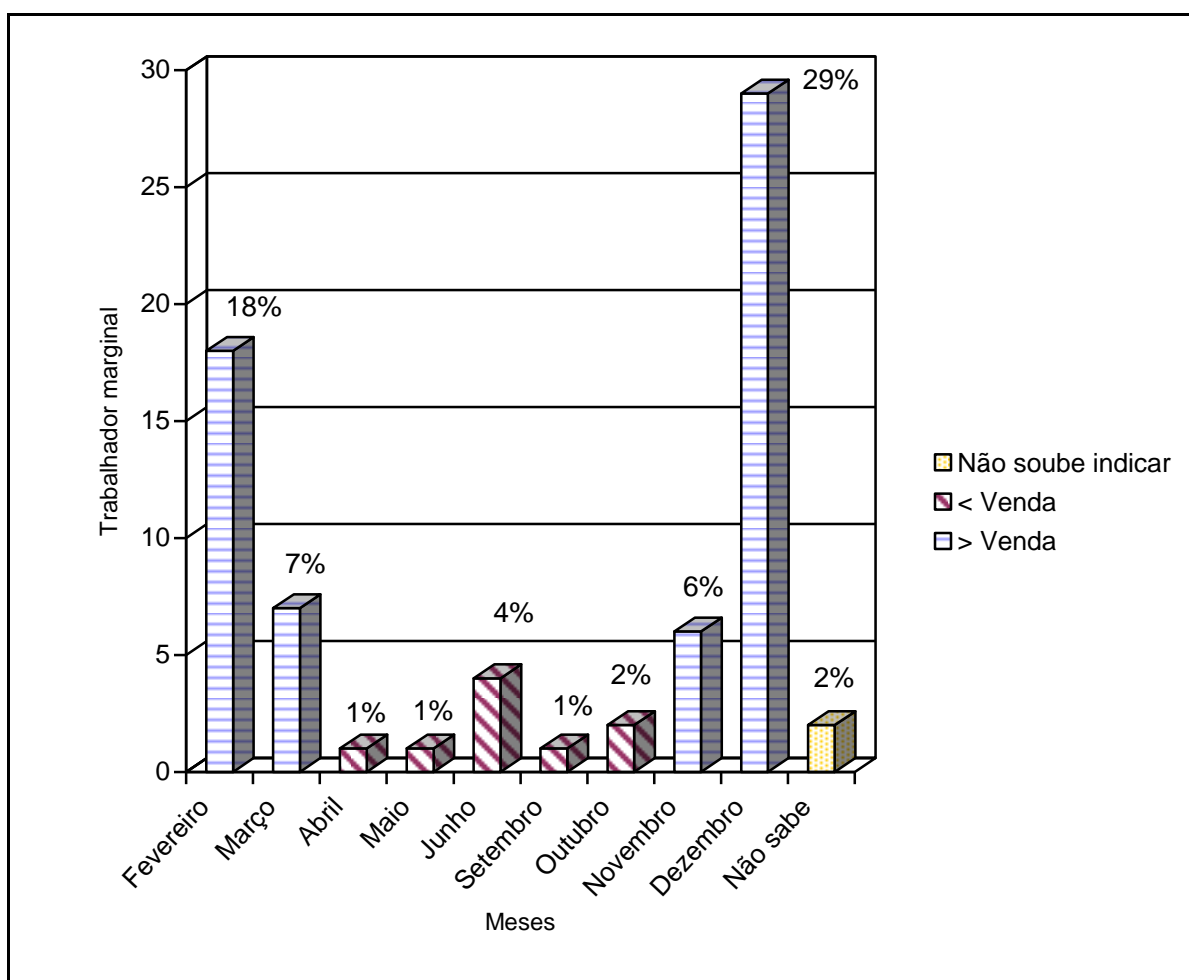
Dessa forma, os entrevistados indicaram que os meses do ano de melhor venda são novembro (6%), dezembro (29%), fevereiro (18%) e março (7%). Em contrapartida, os meses de menor venda são abril, maio e setembro com 1% respectivamente; outubro (2%) e junho (4%). Salienta-se que os meses de julho e agosto permaneceram sem dados por não terem sido contemplados nas indicações.

Como visto, 93% dos trabalhadores marginais vendem seus produtos em feiras-livres (Figura 55), contra apenas 7% dos que fazem a venda direta de porta em porta. Os instrumentos utilizados para auxiliar o processo de venda da olericultura e dos outros produtos levados por estes agentes são: barraca produzida com metal ou madeira e coberta por lonas (13%); caixotes de plásticos (6%); balaio de cipó (2%); sacos de nylon (49%) (Figura 29); *box*, para exposição e venda na própria feira-livre (9%); e carro de mão, também conhecido no lugar por “galiota” (7%).

Os meses indicados pelos balaieiros como aqueles de maior venda (Figura 78) correspondem aos citados pelos pequenos produtores rurais como o período de escassez, conferindo assim, a influência dos fatores climáticos na “regulação” da produção e dos preços. Um exemplo disso é a relação expressa por alguns produtores agrícolas sobre a retração da produção e de sua qualidade quando o território está regido pelas trovoadas, como acontece a partir do mês de outubro.

A relação de influência de alguns fatores climáticos sobre os preços também pode ser sentida pela influência da sazonalidade na definição dos preços de forma inversamente proporcional. Se tempo chuvoso, a produção aumenta, saturando o mercado. Assim, os preços estarão estabilizados para aqueles que têm contratos firmados ao longo do ano. Se o tempo apresenta-se seco a úmido, com ausência de chuva, a produção é diminuída e a oferta de produtos no mercado torna-se menor que a demanda. Entra em ação a lei da oferta e da demanda, influenciando um aumento dos preços, desde o estabelecimento rural, no circuito inferior, até chegar ao consumidor final.

Contudo, eventos do tempo, como chuvas torrenciais acompanhadas ou não de raios e trovões ou veranicos, podem desestabilizar os preços inesperadamente, seja no período de estiagem (cuja produção é diminuída), ou no período chuvoso (onde a produção se encontra normalizada), afetando também diretamente a qualidade do produto tão exigida pelos atacadistas.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 78 – Trabalhador marginal: meses de maior e menor venda

#### 4.4 A QUESTÃO: QUEM DEFINE OS PREÇOS?

A definição do preço de compra ou de venda no início ou no final do processo de escoamento das mercadorias é marcada por situações conflituosas. No início da

cadeia produtiva, o definidor do preço, *a priori*, deveria ser o pequeno produtor rural como o justo resultado do seu processo de trabalho, uma vez que “o preço é a denominação monetária do trabalho objetivado na mercadoria” (MARX, 1988, p. 91). Entretanto, no final da cadeia produtiva, no circuito inferior, o preço passa a ser definido pelas condições de mercado ou ainda pelo valor de custo. Já no subsistema superior da economia, o preço é originado do conflito entre os intermediários e os atacadistas/varejistas.

Marx (1988) complementa a sua definição anterior de preço ao afirmar que

A divisão do trabalho transforma o produto do trabalho em mercadoria, tornando com isso, necessária sua transformação em dinheiro. Ao mesmo tempo, ela torna aleatório o sucesso dessa transubstanciação. Mas temos de observar aqui o fenômeno em sua pureza, pressupondo assim seu transcurso normal. Quando de resto, transcorre de todo, não sendo, portanto, a mercadoria invendável, realiza-se sempre sua mudança de forma, ainda que nessa mudança de forma substância – grandeza valor – anormalmente possa haver prejuízo ou acréscimo (MARX, 1988, p. 95).

Portanto, seria negligência de pesquisa atribuir os fatores que regem os preços a um único agente, e ainda não considerar que estes fatores representam a lógica de um sistema maior: o capitalista. Por outro lado, não se trata de personificar o mercado, mas sim de entender que as leis que o regulam são frutos dos interesses dos diversos agentes que fogem da escala territorial local, pois nessa relação é difícil atribuir um culpado, uma vez que todos os interessados, até mesmo o consumidor final, vivem numa eterna busca por melhores condições sobre os valores praticados, portanto, o que se vê é uma cadeia de interesses onde não há um culpado específico, mas graus de interesses diferenciados.

Aliando aos fatores supracitados, a regulação de mercado surge como um dos instrumentos da lógica capitalista, cuja finalidade reside na criação de circunstâncias negociais para que o lucro possa prevalecer de acordo com os citados graus de interesses individuais. Contudo, os agentes que o auferem nem sempre são os mesmos. O relato do obtido por um pequeno agricultor serve para ilustrar esta problemática:

[...] os trabalhadores da região levam as suas mercadorias para o mercado de Sete Portas e combinam o preço e todos vendem. Agora, se chegar caminhões de Pernambuco e de Sergipe, eles são forçados a vender a mercadoria mais barata. Quando tem muita mercadoria em Salvador, o produtor sente aqui na roça, tendo que vender ainda mais barato, senão o atravessador deixa de comprar aqui na roça, para comprar em Salvador mesmo (Relato de um produtor agrícola).

O circuito superior exerce influência direta sobre o intermediário. Este repassa a pressão sofrida de forma maximizada para o pequeno produtor. Assim, as altas margens de lucro poderão ser definidas por mecanismo usurário de preços no jogo da gestão, se considerados os agentes intermediário e atacadista como os principais responsáveis pela definição de preços. O conflito originado entre os agentes no momento dessa definição, seja no circuito inferior ou no superior, também pode, como visto anteriormente, ser potencializado por fatores climáticos.

Mesmo com a inserção de tecnologias referenciadas pela mecanização do espaço rural, a irrigação, a utilização de máquinas em alguns estabelecimentos rurais, e de insumos agrícolas pela maioria deles, a produção ainda segue o curso definido pelo tempo da natureza, que difere do tempo cronológico em que seguem os interesses humanos. Este fator influencia diretamente o preço no ato das negociações entre os variados sujeitos, principalmente entre produtor e intermediário. Por via de regra, este último quase sempre consegue alcançar suas metas e manter sua margem de lucro a taxas usuráveis, mesmo sofrendo pressão por parte dos atacadistas (redes de supermercados) que solicitam menores preços e maiores quantidade e qualidade.

No circuito inferior, os preços praticados por 68% dos trabalhadores marginais são baseados nas condições de mercado ocorridas na feira-livre. Desse percentual, 19% indicaram a Feira de Sete Portas, enquanto outros 32% basearam o preço pelo valor de compra no estabelecimento rural. Com isto se verifica a influência direta do intermediário como um dos fatores que determinam o preço do produto olerícola no povoado.

No circuito inferior, um dos métodos utilizados pelos intermediários junto ao pequeno agricultor para a diminuição dos preços, por exemplo, é a já citada disseminação de ideologias criadas, os atravessadores utilizam-se, muitas vezes dos “mitos coletivos” (REED, 1997), os quais visam a manutenção das estruturas de dominação velada e de “controle”.

Os fatores descritos permitem que os preços sejam manipulados por métodos velados, uma vez que o produtor se vê acuado, com medo de perder a sua produção ou o seu único meio de escoamento, a exemplo do que acontece com alguns agricultores, pois de acordo com as fontes orais, um deles afirmou que “as vezes, o atravessador acerta um preço com a gente e quando vem pagar, diz que tomou prejuízo, que não conseguiu vender do preço que era, e aí, a gente pra não perder o

dinheiro, aceita”. Um outro exemplo reside na devolução da mercadoria por causa do prejuízo causado pelo perecimento dos produtos a fim de não saldar os valores junto ao pequeno agricultor:

[...] acontece deles devolverem a mercadoria, além de eu ter que aceitar, eu ainda tenho que providenciar outra de boa qualidade para ele levar. De início aceitava tudo, com o tempo passei a receber só a metade, mas hoje to querendo acabar com isso, porque eles dizem que perderam a mercadoria e pagam a metade e não tem como a gente provar que foi verdade (Relato de um produtor agrícola).

Como visto no segundo capítulo, os intermediários utilizam-se dos seus mecanismos de gestão para conseguir atingir seus objetivos junto ao agricultor, fato confirmado por 67% dos pequenos produtores. Estes se veem pressionados a baixar o (53%) valor de venda da mercadoria, em decorrência do intermediário. A este também é atribuído a imposição dos preços em 41% dos estabelecimentos rurais. Entre os pequenos agricultores que indicaram a inexistência de pressão e de imposição, se deu pelos preços já terem sido fixados por longos períodos (são aqueles que negociam com a empresa registrada). Além disso, os produtores não se veem em condição de maior redução por estarem abaixo do valor mínimo da capacidade de manutenção do processo de produção.

Nos casos em que não existe pressão (33%) nem imposição (20%) dos preços no âmbito do estabelecimento rural, surge um outro mecanismo de negociação, considerado regra no circuito inferior, que é a *pechincha (haggling)*<sup>40</sup>: trata-se de uma espécie de ranqueamento, que permite uma importante margem de oscilação dos preços na escala local, praticado no estabelecimento rural entre produtor e balaieiro; nas feiras-livres, entre trabalhador marginal e consumidor final; além de também ser posto em prática entre alguns intermediários e produtores rurais.

Lembrando mais uma vez que a figura do intermediário é o elo entre os dois circuitos da economia, ele, na maioria das vezes, consegue alcançar os preços almejados. Em alguns casos, ele mesmo os define. Estas ações praticadas pelo intermediário junto ao pequeno produtor são diferenciadas com relação ao atacadista.

Alguns intermediários utilizam-se de mecanismos de gestão pouco convencionais e pouco aceitos pela sociedade – a exemplo de atos corruptos e

<sup>40</sup> (UCHENDU, 1967 *apud* SANTOS, 1979).

“propineiros” – em momentos de negociação junto ao circuito superior, conseguindo concretizar seus objetivos, que pode ser a conquista de um novo fixo (supermercado). Tal fato se dá porque, no circuito superior, alguns intermediários desconhecem a ética e agem de forma inescrupulosa ao se envolverem “em negócios pouco claros, para não dizer sujos” (REED, 1997, p. 80) com outros indivíduos não menos importantes, a fim de conseguirem os seus objetivos.

No circuito superior, o preço é revertido no âmbito das negociações entre intermediário e atacadista, onde este último pressiona o primeiro fazendo-se valer da necessidade de mercadorias com alta rotatividade, baixo custo e altos índices de lucros, através da concorrência por meio de licitações. Uma outra situação em que o preço perde o sentido no circuito superior é quando são impostas situações promocionais por redes de supermercados, promoções bancadas praticamente pelos intermediários (situação a ser discutida no tópico a seguir).

#### 4.5 INTERMEDIÁRIO X ATACADISTA/VAREJISTA

Como afirmado na introdução, o intermediário é considerado como o elo entre os circuitos inferior e superior da economia. Ele é o responsável pela movimentação de consideráveis somas financeiras, como também pela tessitura das redes entre o território e outros pontos do Estado da Bahia.

Em uma das citações verificadas na introdução deste estudo, Reed (1997) referiu-se a “corrosão” da viabilidade, quando da manutenção das relações das estruturas de gestão, impostas por uma hierarquização social, o que exprime uma condição contraditória e até mesmo dialética das relações sociais.

Aparentemente o pequeno produtor mantém um vínculo de dependência com o intermediário ao considerá-lo como “única” forma eficaz de comercialização da produção. Vê-se que na essência do processo isto não se mostra como verdade; o pequeno produtor tem a necessidade de nutrir um bom relacionamento ao cumprir as condições impostas pelo intermediário sujeitando-se às suas exigências. Ao mesmo tempo, o intermediário necessita, inexoravelmente, do trabalho do pequeno produtor a fim de que sejam cumpridos os contratos firmados junto aos centros

atacadistas/varejistas/consumidor, os quais gradativamente exigem maior quantidade e qualidade de produtos, sem falhas na frequência de entrega diária.

Portanto, ao ser invertida a pirâmide da hierarquização que comporta as estruturas de gestão, é possível afirmar de antemão que a pressão sofrida pelo pequeno produtor é em parte, reflexo do que ocorre na sua antípoda, na relação entre intermediário versus atacadista/varejista e consumidor final, pois este último encontra-se na constante busca de preços baixos, maior quantidade e qualidade. Desta forma, o que se verifica é o repasse imediato de exigências ao subordinado imediato.

Ao aprofundar-se na análise dos intermediários, percebe-se que algumas situações promovidas por eles visando acometer o pequeno produtor acabam por seguir uma lógica invertida, quando entra em cena a figura de um outro gestor, com maior vigor em suas ações e exigências: os atacadistas/varejistas, alguns respondem pelas redes de supermercados. As mesmas exercem pressões acerca do cumprimento dos prazos; da exigência gradativa de uma melhor qualidade e quantidade para os produtos; e do cumprimento diário das entregas em horários pré-determinados.

Assim, entende-se que, em parte, as exigências sofridas pelo produtor tem uma origem que não é totalmente da responsabilidade do intermediário. O acirramento da situação de exigências deflagrada em cadeia hierarquizada ocorre no período da escassez, ocasionado pelas condições meteorológicas, (irregularidades dos índices pluviométricos, maior incidência do albedo) e de fatores litológicos (rebaixamento do lençol freático, que em algumas áreas do território se apresenta em subsuperfície).

Os fatores citados acima contribuem para as condições de incertezas entre os três grupos, pequeno produtor, intermediário e balaieiro que, inseridos cada qual em sua lógica de negociação, principalmente os dois primeiros sentem-se ameaçados pela possibilidade do não cumprimento de seus contratos, formais ou informais, junto aos canais de distribuição direta. Este é um momento em que o território sofre uma ebulição das relações sociais permeadas pelos processos de gestão. É o período em que mais se quebram contratos, de maior concorrência desleal e da criação de inimizades, seja entre os iguais ou entre os diferentes sujeitos.

No referido período, o intermediário é pouco considerado pelos seus pares e os preços altos das mercadorias se encontram em níveis quase impraticáveis, tendo

em vista que a única finalidade interna ao grupo dos intermediários é alcançarem seus objetivos: cumprir os seus contratos no circuito superior.

#### **4.5.1 O intermediário e sua relação com o circuito superior, a “guerra” pela conquista das redes de supermercados.**

Ao representar o vínculo entre os circuitos superior e inferior da economia urbana, o intermediário passa a ter uma função estratégica na geografia do consumo e da circulação. Este agente possui graus de importância diferenciados entre os cenários da comercialização, cuja referência deve ser abordada mediante a sua situação espacial. Hoje, a presença do atravessador no território da olericultura se mostra de grande importância pelo fato dele ser altamente dependente das ações intermediárias. Isso vale principalmente para o atravessador clássico, cuja principal característica reside na busca desenfreada por lucros sob condições desumanas para o pequeno agricultor.

Os intermediários não aparecem apenas em momentos de descompasso de mercado (entre oferta e demanda), mas no calendário produtivo que, mesmo com oscilações, acontece durante todo o ano no território analisado. Por esse motivo aparece a questão de que, hoje, tem valor para o intermediário o produtor agrícola quem tem continuidade de produção, ainda que só produza em pouca quantidade. Aqueles que não têm como oferecer produtos todos os dias passam por maiores dificuldades e não se firmam no mercado interno, exercendo importância apenas no período da escassez.

A relação dos atravessadores entre os dois circuitos da economia se diferencia devido ao seu nível de subordinação. Do mesmo modo acontece com os pequenos produtores rurais. Contudo, a diferenciação fica resguardada em primeiro plano ao circuito superior, pelo risco de acabar ficando à margem do processo, pelo menos naquele fixo a que presta serviços. Assim, este agente não consegue abarcar a totalidade comercial do filão do circuito espacial em que age. Este fato é agravado quando são produtos de alta rotatividade, a exemplo dos itens alimentícios perecíveis.

Portanto, o que se percebe na questão geral da subordinação é um vínculo, ou melhor, uma feição da economia espacial, pois o nível de um mesmo agente



depende do ponto que ele ocupa no espaço. Para se observar a imposição ou a sujeição é preciso, antes, considerar que tal fato está altamente relacionado ao lugar em que este ocupa no espaço, ou seja, quanto mais hierarquizada a cadeia de decisões mais será percebida a subordinação dos mais “fracos”. Agregado a isto, citam-se as condições de mercado e a hierarquização da economia, que trazem à reboque níveis mais altos de negociações monetárias que acontecem extra território.

#### 4.5.1.1 As redes de supermercados: um outro nível de negociação e de gestão

Para ilustrar as situações descritas na seção anterior, citam-se as promoções ocorridas nas redes supermercadistas denominadas de “dia verde”, designando um dia especial em que são comercializados os produtos olerícolas a preços baixos. Neste exemplo, os intermediários não são convidados a decidir, mas sim informados de que em um determinado dia da semana acontecerão as promoções como poder de atração de clientes a fim de adquiram itens não só relacionados a esse, mas também de outros departamentos da loja. Os preços são previamente apresentados para que sejam subsidiados pelos intermediários. Dessa forma, afirma um atravessador:

Somos obrigados pelos supermercados. A imposição é: ou participa ou sai; é sumário. O faturamento do produto é em torno de 30%, a menos do valor praticado normalmente (Relato de um intermediário).

Também há declarações que evidenciam experiências menos agressivas de imposição, como:

[...] diminuir a margem de lucro de ambos, a nossa parte é de 15%. Trata-se de “acordos” comerciais que não temos a oportunidade de recusar, sob pena de perder o canal de distribuição (Relato de um intermediário).

Há casos em que essa questão das promoções é até sugestionada a uma determinada rede de supermercados pelo próprio fornecedor (intermediário institucionalizado) como estratégia de mercado para diminuir as vendas da rede concorrente.

No caso das promoções, tem-se duas significações: para as redes supermercadistas, tenta-se desarticular os preços praticados pelas redes concorrentes, servindo também de chamariz para a venda de outros tipos de

mercadorias; para a empresa registrada, significa desarticular os intermediários que fornecem para as redes supermercadistas concorrentes, a fim de que estes sintam a diferença das negociações que não são firmadas consigo e os vejam como possibilidade de melhora de suas vendas.

Há que se destacar também a diferença entre as redes supermercadistas. Alguns supermercados não oferecem promoções, como aqueles que seguem o padrão de “luxo” com preços praticados para consumidores de alta renda.

A situação para os intermediários se agrava quando observada a terceira afirmação sobre os produtos que não são vendidos: “eles devolvem para mim, é por isso que às vezes trabalhamos na margem negativa de lucro”. Esta afirmação origina outro questionamento sobre a margem negativa dos lucros. Mais adiante, um outro atravessador/produtor irá desmistificar tal situação, afirmando a ocorrência de situação contrária.

O nível de solidariedade (SANTOS, J. S. 2009) ocorrida entre os intermediários no território é evidenciado também pelo já discutido esquema representativo dos mecanismos de controle e subordinação (Quadro 4), que demonstra o nível “muito forte” na comunicação entre os iguais. Assim, evidenciam-se os pontos “frágeis” do território no tocante aos estabelecimentos rurais que possuem as mercadorias com os mesmos preços e os que mais têm possibilidade de uma menor redução. O fato é que essa solidariedade ocorrida no sistema inferior deixa de existir quando os caminhões chegam aos fixos do sistema superior da economia.

Nessas condições, a concorrência entre os intermediários que não era tão ferrenha no primeiro sistema, no segundo se mostra maximizada devido à considerável dificuldade de conseguir uma “loja”<sup>41</sup>, pois, como alguns deles mesmos afirmaram: “não se abrem lojas todos os dias”. Além disso, “os colegas ficam preparados para a todo o momento tentar tomar a nossa loja”. Tal fato se dá pela oferta de produtos a partir de preços mais baratos do que aqueles praticados pelos atuais fornecedores. Se porventura, quaisquer destes se recusarem a fazer parte de tais promoções, um outro atravessador se encontra preparado para fazê-lo e substituí-lo permanentemente no supermercado em questão.

---

<sup>41</sup> Termo utilizado pelos atravessadores a fim de designar um supermercado.

Na questão da abertura de novas unidades supermercadistas, seja em uma mesma ou em outras cidades, há uma verdadeira “corrida” entre os atravessadores a fim de se tornarem fornecedores. Este é o momento em que as “negociatas” afloram, conferidas por negócios escusos praticados a qualquer custo e sob quaisquer circunstâncias.

Para que aconteçam negócios escusos, é apenas necessária a predisposição de quem está à frente do processo de escolha dos intermediários em aceitar os “bônus” sugeridos por alguns daqueles que se tornarão fornecedores de uma determinada loja. Assim, há relatos de que “prêmios” – para não dizer “propinas” – são disponibilizados. Segundo fontes orais, um intermediário chegou a presentear um desses responsáveis com um automóvel a fim de atingir o seu objetivo.

#### 4.5.1.2 O centro de distribuição atacadista/varejista: a feira de Sete Portas e seus agentes dominantes

Outras formas de destaque das ações dos intermediários, são os centros de distribuição atacadista/varejista. O que mais se destaca nos relatos dos pequenos produtores rurais é a feira de Sete Portas, localizada em Salvador. Neste forte entreposto comercial, comercializam-se diversos produtos, sobretudo os relacionados à olericultura, produzidos em várias regiões do Estado da Bahia e também de outros estados, a exemplo de Sergipe, Pernambuco e São Paulo (os dois últimos nos período de escassez intensa). As mercadorias começam a chegar diariamente nesse entreposto a partir da meia-noite até às 8 horas da manhã. De acordo com as fontes orais, a contribuição diária do território da olericultura para o montante de mercadorias corresponde à carga de três caminhões.

O entreposto comercial de Sete Portas se mostra como um lugar rico em exemplos de “aproveitadores de plantão”, pois, além dos intermediários que captam mercadorias no território, outros estão firmados na citada feira comprando cargas “fechadas” desses atravessadores para revender aos comerciantes de algumas localidades de Salvador e de cidades do interior baiano.

A compra de cargas completas só é possível devido ao pequeno volume de negociações individuais, ou seja, os pequenos comerciantes adquirem quantidades

relativamente baixas e sem uma frequência contínua, dificultando as contínuas negociações entre estes e os intermediários. Portanto, não se justifica a formação de um fluxo específico para determinados centros urbanos devido a pouca demanda. Dessa forma, pequenos comerciantes se vêem impelidos a se direcionarem aos centros de distribuição atacadista, no caso analisado, a feira de Sete Portas.

Esta negociação que advém entre atravessadores nos centros de distribuição atacadista/varejista demonstra a segunda etapa no acréscimo de valor na mercadoria, acirrando a disparidade entre o preço de custo e o final, o qual será pago pelo consumidor.

Estes intermediários firmados no centro de distribuição atacadista/varejista dificilmente se deslocam para os territórios em busca da produção – exceto nos períodos da escassez. Agem diretamente com os mecanismos de gestão a partir do controle de informações sobre as condições reais e atuais do mercado, a exemplo da omissão dos preços praticados (fato enfatizado no subcapítulo 4.4) pelos intermediários na feira de Sete Portas. Conforme situação vivenciada por um agricultor, a hortelã miúda que fora vendida por ele a R\$ 0,60 a unidade em seu estabelecimento rural fora revendida pelo intermediário na feira de Sete Portas a R\$ 3,00 a unidade (durante o período da escassez).

Para tentar driblar situações como a descrita acima, alguns produtores rurais tentam se lançar no mercado a fim de escoarem a própria produção e a de outros agricultores – mas enfrentam algumas dificuldades, a exemplo do que acontece na citada feira:

Quando o produtor se une para vender em Sete Portas, faz uma carga, né, de alface, cebola, hortelã, tudo que vai vender. Lá, eles mandam alguém para saber o preço da mercadoria. Aí, se é R\$ 1,00 o coentro, ele pergunta se vende por R\$ 0,70. Ele quer comprar a carga fechada pela hora da morte [...]. Aconteceu comigo, de aqui na roça alguém deles me informar (esse cara era de lá mesmo e conhece a parafernália) que o preço tava de R\$ 1,20. Ai eu pensei em ir pra lá pra vender a R\$ 1,50 e conseguir uma margem de lucro maior. Fiz isso. Quando cheguei lá o cara veio até mim e perguntou o preço. Eu disse; ele perguntou se eu fazia R\$ 1,20 e respondi que esse tinha sido o preço encontrado lá em casa: ele não comprou. Demorei, segurei o preço a R\$ 1,50 mesmo, aí quando eu resolvi procurá-lo para oferecer a R\$ 1,20, por conta do tempo em torno de 2h depois que tinha chegado, ele disse que só pagava a R\$ 1,00, porque tava chegando um caminhão de coentro de Santo Estevão e outro de Pernambuco. Assim, termina a lábia dele convencendo a gente a vender no preço que ele quer [...] porque temos outros afazeres na roça e não dá pra ficar o dia todo lá [...]. Acabei vendendo pela metade do preço esperado, se tivesse ficado aqui na roça, o lucro teria sido maior (Relato de um produtor agrícola).

As fontes orais demonstraram também que alguns perigos rondam aqueles que tentam fazer concorrência com os grandes atravessadores/distribuidores atacadistas, diretamente nos centros de distribuição, dentre eles, assaltos, furtos, ameaças:

Conheço histórias de que quando a mercadoria tá bem cara mesmo (ai a gente ainda tem uma chance lá), o cara vendeu bem, ganhou um dinheiro bom, e quando chegou no meio do caminho, no retorno, ele foi roubado. Ainda tem essa questão da segurança; a de quem vai daqui pra lá, [...] teve um conhecido meu que morreu lá dentro, sabiam que ele negociava bem, o cara foi roubar, e ele reagiu, terminou levando um tiro no peito e morreu. (Relato de um produtor/intermediário).

Aliada a tais circunstâncias, tem também a utilização das estratégias de gestão para que o produtor não se direcione ao mercado, inclusive para a feira de Sete Portas, restringindo-se ao circuito inferior do ponto de vista da produção.

Permanecendo no território, os atravessadores obtêm maiores margens de lucro; e para que elas fiquem garantidas, cria-se uma espécie de cartel, seja entre aqueles que dominam a citada feira, seja por aqueles que se dirigem aos estabelecimentos rurais, acordando, entre seus grupos, um mesmo preço como limite, um “teto” pré-estabelecido para as negociações. Sabe-se que tal fato torna-se entrincho num mercado dito de livre concorrência. Tais práticas visam à contundente exploração da força de trabalho, configurando, assim, a expropriação do pequeno agricultor do fruto do seu trabalho.

A estratégia utilizada pelos intermediários que dominam a feira de Sete Portas é a pressão para que os outros comerciantes desse centro de distribuição não comprem de “forasteiros”: eles mantêm uma rede de contatos para desarticular aqueles que tentam vender no centro de distribuição. A rede extrapola este centro, transmitindo informações até ao território, com o objetivo de se chegar à articulação prévia dos preços que deverão ser pagos pelos produtos olerícolas.

As situações descritas nos dois parágrafos anteriores vêm demonstrar que os intermediários não trabalham em condições negativas, conforme atesta um dos produtores agrícolas: “com prejuízos, eles não trabalham jamais; eles vão comprar a mercadoria aqui para chegar lá embaixo e deixar de vender”. Eles firmam contratos com empresas terceirizadas, a exemplo daquelas que atendem aos refeitórios de hospitais e de empresas como Petrobras, Ford, e outras localizadas no Centro Industrial de Aratu (CIA) e no Polo Petroquímico de Camaçari.

## 5. ALTERNATIVAS DIANTE DAS ADVERSIDADES

### 5.1 FORMAÇÃO TERRITORIAL: A CONTRIBUIÇÃO DA ASSOCIAÇÃO DE MORADORES

Ao considerar que as bases para a formação territorial são os consensos em torno de interesses em comuns, fica evidenciado que a produção agrícola gerada no povoado demonstra-se como o fator motivador para tais interesses, bem como para a manutenção do território.

A interação entre os variados agentes em determinada parcela do espaço geográfico com seus limites específicos em busca de um tipo de mercadoria enseja ao observador a noção de território usado. Contudo, ao serem incorporados nas observações espaciais os elementos que compõem o processo de gestão mediados pelas relações políticas desses mesmos sujeitos sociais, é que se tem a incontestável condição que manifesta o território: os consensos (como já discutido no capítulo introdutório).

Mesmo perseguindo a noção de território usado, vê-se que ele, ao ser sinônimo de espaço que tem sua base material como sendo um lugar de todos, é possível destacar que esses “todos” não correspondem à totalidade, mas sim a poucos representantes de distintos grupos que, no bojo das interações, demonstram seus interesses, divergências e consensos.

Nesse sentido, a questão do poder vincula-se à noção de território quando são consideradas as relações sociais que se engendram entre os grupos e os consensos que se plasmam no seu interior.

No caso analisado, o sentido do poder é também vinculado ao sentido de autonomia, emancipação social, ou melhor, à contribuição para a construção da justiça socioespacial, cujo agente hegemônico não corresponde a um projeto de sociedade desigual e, portanto, não desempenha um papel desagregador. Por esse mesmo motivo, ele estará relacionado à coletividade, respondendo aos interesses desse mesmo coletivo e sendo, por ele, legitimado. Assim, ao espaço atribuído como o território da olericultura, o poder é inicialmente incorporado pela figura

hegemônica da Associação de Moradores do Tanque de Senzala, fundada na primeira metade da década de 1980.

A Associação de Moradores do Tanque de Senzala constitui-se de uma história recente com poucos avanços no que se refere a conquista de benefícios para a população local. Logo após a sua fundação, em um curto período puderam-se vislumbrar alguns benefícios alcançados, sendo que logo em seguida, mergulhou numa considerável estagnação até os dias atuais. Mesmo diante disto, a associação ainda segue como a única representante legal do território.

Atualmente, a citada associação se vê engessada no que tange à conquista dos desejos de seus constituídos, pois, na atual conjuntura, a mesma se encontra sem alternativas além daquelas a que legalmente se destina. A sua base legal pode ser resumida em um único aspecto que já demonstra a natureza de sua problemática: a razão social. O que inicialmente não se mostrava como um entrave para a aquisição de benefícios sociais, mais tarde se mostrou um equívoco histórico evidenciado pelo seu título que inclui as palavras “associação de moradores”. De fato ela não conseguiu acompanhar a evolução territorial nem a sua refuncionalização espacial, cujo resultado é percebido através da especialização produtiva agrícola.

O povoado nunca teve uma importância política e econômica maior que a que tem atualmente, haja vista que a especialização agrícola lhe conferiu isto em história recente. Tal fato demonstra que no período da formação da associação, foi utilizado a nomenclatura “associação de moradores” em detrimento de “associação dos pequenos agricultores”, uma vez que naquela época a adoção dos termos se deu pela ingerência de política estatal e por responder às exigências legais de então, e por este povoado não ter as características agrícolas especializadas.

Segundo fontes orais, a adoção do termo “associação de moradores” no período de sua formação se deu por causa do modelo legal, cujo formato de documentação permitia a simples aquisição de benefícios junto aos órgãos competentes, o que se dava diretamente com a prefeitura municipal. Tal fato só veio a ser modificado com o “avanço” das leis impostas pela descentralização de verbas públicas ao longo dos últimos anos, que teve como marco a Constituição de 1988.

De acordo com as informações transmitidas por um ex-presidente da associação, o Sr. Paulo Sérgio, a documentação para a modificação da razão social de “associação de moradores” para “associação de produtores rurais” já estava

pronta durante a sua gestão. Contudo, houve fracasso nas negociações por falta de interesse político, tanto dos dirigentes governamentais, quanto da comunidade local.

Como citado inicialmente, a criação de uma associação no povoado se deu por decisão estatal via EMATER – órgão então responsável pelas questões referentes à área rural da Bahia, na década de 1980 – ao perceber o seu potencial agrícola. Dessa maneira, foram promovidas algumas reuniões públicas para promover a criação da associação. Todas frustradas, devido ao número insuficiente de pessoas, fato que quase ocasionou a sua desarticulação.

A partir do momento que as lideranças locais de então resolveram inserir-se no processo de criação da referida associação – a exemplo do então vereador Sr. Napoleão Ferreira da Silva –, conseguiram reunir uma média de 40 famílias interessadas, sendo possível a fundação da citada Instituição. Salienta-se que o governo municipal não teve participação nesse processo e que sua aproximação se deu apenas para o atendimento de algumas reivindicações dos associados logo após o processo de fundação. Na época, versavam pela construção de uma igreja-escola num terreno<sup>42</sup> doado pelas lideranças locais. O material para a construção foi conseguido pela prefeitura municipal, e o levante do empreendimento foi feito por mutirão.

A partir do citado período, vários governos municipais se sucederam e a prefeitura não teve nenhuma participação expressiva, salvas as inadequadas distribuições de sementes para o cultivo de milho, feijão, amendoim, dentre outros tipos de vegetais que não correspondem a real necessidade produtiva das famílias agricultoras, visto que o primordial são as sementes da olericultura.

O desinteresse dos governos municipais com o território da olericultura ao longo dos anos que sucederam a fundação da associação foi um dos principais motivos pelos quais agentes locais se desvincularam de maneira considerável da sede municipal. Diante dos fatos apresentados, pode-se concluir que a comunidade

---

<sup>42</sup> A este terreno é destinado um aparte, pois o mesmo inicialmente fora doado por um engenheiro funcionário público, Sr. Clóvis Benedito e por questões de divergências internas entre alguns religiosos da Paróquia de N. Sra. das Oliveiras, o mesmo fora devolvido sem consulta popular, ocasionando prejuízo aos interessados. Nesse ínterim, alguns agentes que se destacavam no cenário político local encabeçaram uma “cruzada” em prol da recuperação deste terreno que, por sinal, já se encontrava à venda, em valores que a comunidade não tinha condição de honrar (atualmente, o equivalente a quatro mil reais), momento em que, reunidos em uma comissão local, os interessados procuraram o então deputado estadual Genebaldo Correia (PMDB/BA) que teria conseguido se eleger pela contribuição da comunidade e solicitaram ajuda financeira para adquirir o referido terreno: o mesmo acabou sendo negociado por duas vias, em parte pela compra e em parte pela doação.



do Tanque de Senzala está, metaforicamente, de costas para a sede do próprio município e defronte para as cidades do seu entorno. Reportam as suas relações espaciais em rede extra-municipal, pois o território, segundo alguns relatos, só é lembrado em períodos eleitorais.

Tal desinteresse pode ser ratificada a partir dos dados obtidos via formulários, onde se mostraram os seguintes índices: 90% das famílias indicaram que a prefeitura municipal não dispõe de nenhum tipo de incentivo agrícola junto ao produtor rural, contra apenas 3% que afirmaram o contrário; 3% não souberam opinar; e 4% não declararam. Destacam-se por aqueles que indicaram positivamente a ação da prefeitura no território itens como: coleta de lixo, aragem da terra, disponibilização de trator e distribuição das já citadas sementes, com exceção das olerícolas.

Uma outra maneira pela qual se vislumbrou a desinteresse do governo municipal no território foi através dos trabalhos de campo, quando o pesquisador visitou a Secretaria Municipal de Agricultura no ano de 2008 e constatou a considerável desinformação para um órgão público. Não havia dados precisos sobre quantas famílias existem na área, quais produzem e o quê produzem de fato, muito menos informações pertinentes ao volume de produção, escoamento, destino das mercadorias, bem como das reais necessidades dos agricultores no campo agrícola.

Destaca-se também o descaso do governo municipal no que se refere aos equipamentos públicos de setores sociais como: saúde, pela inexistência de um posto médico-hospitalar; lazer, pela também inexistência de espaços públicos, espaços lúdicos e de educação; pela precariedade na prestação de serviço educacional público, representado pela falta de manutenção do mesmo prédio construído desde a década de 1980.

Os dados obtidos no campo pelas fontes orais e formulários permitiram verificar a atual situação da associação em análise frente a opinião das famílias agricultoras. Sendo assim, quando os pequenos agricultores foram questionados sobre a existência de uma associação ligada ao agricultor no povoado, 69% dos entrevistados indicaram desconhecimento, contra 31% dos que afirmaram a existência. Os altos índices sobre o desconhecimento remontam ao fato da citada Instituição não responder especificamente pelos assuntos relativos à agricultura e aos produtores rurais (a exemplo da busca de verbas públicas em outras instâncias

que não a municipal, a aquisição de maquinário agrícola por meio de doação e/ou compra, dentre outros).

Uma outra questão que se destacou foi o fato de que dentre os que indicaram sim, 60% citaram que a associação está em funcionamento, contra 22% dos que negaram, além dos 18% que não souberam informar, sendo destacado um alto índice negativo (40%) também que pode ser entendido como indicador da falta de ações efetivas em prol dos produtores rurais. Isto ficou mais uma vez evidenciado em mais da metade (58%) daqueles que indicaram o funcionamento da associação, mas mencionaram não receber nenhuma ajuda por parte dela, a exemplo da orientação agrícola. Somados a este último índice os 26% que não declararam, a situação se agrava.

Dessa maneira, procurou-se determinar o número de pessoas que a compõem. Assim, das 73 famílias visitadas, apenas 24 (cerca de 33%) são associadas, contra 49 (cerca de 67%) que não são. No quesito contribuição<sup>43</sup> mensal para a associação, das 24 indicações, apenas 17 (o equivalente a 70%) produtores contribuem. Dentre as várias justificativas apresentadas para a não contribuição mensal à associação citam-se: a falta de condição financeira; a falta de vontade de contribuir; e a desistência de participar das contribuições por causa da inoperância política.

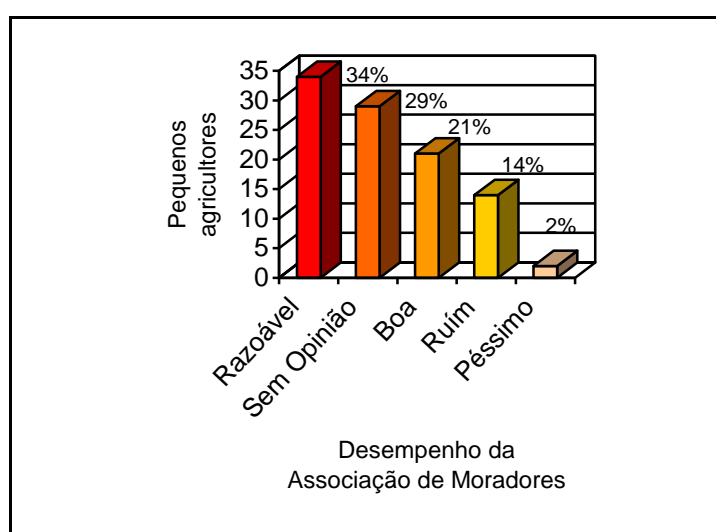
Um fato curioso surge no momento em que as 73 famílias produtoras foram indagadas sobre como definiriam a atual atuação da associação de moradores: houve 21 famílias que não possuíam opinião a este respeito. Ao se levar em consideração também o alto índice daqueles que negaram ou não souberam indicar a existência de uma associação local, essa questão merece ser reavaliada, pois, segundo os pequenos produtores rurais, a presente atuação da associação pode ser definida de acordo com a Figura 79.

O que se pode verificar é um alto índice de produtores (34%) que demonstrou que a atuação da associação é razoável. Um dos entrevistados afirmou que “é a falta de conhecimento dos dirigentes para a orientação da comunidade um dos responsáveis por ela não seguir como deveria”. Um outro agricultor disse que “é razoável porque a população não quer colaborar, só faz críticas. Dizer que nada vai para frente e que não adianta ir para as reuniões porque nada acontece é fácil; difícil

---

<sup>43</sup> O valor da contribuição mensal estipulado para cada associado no período da pesquisa de campo era de R\$ 3,00 (Três Reais).

é trabalhar em conjunto”. Uma parcela de 21% das famílias agricultoras indicaram como boa a atuação da referida Instituição. Por outro lado, a insatisfação de alguns está demonstrada em dois blocos de respostas. São elas: ruim, 14% e péssimo, 2%. Essas indicações foram ratificadas quando alguns disseram que “a associação nunca resolveu nada”. Outros agricultores exprimiram que a associação não está como deveria por conta da falta de comprometimento dos próprios agricultores com as questões sociais. A parcela dos que não emitiu opinião versa em 29% dos entrevistados.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 79 – Pequenos produtores rurais: avaliação do desempenho atual da Associação de Moradores do Tanque de Senzala

Ante o exposto, pode-se facilmente chegar à conclusão de que a Associação analisada, verdadeiramente, não conseguiu, pelo menos até o presente momento, definir e colocar em prática um projeto de coletividade que viesse a congregar os seus integrantes no sentido de promover uma requalificação espacial nos aspectos socioeconômicos, nem de promover estratégias políticas de fortalecimento territorial junto aos governos.

Há também o fato de a Associação não ter promovido a inter-relação dos agentes que dinamizam o território, principalmente por parte do fortalecimento do grupo a que ele se destina (os agricultores). Não foi ao longo de sua existência

capaz de promover esforços coletivos na busca de melhorias a partir de benfeitorias significativas ou pontuais, seja no âmbito da agricultura ou apenas das reivindicações dos moradores em geral. Tampouco se propôs à busca de alternativas capazes de, pelo menos, dirimir as ações maléficas de alguns dos intermediários no território.

Apesar dos fatos citados, não se deve perder de vista que nunca houve o incentivo político de quaisquer dos governos que pelo município passaram. Poderia-se pensar em solicitar do governo veículo para o transporte de mercadorias ou a redução da tarifa elétrica.

Destaca-se que a associação e a cooperativa nunca se juntaram em busca de conquistas. Além disso, a falta de pessoas com capacidade técnica especializada, ou mesmo de pessoas com articulação política no âmbito municipal e fora dele, também se mostram como entraves que se constituíram na trajetória dessa Instituição.

Apesar de a associação se mostrar desde o princípio como uma “tentativa” de organização da sociedade civil, só agora, começou a esboçar exemplos de que algo começa a dar certo, a exemplo da sua tímida reestruturação na atual administração, e pelo principal benefício que está em fase de consecução já há dois anos: a implantação da rede local de abastecimento de água (conforme está demonstrado na placa que o governo estadual colocou no ponto de captação em um dos acessos ao povoado – visualizado na Figura 27) que atenderá a muitos da comunidade.

Uma incontestável contribuição da associação local foi a instauração das bases para o fortalecimento da união coletiva e política em prol de uma direção em comum, mesmo que de maneira tímida e inconsciente para alguns por estes não entenderem a importância de tal ato. Essa questão foi a responsável pelos primeiros acordos consensuais em torno de uma agricultura especializada. Assim foram lançadas também as bases para a formação e consolidação do atual território, modificando-o de território usado para um território mediado pelas relações de poder.

## 5.2 A EXPERIÊNCIA FRUSTRADA: O CASO DA COOPERHORTA

Em julho de 1998, foi fundada a Cooperhorta. Tratava-se de uma ação cooperativada entre os agricultores do território da olericultura e de seu entorno. Esta iniciativa, teoricamente, consistiu na tentativa de o circuito inferior representado pelo território da olericultura se organizar institucionalmente com vistas a enfrentar as demandas advindas do circuito superior via intermediário. Inicialmente, a cooperativa contou com um número reduzido de integrantes, chegando ao final do ano de 2001 com a presença de 37 cooperados, dos quais 8 eram residentes ou possuíam estabelecimentos rurais localizados no povoado do Tanque de Senzala.

Destaca-se que o fomento para a criação desta cooperativa originou do então governo do município de Conceição de Jacuípe, na figura da prefeita Tânia Yoshida (Partido da Frente Liberal – PFL), que possibilitou o apoio técnico especializado para a sua implantação. Por conta disto, a sede se localizou fora dos limites de Santo Amaro, mais precisamente na localidade da Vila Bessa, pertencente à Conceição de Jacuípe, situada às margens da Rodovia BR–324.

Outro fator de destaque desta cooperativa residia na abrangência inicial dos circuitos econômicos espaciais de sete municípios. No entanto, ligados diretamente ao escoamento da produção ficaram apenas 4, a saber: Amélia Rodrigues (comunidade da Quatro Estradas); Conceição de Jacuípe; Feira de Santana (Humildes – comunidade do Escoval); e Santo Amaro (Borda da Mata e Tanque de Senzala). Nesse ínterim, como questão administrativa e legal necessária para a sua fundação, os cooperados tiveram de contribuir com a cota-parte no valor de R\$ 210,00 cada um, o que totalizou um capital inicial em caixa de R\$ 7.770,00, possibilitando a institucionalização da cooperativa.

Durante os primeiros dois anos de sua existência, a cooperativa se desenvolveu consideravelmente. Do ponto de vista de acumulação de bens duráveis, foram acumulados um computador, uma motocicleta e um caminhão adequado ao transporte de produtos olerícolas.

Quanto à conquista de mercado, a cooperativa conseguiu abarcar algumas unidades do circuito superior da economia de determinados centros urbanos da Bahia, a exemplo de certas redes de supermercados da capital e do interior do estado. Dentre estes, citam-se: Feira de Santana, com duas unidades; Salvador,

com três unidades, na Avenida Paralela, na Vasco da Gama e na região do Iguatemi e uma unidade na Ceasa de Simões Filho<sup>44</sup>; além de outros locais do circuito inferior da economia e de outros centros urbanos.

Nas citadas unidades comerciais do circuito superior, as entregas de produtos eram diárias. Como forma de manter a entrega das mercadorias nesses fixos onde ocorre a venda direta, a cooperativa contratava funcionários denominados de repositores, atendendo a exigências das redes de supermercados. Outras questões que envolvia a relação da Cooperhorta com essas redes era o fato da primeira abarcar os prejuízos advindos das vendas não efetivadas pela segunda, configurando assim, uma transferência direta de prejuízos originados no circuito superior para o circuito inferior da economia. Além disso, havia também a falta de infraestrutura apropriada para o acondicionamento e manutenção dos produtos olerícolas.

Os prejuízos extrapolavam a capacidade financeira da cooperativa. Segundo um antigo dirigente, a contabilidade das mercadorias fornecidas não era feita no momento de sua chegada, mas ao final das vendas ocorridas em um dia. Assim, os cálculos eram feitos apenas sobre as unidades vendidas, excetuando as que não tinham sido comercializadas e as eventuais perdas, repassando esse prejuízo para a cooperativa.

A fim de complementar as situações comerciais desfavoráveis vivenciadas pela Cooperhorta citam-se as promoções ocorridas nas redes supermercadistas denominadas de “dia verde” (a exemplo da “terça-feira verde”), designando um dia especial em que são comercializados os produtos olerícolas. Este exemplo representa uma condição imposta de maneira geral para os canais de fornecimento, sejam eles intermediários na forma clássica ou fornecedores cooperativados.

Produtores e intermediários não são convidados a participar, mas tão somente informados de que em um determinado dia da semana acontecerão as promoções de atração de clientes, a fim de que adquiram itens não só relacionados a este, mas também de outros departamentos da loja. Os preços praticados são divulgados previamente para que já sejam subsidiados pelos fornecedores, a exemplo de como foi demonstrado no caso dos intermediários.

---

<sup>44</sup> Para esses dados tem-se 2001 como ano de referência.

De acordo com estas situações promocionais recorrentes nas redes de supermercados, foi possível, através das fontes orais, confirmar a participação compulsória da Cooperhorta nos mecanismos de gestão das citadas redes supermercadistas. Tinha que participar desses eventos, proporcionando alguma contrapartida à instituição privada ou aos responsáveis diretos pela aquisição de mercadorias em cada supermercado. Portanto,

[...] a mercadoria que era comprada a doze centavos, as redes só queriam pagar a metade do valor à cooperativa, e ela não tinha condição. Às vezes era o que se conseguia negociar. Além disso, eles exigiam alguns brindes, a exemplo de tapetes grandes com o nome da loja, dentre outros. Eles abusavam! Era necessária muita conversa para contornar a situação e, nem sempre, a gente conseguia (relato de um ex-integrante da cooperativa).

Aliada a esta questão, havia também as ações inescrupulosas de alguns intermediários que, diante das oportunidades, sempre tentavam cooptar os citados supermercados. Tentavam desarticular o canal de venda junto à cooperativa, oferecendo prêmios aos diretores responsáveis pelos departamentos de hortifrutigranjeiros, inclusive em períodos específicos, tais como cestas natalinas, bebidas alcoólicas caras – *whisky* –, dentre outros brindes.

Outros eventos contribuíram para a derrocada da Cooperhorta, a exemplo da má administração financeira dos recursos. Um desses aspectos reside nos custos dos gastos fixos mensais antes racionalizados que, após um tempo, se mostraram desmedidos, exemplo disso foi a implantação de *internet* com custos de manutenção altíssimos (R\$ 600,00), contas telefônicas com altos valores e despesas semanais diversas com valores entre R\$ 200,00 e 300,00.

Além dos gastos mensais, os gastos fixos semanais não eram discriminados para a prestação de contas. Além disso, efetivaram-se contratações de revendedores para conseguir mercado, os quais detinham a capacidade de aumentar gradualmente as quantidades de mercadorias junto aos canais de venda direta em um ritmo que a cooperativa não tinha condição de acompanhar.

Além dos supracitados, outros prejuízos relacionados ao mercado aconteceram, o que contribuiu ainda mais para a corrosão da vitalidade das atividades da cooperativa. Portanto, urge saber a natureza dessa corrosão. Segundo um dos ex-presidentes entrevistados, as oscilações de mercado representadas pelas diferenças diárias de demanda aliadas às instabilidades de preço fizeram com que houvesse ações indevidas da cooperativa. Mecanismos de regulação de preços

foram aplicados na tentativa de manutenção dos mesmos, mas tais fatos concorreram para paralisar, em curto prazo, as suas atividades.

Na sua essência, a cooperativa não se destina a ser uma reguladora de preços no mercado. Ela vincula-se diretamente à exclusão da presença do intermediário nos processos de negociação, a fim de beneficiar os seus cooperados. Esse papel de regulação passou a ser assumido pela cooperativa numa situação de intervenção concorrencial, haja vista que a instituição requisitava a produção de dez mil unidades diárias junto aos seus cooperados, mas não conseguia escoar toda a cota solicitada por conta dos citados prejuízos junto às redes supermercadistas.

Conseqüentemente, ao serem concluídas as vendas diárias, a cooperativa não conseguia fechar suas contas de maneira correta, fazendo-a sempre em condições negativas. Mesmo que só tivesse conseguido distribuir o equivalente a 80% da cota solicitada, 100% da mesma eram pagos junto aos pequenos produtores rurais, sendo os 20% negativos incluídos nas perdas da cooperativa. Isto ocorria de maneira generalizada, porque excetuaram-se desses percentuais aqueles prejuízos relacionados às perdas de produtos, sejam eles nos circuitos superior ou inferior da economia.

Uma outra situação que decorre da anterior é que, em épocas de sucessivas crises vividas pelo setor – às quais de maneira geral são recorrentes durante todo o ano produtivo, a exemplo da escassez de alguns produtos –, a cooperativa se lançava no mercado investindo-se das vigorosas ações dos intermediários na tentativa de segurar o preço das mercadorias em alta. Para isso, comprava, por exemplo, coentro fora do território a preços absurdos, até mesmo em outros estados, para suprir as necessidades de seus clientes. Com isso, enquanto adquiria a unidade a R\$ 1,20, ela lançava o produto no mercado a R\$ 0,70 centavos, caracterizando, portanto, um verdadeiro “tiro no pé” na tentativa de manter a clientela existente e não perdê-la para os atravessadores.

Um dos principais problemas da cooperativa foi a sua criação hierarquizada. Ela foi criada de cima para baixo, não se teve o fortalecimento social, nem importantes debates antes de sua criação, os cooperados ainda esperavam que as soluções fossem originadas de outras instâncias e por isso, não desenvolveram o espírito cooperativista.

Aliadas às questões demonstradas nos parágrafos anteriores, outras erigiram pela via da individualidade, a saber: a falta de sensibilidade de pertencimento ao



empreendimento coletivo e a falta de cooperação concorreram para que o individualismo imperasse, não existindo uma coesão social nem o senso de ajuda mútua entre as relações socioeconômicas da época.

O individualismo citado podia ser representado pelas expressões: “eu sou”, “eu sei”, “eu não posso”, o “meu primeiro”. Somaram-se a estas, questões políticas individuais de divergência entre os membros da cooperativa, como o caso da incompatibilidade de ideias.

Tais fatores levaram à implantação da cota-parte em uma das administrações, pois, durante os períodos de escassez, quando aumentava a procura por produtos no mercado, o cooperado que tinha a sua cota de entrega predefinida verbalmente se recusava a entregar a mercadoria além do que lhe cabia. Este fato ocorria por causa da oportunidade de venderem mais caro (a exemplo do brócolis e do espinafre que são produtos valorizados no mercado) para os intermediários em detrimento da manutenção das entregas da própria cooperativa.

Os fatos descritos forçavam a mesma a procurar por pessoas que não eram cooperativadas até mesmo fora da sua área de abrangência. Como consequência disso, decorreu a descapitalização da cooperativa ao adquirir produtos a preços mais altos, demonstrando assim, a falta de visão cooperativista por parte de alguns membros.

Os prejuízos advindos das redes supermercadistas, dos gastos fixos, das ações de regulação de mercado, e as ações individualistas se acumularam e não foram repassados aos cooperados, acenando para a derrocada da citada união social cooperativada. É possível que estes aspectos negativos tenham como uma de suas origens o fato de que nem todos os membros tenham passado pela devida capacitação profissional sobre a matriz solicitada.

A fundação da Cooperhorta se deu num período eleitoral; talvez, por conta disso, não tenha havido a devida preparação dos líderes da cooperativa, nem dos cooperados. A vinda de alguns profissionais do Estado de Minas Gerais subsidiados pela prefeitura de Conceição de Jacuípe para dar suporte técnico não foi suficiente para melhorar a gestão da instituição. Também havia um conselho fiscal, que só desempenhara bem a função de fiscalização das contas apresentadas pela presidência durante um curto período. Com o tempo, os gestores abriram mão dessa prestação de serviço, deixando todos os processos de gastos à revelia do conselho fiscal.

Na medida em que os acúmulos dos sucessivos erros administrativos e das ações negativas foram sendo acumulados, mais a cooperativa se aproximava da bancarrota. Após uma das eleições do grupo gestor, a mesma acabou sendo assumida por representantes contrários ao apoio político governamental da época. Este fato, segundo relatos, contribuiu para que definitivamente a cooperativa paralisasse suas atividades, deixando como consequência das más administrações, parte das dívidas que perduram até aos dias atuais, junto aos órgãos competentes e aos pequenos produtores rurais. Uma outra parte dessas dívidas, segundo alguns entrevistados, foi sanada com a venda dos bens duráveis.

Assim, da cooperativa ficou, além das dívidas e do descrédito no imaginário daqueles que tiveram prejuízos, a lembrança real de que um dia os intermediários se sentiram ameaçados pelas ações oriundas da união da comunidade, na tentativa de promover uma economia solidária.

### 5.3 O ESPAÇO AGRÁRIO ENTENDIDO COMO UM TERRITÓRIO E O PODER COMO ALTERNATIVA

Após toda uma descrição analítica de fatos relacionados à realidade vivenciada por sujeitos sociais em torno de um território fica fácil entender a pertinência com que as teorias, conceitos e temas foram sendo operacionalizados diante das observações diretas no espaço agrário, que tem uma qualificação relacionada às relações sociais mediadas pelo poder.

Ao refazer uma leitura dos quatro capítulos que antecederam, tem-se facilmente uma descrição analítica que envolve pessoas com diversos anseios e necessidades. Os agentes se revestem dos seus interesses individuais e, por isso mesmo, acabam por gerar conflitos entre as classes sociais. Emerge a face dual do sistema capitalista implícita nas ações dos agentes que se sobressaem por conta de sua condição financeira e das estratégias empreendidas não só no território, mas, no espaço como um todo, enquanto outros perecem diante de situações que perduram no território pela via da exploração do trabalho, da expropriação dos meios de trabalho e do fruto originado desse labor.

Assistir a todas as relações assimétricas que ocorrem no território da olicultura de maneira passiva é impossível. Contudo, emerge a necessidade de um certo distanciamento dos fenômenos encontrados para poder produzir uma leitura correta da realidade que se vislumbra. Mesmo assim, promove-se denúncias aos sujeitos sociais envolvidos no processo, principalmente àqueles que são submetidos ao sofrimento cotidiano por causa das ações empreendidas pelos principais interlocutores do capitalismo no território.

Sabe-se que as ações negativas do capital no território extrapolam os agentes que a personificam e que seus efeitos se demonstram nas mais variadas vias como: os altos custos dos insumos orgânicos e inorgânicos, inconstâncias do mercado representadas pela oscilação dos preços e, ações usuráveis dos intermediários no território. Observa-se que muitas dessas ações são reflexos da hierarquização das negociações acerca dos produtos olícolas em outras instâncias, as quais pairam no circuito superior da economia urbana, cuja principal referência são as redes supermercadistas.

Em decorrência dessa problemática, emerge a atual face do território em que o poder é individual, um poder de natureza weberiana, calcado na supressão das forças sociais que, de alguma maneira, tenderiam a atuar a serviço da emancipação coletiva. O território, sob os auspícios dessa relação de poder, é pressuposto do modelo da exploração da força de trabalho no campo. Tem como agente hegemônico (na perspectiva weberiana) a figura do intermediário, interferindo negativamente na possibilidade de um desenvolvimento socioespacial.

Diante das atuais características do território, entende-se aqui a veemente necessidade de requalificá-lo a fim de conferir o empoderamento tanto para o pequeno agricultor, quanto para o balaieiro. Deve proporcionar-lhes a possibilidade de construir para este território um outro sentido, uma via alternativa calcada nas bases da emancipação social, à luz do poder sob matriz coletiva, dos consensos e da legitimidade de um agente hegemônico que represente um projeto coletivo.

No entanto, a dificuldade dos agentes sociais não reside no entendimento conceitual de distinção das formas de poder nas bases teóricas, pois isso de fato não é esperado, mas em vencer as barreiras dos interesses individuais, a fim de efetivar a construção coletiva desse projeto de poder. Em outras palavras, a dificuldade reside na falta de articulação social de uma via para congregar pensamentos e opiniões em uma direção, pois o mecanismo existente na figura da

associação local não se mostra pujante em suas ações, nem tampouco para com os níveis de participação efetiva dos seus associados.

A forma de organização socioespacial promovida pela citada associação não desenvolveu ações locais significativas, estagnando-se por longo período de tempo. Essa lacuna não é apenas de responsabilidade dos presidentes que por ali passaram, mas da totalidade que dela faz parte, haja vista as decisões partirem e se destinarem do tecido social que a envolve, e não de uma situação hierarquizada na tomada de decisões. Este fato só poderá ser transposto a partir da conscientização política, da maturação e reflexão das informações obtidas no cotidiano, as quais são locais, embora, muitas vezes, não tenham origem no lugar, mas em instâncias que extrapolam o território.

Desta maneira, enquanto não houver um fortalecimento de um agente hegemônico que responda por um projeto de coletividade, os responsáveis pelas ações subordinadoras que ditam os rumos da produção dos pequenos agricultores continuarão a não encontrar nenhuma resistência formalizada, mas focos de uma resistência “miúda”, solitária, numa capilaridade social incubada da vontade de se libertar dos agravos a que se submete.

A resistência, por sua vez, tem o seu valor por se mostrar em múltiplos acontecimentos diários mesmo que de maneira individual, fragmentada, pulverizada no espaço, a exemplo das conversas entre agricultores amigos, a fim de desmistificar os discursos dos intermediários utilizados nas negociações diárias (a exemplo do esclarecimento sobre as imposições de preço feitas pelos atravessadores).

O estilo da resistência aqui tratada difere daquela cuja ação impõe uma confrontação direta entre as partes envolvidas, para um melhor entendimento deste tipo de resistência, recorre-se a Scott (2002, p. 11) quando este afirma que é “[...] mais importante considerar o que podemos chamar formas cotidianas de resistência camponesa – a luta prosaica, mas constante, entre os camponeses e aqueles que querem extrair deles o trabalho, o alimento, os impostos, os aluguéis e os lucros”.

Acenar para uma nova tentativa de cooperação mútua é arriscado, visto que a última experiência ainda não se mostra como capítulo solucionado, por conta de os motivos que levaram a sua derrocada não terem sido totalmente socializados nem discutidos pela ótica dos reais acontecimentos. Havendo, portanto, pendências,

cujas matrizes são: financeira, emocional e informacional. Para saná-las, seriam necessários momentos de reflexão e discussão coletiva sobre o assunto.

Contudo, acredita-se que este trabalho incide em um dos seus papéis fundamentais: apontar os possíveis caminhos a serem trilhados pela comunidade em busca de uma via alternativa de desenvolvimento. Isso é possível embora seja necessário o reaproveitamento de experiências atuais e passadas, sejam elas na forma do fortalecimento da associação local, revendo as suas bases legais e seus planos de ação, ou ainda, a possibilidade de retomar o antigo projeto cooperativo sob um outro modelo de desenvolvimento. No entanto, tudo isso deve se dar no âmbito coletivo para que, a partir daí, o território usado possa ser revertido num território mediado pelas relações de poder.

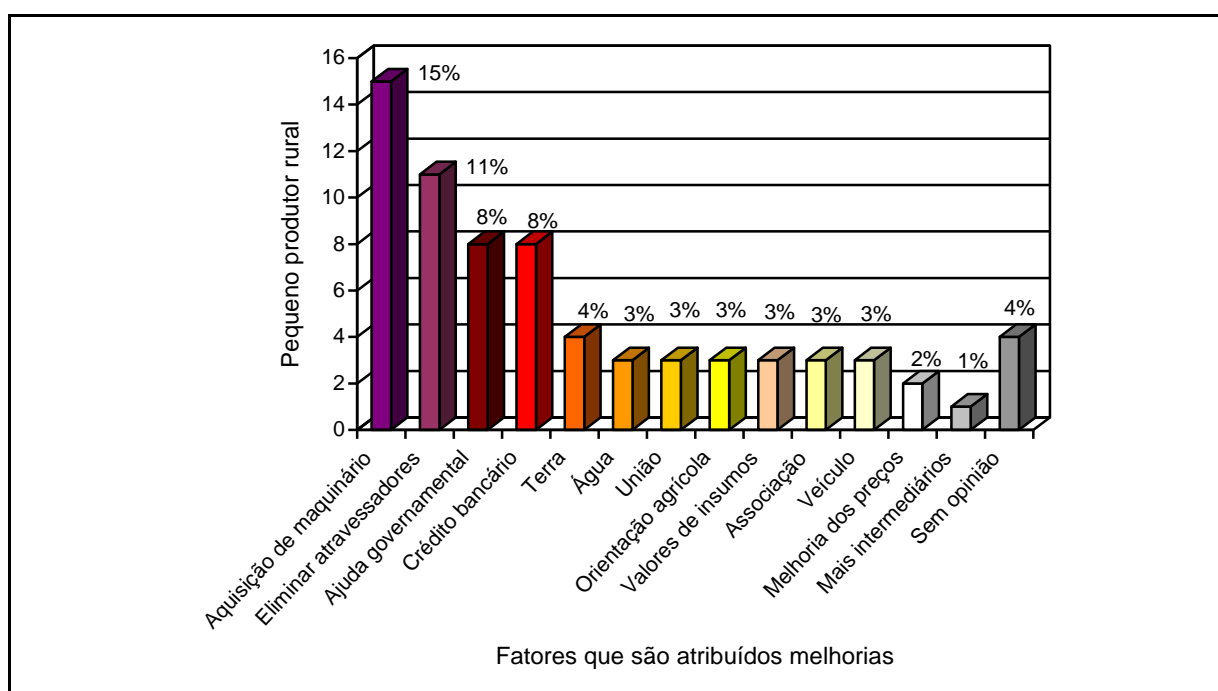
Logicamente, não se trata de um poder unilateral, mas de todos os produtores. Deverão ser representados por essa instituição, seja ela fortalecida (associação) ou (re)criada (cooperativa), numa figura cuja hegemonia seja validada pelos seus constituídos, pois o desejo de melhoria de vida torna-se latente ao passo que são demonstradas, em seus discursos, as necessidades de cada grupo.

Assim, na busca do entendimento desses discursos, procurou-se entender os desejos atuais e latentes que permeiam o imaginário da classe de produtores agrícolas no que diz respeito às possibilidades de melhoria da sua atividade. Desta maneira, 24% desses informaram espontaneamente que as ações cooperativadas no território se mostram como o meio mais eficaz para vencer as dificuldades. Um dado que pode ser visualizado na Figura 80 é que 15% dos pequenos agricultores almejam conseguir maquinários, sendo que, desse percentual, a metade citou a irrigação mecanizada. Um índice de 11% versou sobre a “eliminação” dos intermediários que agem no território.

Sobre a questão do apoio governamental, alguns itens se destacam em seus relatos. Um trata da retirada da Taxa de Iluminação Pública (TIP) cobrada nas contas de energia elétrica. Outro trata da disponibilização de linhas de crédito pelo governo para o financiamento de galpões adequados à função olerícola e de um caminhão para o transporte dos adubos orgânicos. Além disso, solicitam melhores condições para as negociações promovidas no território através da associação ou na (re)criação da cooperativa e um suporte técnico que se dê através de capacitações.

Ao observar a Figura 80 é possível vislumbrar que no item mais intermediários, acrescentem-se, além dos atravessadores, os trabalhadores marginais. No quesito união, é destacado nos relatos um certo grau de experiência dos mecanismos de regulação do mercado, a saber: “precisamos ter união entre os produtores para manter o preço igual, e assim garantir o lucro e minar a ação do atravessador”.

Uma outra afirmação também ratifica a citada experiência: “temos que diminuir a produção no momento certo, propositalmente, para regular o preço, e manter a produção quando necessário”. Sobre a orientação agrícola, os anseios residiram essencialmente na correção do solo e no controle de pragas. Por último, relacionam-se também os 4% dos que não souberam opinar acerca das melhorias para suas atividades.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 80 – Pequeno produtor rural: opinião sobre as condições de melhoria para a agricultura familiar no Tanque de Senzala

Sabe-se que o território tem uma significação muito grande nas vidas daqueles que dele fazem parte. Dentre os nativos, citam-se os trabalhadores

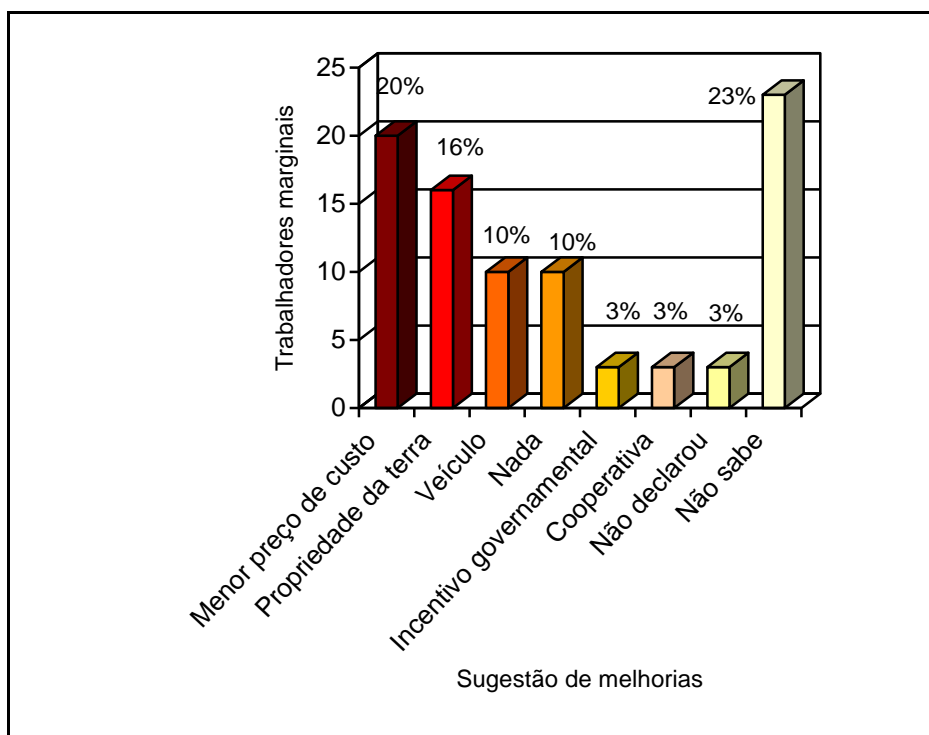
marginais e, por esse motivo, é também válido demonstrar os seus anseios por melhoria da atividade que praticam.

Sendo assim, verifica-se na Figura 81 a desarticulação política dos trabalhadores marginais, quando uma parcela de 23% não sabe informar as condições de melhoria para a própria atividade, o que pode ser vislumbrado quando se obtém o seguinte relato: “confio em Deus, mas não sei o que pedir, deixo a cargo dele para que as coisas melhorem”. Um curioso dado refere-se ao quesito “nada”, representado em 3% dos entrevistados, o que demonstra a afirmação contundente da falta de expectativa de uma futura melhoria na atividade desenvolvida, conforme demonstrado no relato a seguir:

[...] melhorar, só se for ganhando na Mega Sena! Trabalho desde pequeno e nunca consegui juntar mil reais, porque isso aqui a pessoa fica farta, triste, depois de dois dias de serviço não fica com R\$ 15,00 de lucro (Relato de um trabalhador marginal).

Um outro índice que se destaca é a diminuição do preço de custo das mercadorias no estabelecimento rural por parte de 20%. Um bloco de 12% dos entrevistados, os quais não foram demonstrados na Figura 81, esboçaram a finalização ou a substituição das atividades por outras, como conseguir emprego e adquirir aposentadoria.

Dentre os intermediários que não nasceram ou não residem no território, mas possuem vínculos estritamente comerciais, foi possível também vislumbrar as indicações de melhora em suas atividades por dois aspectos em seus relatos: o primeiro versou sobre um possível incentivo do governo através da facilitação do crédito bancário; e o segundo sobre a possibilidade da melhoria dos preços de revenda. Um intermediário indicou “nada” por conta da vontade de mudar de atividade, enquanto outro indicou a necessidade da melhoria do grau de instrução dos proprietários dos estabelecimentos rurais, no que se refere à capacitação profissional agrícola, fato que seria refletido diretamente na qualidade dos produtos obtidos no território.



Fonte: Elaborado por SANTOS, J. S., a partir dos dados adquiridos na pesquisa de campo.

Figura 81 – Trabalhador marginal: opinião sobre as condições de melhoria para a atividade

Nas linhas que antecederam este parágrafo, foi possível verificar nos relatos e nas indicações de dois dos três tipos de agentes sociais fatores emocionais relacionados ao lugar a que pertencem e à vivência territorial. Portanto, o sentimento de pertencimento que aqui se chama topofilia (TUAN, 1980) torna-se latente nos relatos obtidos dentre os grupos de agricultores e balaieiros, e pode ser percebido a partir das representações do lugar no imaginário social. Os laços de coesão e afetividade entre os pares transcendem as relações comerciais travadas cotidianamente. Além dessa primeira afetividade, é nitidamente explicitado nas falas dos citados um forte “amor humano pelo lugar” (TUAN, 1980) em que vivem.

Portanto, além do território ser um lugar de intensa produção, ele se mostra como o *locus* do habitat, das relações sociais cotidianas – das mais simples às mais complexas, um espaço sensível de vivência, de referência, de sensibilidade, de possibilidade de compreensão do mundo. O território se vê numa coexistência de tempos definidos pelos múltiplos agentes e pelos processos produtivos engendrados pela condição de seu uso. Assim,



Todos os laços afetivos dos seres humanos com o meio ambiente material [...], os sentimentos que temos para com um lugar, por ser o lar, o lócus de reminiscências e o meio de se ganhar a vida [...]. Quando é irresistível, podemos estar certos de que o lugar ou meio ambiente é o veículo de acontecimentos emocionalmente fortes ou é percebido como um símbolo. (TUAN, 1980, p. 106–107).

Se para uns o território é lugar de laços emocionais, como percebido entre os nativos, para os intermediários ele é abstraído como território de produção e acumulação monetária, mesmo que isto seja resultado de processos exploratórios da força de trabalho da comunidade. A territorialidade demonstrada no Tanque de Senzala é constituída de dois vetores: o primeiro airado pela tradição, pela história individual e coletiva dos seus constituídos; e o segundo, pela possibilidade de acumulação de capital pelos atravessadores.

Assim, a fim de avaliar os sentimentos de pertença acerca do território, foi feito o levantamento de algumas fontes orais entre os pequenos agricultores:

É o paraíso, porque se existe um lugar melhor, eu 'tô pra' conhecer, pois ainda não tive essa oportunidade; é difícil até de uma pessoa morrer, minha avó tem 104 anos de idade (Relato de um produtor agrícola).

Lugar de vivência, onde todos são conhecidos; praticamente somos uma família: há muita amizade e ajuda. Assim, quando uma bomba quebra, um empresta ao outro até a dele consertar (Relato de um produtor agrícola).

Representa uma área produtora em relação a outros lugares; morre de fome só quem quiser, se for preguiçoso [...]. Eu acho uma área boa: você planta, e tudo o que planta, você vai colher. Temos água, graças a Deus... É produtivo: se planta, colhe; basta zelar (Relato de um produtor agrícola).

Os relatos obtidos acima demonstraram que o Tanque de Senzala representa para o pequeno agricultor local favorável à longevidade pelo ambiente saudável lugar bom de viver, de oportunidades, de trabalho e de convivência pacífica.

Os elementos de pertencimento, além de outros vinculados à questão produtiva mediados pelos mecanismos de gestão, impelem os produtores agrícolas a tecerem uma correlação pacífica e solidária entre os pares e fazem com que a reflexão do entendimento do território recaia sobre os processos de horizontalidades (SANTOS, 1994b; 2005), como demonstrado no capítulo 4.

O espaço de contiguidade existente no território se dá pela ocorrência das citadas solidariedades no acontecer cotidiano, a fim de vencer as incertezas de futuro que são engendradas pelos intermediários e pelos fatores de risco à produção (Quadro 4). É à luz desses fatos que se indica o fortalecimento de uma via

alternativa de desenvolvimento territorial, conforme explicitado nas ideias de Santos (2005) quando ele descreve os processos alternativos de horizontalidades, cujas ações políticas são pontuais e vêm acontecendo no espaço rural brasileiro:

Enquanto isso, as uniões horizontais podem ser ampliadas, mediante às próprias formas novas de produção e de consumo. Um exemplo é a maneira como produtores rurais se reúnem para defender os seus interesses, o que lhes permitiu passar de um consumo puramente econômico, necessário às respectivas produções, a um consumo político localmente definido e que também distingue as regiões brasileiras umas das outras.

Devemos ter isso em mente, ao pensar na construção de novas horizontalidades que permitirão, a partir da base da sociedade territorial, encontrar um caminho que nos libere da maldição da globalização perversa que estamos vivendo e nos aproxime da possibilidade de construir uma outra globalização, capaz de restaurar o homem na sua dignidade (SANTOS, 2005, p. 260).

A união horizontal promovida de maneira tímida e, muitas vezes, no âmbito individual pelos pequenos agricultores se mostra como uma indicação de que faltam estímulos para que essas ações ganhem força. Isso só será possível pela via da união social, pelo fortalecimento das redes a ponto de barrarem as sujeições que lhes são impostas.

Atualmente, estas ações são desarticuladas entre os produtores do território em questão; são ações produzidas de maneira intermitente, não passando do âmbito da necessidade. Por exemplo, ao passo em que os acordos não conseguem ser cumpridos, principalmente no quesito quantidade a ser produzida, a relação de concorrência tecida entre os agricultores que buscam manter seu quase sempre único canal de escoamento (os atravessadores) é requalificada pela ajuda mútua, pelo empréstimo de produtos ou insumos agrícolas, para que possam cumprir suas metas acordadas, a fim de garantir as entregas.

Outra possibilidade que se mostra no território é a união social entre os balaieiros. Este fato se mostra também de maneira tímida pela união para vencer as barreiras da distância pela contratação de transporte, mesmo que inadequado, para os deslocamentos dos produtos com destino diário para as diversas feiras-livres da capital e do interior. Este fato, apesar de necessitar de um amplo amadurecimento reflexivo, já se mostra como um indicativo de fortalecimento para a geração de renda e obtenção de melhores condições de trabalho e venda.

Portanto, o poder que se espera ver é o erigido da união civil, ficando a cargo dos sujeitos sociais decidirem os meios, isto é, a maneira institucionalizada pela qual se fará esse processo.

É fato que o território da olericultura é um lugar da contrafinalidade<sup>45</sup>, o qual já trilha o caminho das descobertas das ações malélicas do sistema capitalista. Como afirma Santos (2008, p. 286), segue rumo à busca de um sistema mais abrangente de reivindicações, havendo uma mudança efetiva de mentalidades capazes de se libertarem da subordinação imposta pelo capitalismo via intermediário, bem como a partir de um poder que atualmente se investe por este ser relacionado a indivíduos e não ao grupo trata-se, assim, de modificar o território para um ente a serviço da sociedade que lhe anima.

A via alternativa reside no sentido de o poder ser considerado pela matriz coletiva no intuito de construir um agente hegemônico (ARENDR, 1994) que responda a um projeto de coletividade social. Para tanto, deverá ser legitimado por todos os sujeitos que a compõem, como afirma Arendt (1994), sendo o poder mantido em uníssono, enquanto este coletivo se mantiver unido.

Em outras palavras, se pensa a possível utilização da Associação de Moradores do Tanque de Senzala ou a (re)criação das ações cooperativadas no território. A institucionalização do poder se mostra como um caminho para que o poder coletivo surja, tornando-se ele, à luz dos ideais arendtianos, o agente hegemônico legitimado “por um certo número de pessoas para agir em seu nome”. Portanto, este é o significado que se quer embutido no território, ao contrário do que é vislumbrado hoje: uma via de exploração da força de trabalho e do fruto desse trabalho pelo capital, que se converte em luta para uma justiça socioespacial.

---

<sup>45</sup> Segundo Santos (2008, p. 286), as verticalidades são vetores de racionalidade superior e do discurso pragmático dos setores hegemônicos, criando um cotidiano obediente e disciplinado. As horizontalidades são tanto o lugar da finalidade imposta de fora, de longe e de cima, quanto que o da contrafinalidade, localmente gerada. Elas são o teatro de um cotidiano conforme, mas não obrigatoriamente conformista, e simultaneamente, o lugar da cegueira e da descoberta, da complacência e da revolta.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante da discussão sobre as relações sociais e de comercialização da olericultura que envolve os três grupos analisados no povoado, chegou-se a algumas conclusões, dentre as quais, a de que os principais agentes que animam o espaço rural analisado são: os pequenos agricultores, trabalhadores marginais e intermediários.

Contudo, no percurso da pesquisa surgiu, dentre os principais, um “quarto elemento”, ligado ao território de maneira indireta a partir das ações dos atravessadores, são os atacadistas/varejistas (redes de supermercados, CEASA e entrepostos comerciais) que, por sua vez, estão localizados no final do processo de escoamento da produção, na RMS e em algumas cidades do interior baiano, e que são responsáveis por imprimir um ritmo acelerado a produção agrícola, mediante as crescentes cobranças nos aspectos de quantidade, qualidade e baixos custos junto aos intermediários que, por sua vez, as repassam para os pequenos produtores rurais.

Atrelada as atividades dos demais, produtor agrícola e trabalhador marginal, surgiram outros agentes que desempenham papéis secundários na multiplicidade de funções remuneradas no território, são as limpadoras de leiras e os captadores dos produtos olerícolas. Estes trilham os limites da miserabilidade econômica e se destacam por duas características básicas: atividades de caráter mais ou menos temporária escapando a qualquer classificação formal e as precárias condições de trabalho na lavoura.

Outro ponto conclusivo é a alusão de a localidade denominada de Tanque de Senzala ser mesmo um território. Com base na discussão do significado desse conceito visto no capítulo 1, são válidos os argumentos de Santos (2005) para o contexto atual e de Brito (2002), como aquele que em suas bases traz a possibilidade de um futuro libertário, de alcance das conquistas sociais mediante a organização coletiva.

Nas condições atuais, é correto afirmar que o povoado caracteriza-se como um território usado, pois na visão de Santos (2005) ele é permeado pela contiguidade do lugar e das redes, um espaço habitado que é palco dos acontecimentos sociais. Para Brito, ainda é precipitado afirmar que existe um

território mediado pela relação de poder na visão arendtiana, haja vista que o processo está em gestação. É necessário para tal um amadurecimento da consciência política e de coletividade dos agentes a fim de agregar o contingente social com a finalidade de construir um projeto coletivo que responda aos anseios da maioria. Acredita-se neste amadurecimento principalmente porque a possibilidade da recusa em certas negociações se faz presentes para todos os grupos. Assim, afirma-se que este fato ratifica, no caso analisado, a não existência da violência pura, pois não é usada a força física, mas sim outros meios que são entendidos como mecanismos de gestão, a exemplo do entendimento de preço.

Na questão dos consensos, é correto afirmar que não há a sua presença entre todos os grupos de agentes. Ele é observado no território de maneira contraditória, por existir na inter-relação cotidiana dos citados no âmbito de cada grupo ao qual pertence, a exemplo da forte comunicação entre os intermediários com o intuito de desarticular os pequenos produtores rurais, assim como da união dos produtores agrícolas a fim de vencerem as pressões impostas pelos intermediários. Ambas as situações são notadamente marcadas pelos processos de gestão. Nessa ótica, os consensos são comuns tanto aos agentes hegemônicos, quanto aos não hegemônicos (na perspectiva weberiana), mediante os seus interesses.

Para os argumentos de Santos (2005), por outro lado, cabe retratar a condição atual que se manifesta o território. Uma vez que, pela falta de uma consolidada coesão social, ele se mostra sob a lógica da forma usada através de seu sistema de objetos e de ações originados dos processos sociais, e devido a sua base material. O que se espera que aconteça por parte dos pequenos agricultores e trabalhadores marginais, como afirmado em outra oportunidade, é a transmutação de valores segundo o qual o poder deixaria de ser uno e passaria a uníssono, sendo capaz de materializar no território os anseios da comunidade, que é, dentre outros, a diminuição das ações dos intermediários no povoado.

Os centros atacadistas/varejistas são os responsáveis por impor um ritmo de trabalho aos intermediários que, por sua vez, repassam-no para os pequenos agricultores, configurando assim, uma transferência de cobrança do nível superior para o subsistema inferior da economia – resguardadas as devidas proporções – refletindo diretamente no estabelecimento rural. Esse fato emerge através do vínculo de subordinação que o proprietário da terra tece junto ao intermediário, sendo ele

resultado das práticas diárias dos mecanismos de gestão. Com esta afirmação, não se procura isentar nem camuflar a voracidade pelo lucro inerente aos intermediários. Ao contrário, demonstra-se na geografia da circulação e do consumo apenas mais um elemento para o entendimento da totalidade do mercado alimentício, o filão da olericultura, no que tange ao processo de escoamento de produtos desde o seu local de produção até o consumidor final, evidenciando a complexidade do processo.

Os mecanismos de sujeição sofridos pelos pequenos produtores rurais foram identificados e analisados em seus processos de desenvolvimento. Permitiu confirmar que a sujeição é fruto dos processos de gestão exercidos por aqueles que se diferenciam a partir de uma superioridade monetária. Para, além disso, tais processos se configuram através de mecanismos objetivos e subjetivos, a exemplo das imposições de preços, prazos e das pressões sócio-psicológicas que acarretam a subordinação do pequeno agricultor ao intermediário, fazendo o primeiro acreditar que este é o único meio possível de escoamento de sua produção, imprimindo-lhe uma dependência financeira que não é definitiva, mas veementemente repetida pelo atravessador.

O resultado desse processo de subordinação é que, mesmo sendo donos da terra, dos meios de produção e, em alguns casos, agentes patronais (pela contratação de mão-de-obra assalariada), os produtores agrícolas se veem, nas condições atuais de negociação, expropriados diretamente dos meios de reprodução da sua condição socioespacial.

A via de libertação dos agravos impostos diretamente pelo vigor (ARENDR, 1985) da classe dos intermediários aos produtores rurais só poderá ser alcançada mediante a requalificação do território a partir do momento em que o poder for revertido em prol da coletividade e não da individualidade. Um agente hegemônico deve ser responsável por um projeto coletivo de libertação da dominação intermediária a fim de fortalecer os produtores frente às exigências do mercado aumentando, assim, as margens de lucro e melhorando as condições de trabalho.

Levanta-se com urgência a necessidade de elaboração de um projeto de construção social que não favoreça o surgimento de micropoderes entre os sujeitos e que seja pautada pelo aspecto colaborativo coletivo. Projeto que seja gestado das bases, por aqueles que no caso em voga são os mais vulneráveis às conseqüências negativas do sistema capitalista: os pequenos agricultores e os trabalhadores marginais. Que este processo seja gerido pelo princípio democrático de participação

coletiva e que seja dialético ao ponto favorecer as autonomias individuais frente a possíveis subversões negociais, de maneira a projetar o futuro pautando-se no exemplo da experiência frustrada da cooperativa, cuja funcionalidade ocorria apenas como instrumento econômico do que como uma via de possibilidade de emancipação social e política.

Ante o exposto, o próprio conteúdo do território é que deve pensar em seu futuro, não cabendo ao presente estudo apontar definitivamente o fim, mas sim os meios adequados a serem escolhidos e seguidos pela comunidade. Destacam-se aqui as vias alternativas que estão notadamente explícitas no processo de horizontalidade vivenciado pelo próprio conteúdo territorial, que Santos (2005) denominou de espaço de contiguidade funcional e que é palco de uma das formas de solidariedade.

Sendo assim, as forças das circunstâncias defendidas por Arendt (1985) poderão ser presididas pela ação coletiva. Trata-se de uma força que não se confunde com instrumento da violência, mas que é fruto do poder (ARENDR, 1985, p. 24) para se sobrepor ao vigor daqueles que se apropriam da força de trabalho do homem e da mulher do campo. Ao final, percebe-se que este trabalho teve como principal pertinência a indicação de que, para uma coesão social consolidada, urge-se a (re)implantação de ações cooperativadas no território e/ou do fortalecimento da associação local, ambas reavaliadas sob uma nova ótica: a de contribuir para a diminuição da alienação do trabalhador do campo.

Mesmo não tendo sido esboçado em seus objetivos, este trabalho também pôde prever os mesmos caminhos emancipatórios para os produtores agrícolas e para os trabalhadores marginais. Teriam moldes de uma cooperativa a fim de vencerem as árduas dificuldades que permeiam o cotidiano de sua atividade, sobretudo no quesito relacionado à aquisição da mercadoria olerícula frente aos sofisticados meios logísticos dos atravessadores. Assim, de antemão, demonstra-se que um dos primeiros e mais sérios entraves do processo de união social para os balaieiros, assemelha-se aos dos agricultores: a falta de sensibilização para o coletivo e a fim de que seja tecida uma coesão social.

Em meio a esse contexto, não se pode afirmar ainda a efetiva organização social e política dos pequenos produtores rurais, nem dos trabalhadores marginais. Quanto ao primeiro, tal fato se mostra como uma fragilidade que apresenta a corrosão das oportunidades de uma requalificação sociospacial. Por este motivo se

indica o fortalecimento institucional da Associação de Moradores do Tanque de Senzala e/ou a (re)criação da cooperativa. No primeiro caso, proceda-se a mudança para uma associação de trabalhadores de forma a responder pelas questões do território de maneira ampla, e principalmente para buscar em outras escalas benefícios sociais para a coletividade das famílias agricultoras.

Como já indicado, defende-se também que essa organização social e política deve permear a atividade balaieira visando a um melhoramento de suas funções a partir do coletivo. Isso é recomendado embora essa classe não perceba as indicações para tal mudança, devido à total falta de reflexão sobre a própria prática como comerciante e de uma sensibilização política para uma devida articulação com seus pares. Portanto, nas condições atuais, deduz-se que o efeito de melhoria econômica nesse tipo de atividade é nulo, e continuará sendo, a menos que seus agentes se unam numa só direção em busca de alternativas coletivas para uma justiça socioespacial.

Ainda a respeito do fortalecimento do território através das relações de poder, propõe-se que uma outra via seja traçada com o objetivo de eliminar a figura do intermediário ou, ao menos, diminuir circunstancialmente a sua ação no território. Isto seria necessário porque os pequenos agricultores não conseguiriam, de maneira estruturada, atender a todas às necessidades do mercado.

Uma outra via, portanto, pode perfeitamente ser inspirada no exemplo da cooperativa, que já fora vivenciado no território, mas, certamente, sem cometer os mesmos erros do passado.

É necessário uma preparação maior dos cooperados com treinamentos, informações, qualificação profissional, orientação agrícola e financeira, enfim, aquisição de conhecimento. De preferência, que ela busque apoio jurídico, financeiro e operacional de algumas instituições, sejam elas governamentais ou não nos moldes de uma economia solidária.

Ao contrário do que muitos agentes sociais pensavam acerca da negatividade da ideia do cooperativismo por consequência do exemplo vivido, os índices de receptividade acerca de a ideia ser novamente posta em prática são animadores, como vislumbrado no capítulo 5, talvez porque estes agentes já tenham a consciência formada acerca da inviabilidade do modelo atual de produção em que vivem.



Salienta-se que a última ideia sobre a constituição do poder através do fortalecimento ou da recriação de um agente hegemônico que responda ao projeto da coletividade não invalida a primeira (a de fortalecimento da associação de moradores), visto que a combinação dessas duas alternativas não significaria uma quebra de objetivos, muito pelo contrário: serviria como o exercício da cidadania em seu sentido pleno. Porém, seria necessário saber se o direcionamento em orientações distintas das infraestruturas essenciais para a sua efetivação seriam conquistadas a contento, sendo este o único motivo para que, a priori, seja escolhida uma das alternativas, deixando-a como possibilidade de se efetivar futuramente diante de condições mais favoráveis.

O termo “(re)criação” da cooperativa se vê recorrente no texto por conta da experiência frustrada da Cooperhorta. Partindo-se do princípio de que quem deve ser responsável por definir o destino do território e dos seus integrantes são estes mesmos, é que se propôs alternativas ao longo desse estudo para que o conteúdo territorial possa optar pelos caminhos a serem seguidos e os meios sejam sempre julgados pelos mais interessados, a população local.

O presente trabalho se incumbiu de analisar e avaliar os principais acontecimentos que envolveram o processo de criação, manutenção e “finalização” da Cooperhorta. A análise objetivou ter a medida exata de que, mesmo sendo um modelo inadequado para ser seguido em um outro projeto de coletividade cooperativada, ele teve alguns itens que, durante um curto período de tempo, funcionaram bem. Lembra-se que não perduraram por incompetência da gestão administrativa e por alguns equívocos provocados em não saber lidar com a desenfreada concorrência de mercado, além dos casos relacionados ao individualismo exacerbado.

Mesmo assim, diante de tantos agravos acometidos pela antiga cooperativa, esta ideia ainda se mostra como uma alternativa viável na busca de uma requalificação da economia espacial em detrimento daquele que é mais explorado pelas ações dos intermediários, o agricultor familiar, mas sob outras condições de gestão administrativa e sob orientação profissional especializada. Salienta-se que todas essas indicações se referem a um novo modelo de cooperativa para o território, inclusive pelos seus interessados. Lembra-se que 77% das famílias produtoras se mostram exatamente receptivas à ideia.

Alerta-se, porém, que de nada adiantará a implantação de mais uma cooperativa, se a “mentalidade” de quem a compuser permanecer como a de outrora – fato amplamente discutido no capítulo 5 –, na qual imperava a individualidade em detrimento do coletivo, pois este é um fator responsável por corroer as bases e levar a falência qualquer tentativa de crescimento solidário.

Apesar desses estabelecimentos rurais, na sua essência, serem diferentes do sistema econômico vigente pelo caráter de produção agrícola familiar, tornaram-se, infelizmente, a expressão dos moldes atuais da agricultura praticada pelo grande capital, ou pelo menos adentraram nessa lógica. O território do Tanque de Senzala ainda não se mostra totalmente incontestado ao modelo de agricultura positivista, demonstrando ainda um longo caminho a percorrer no sentido de transpor este paradigma. No entanto, demonstra o tecido social em vias de fortalecimento associativista e também o gradual fortalecimento das relações de proximidade da comunidade territorial.

Ao final deste percurso analítico, foi possível destacar no território elementos de infraestrutura relativos ao âmbito do estabelecimento rural e ao espaço coletivo. Assim, destacam-se no bojo das discussões acerca da infraestrutura dos estabelecimentos rurais as desigualdades entre os produtores originadas pela adoção de técnicas agrícolas sofisticadas com a finalidade de potencializar o sistema produtivo. Pode-se perceber também que a continuidade dessa desigualdade impera conforme a diferenciação monetária de cada produtor agrícola, incluindo-se neste, as condições de acesso ao crédito e de experiência frente à própria atividade.

Um outro ponto a ser considerado é a da forte dependência ao ramo da comercialização olerícola tecida pelos trabalhadores marginais (42%) e pelos pequenos produtores (69%), a excessiva quantidade de horas dedicadas a jornada de trabalho (produção e comercialização) de ambos os grupos, variando entre 8 e 16 horas. Apesar dessas longas jornadas mal dá para saldar as dívidas contraídas com a própria atividade e para o sustento da família. Um fato agravante na questão do sustento da família é a situação da insegurança alimentar diante do quase total aproveitamento da área na unidade produtiva com o cultivo da olericultura.

Em outros termos, a dependência olerícola os deixa vulneráveis, pois o pequeno produtor rural não apresenta uma situação satisfatória na questão da segurança alimentar, devido à deficitária produção de itens para o autoconsumo. A

substituição da lavoura de produtos acessórios por produtos olerícolas, bem como a não promoção da criação de animais que são responsáveis por incluir carne, leite e ovos dos mais variados tipos na alimentação familiar, contribuem para que o produtor agrícola fique à mercê de sérias necessidades caso ocorra algum tipo de prejuízo da atividade olerícola, deixando-os incapazes de comprar os produtos alimentícios de primeira necessidade.

Portanto, ao analisar a insegurança alimentar do estabelecimento rural pelo foco da multifuncionalidade, sugere-se que sejam incentivadas ações junto aos produtores através dos órgãos competentes estaduais e municipais. Este deveriam, de modo urgente, sensibilizar para a importância da produção acessória, até mesmo como forma de otimizar o gasto fixo mensal familiar com os produtos de alimentação componentes da cesta básica, os quais poderiam não ser comprados caso praticassem a sua cultura. Além disso, a terra precisa de conservação, que poderia ser feito com a rotação de o cultivo do feijão, milho, abóbora, aipim, dentre outros.

Aproveitando o ensejo, também se indica a destinação de uma pequena área no estabelecimento rural para a criação confinada de animais, como: frango, porcos e vacas, a fim de que sejam extraídos ovos, carne e leite. Medidas simples como as indicadas podem melhorar a segurança alimentar da família e demonstram uma maneira de poupar a sua renda com relação aos citados itens. Atualmente, há o deslocamento para adquiri-los em outros municípios (Feira de Santana e Conceição do Jacuípe) ou a sua compra semanal no próprio território nos minimercados ou nos comerciantes que vendem cestas básicas de porta em porta a preços altos.

Nos aspectos ligados à coletividade, levanta-se a questão das políticas públicas que não são vislumbradas no povoado. Um fator passível de crítica reside na atuação dos governos local (dos que se findaram e o de então) que gestaram e gestam o município com total descompromisso para com o território. Negligenciam não só os bens necessários à manutenção do tecido social, mas também o potencial do cultivo especializado que lhe é inerente, em nada contribuindo, pois, para os gestores políticos, o território é apenas palco das disputas eleitorais a curto prazo.

Um dado que evidencia o aspecto anterior reside na questão da faixa etária dos filhos dos produtores agrícolas e trabalhadores marginais, ficando explícita a superioridade do número de filhos menores de 18 anos. Infere-se a necessidade de políticas públicas adequadas capazes de abarcar a classe de crianças, adolescentes

e jovens, no que concerne a algumas necessidades básicas, tais como educação, saúde e lazer.

Na educação, verifica-se no povoado apenas uma escola em condições de funcionamento precário, onde faltam educadores de algumas disciplinas, bem como a necessidade da melhoria das instalações físicas do atual prédio e a implantação de uma nova unidade escolar, haja vista que a atual abarca as séries iniciais de Ensino Fundamental I nos turnos matutino e vespertino.

Os jovens e adolescentes que frequentam as turmas regulares do Ensino Fundamental II deslocam-se para o distrito de Oliveira dos Campinhos ou frequentam as escolas do município de Conceição de Jacuípe. Salieta-se que os adultos que ainda frequentam a escola encontram-se na mesma situação, tendo de se deslocarem no noturno para o referido distrito ou para o citado município vizinho. Inclui-se como uma urgente necessidade a implantação de uma creche, para que as mães possam colocar seus filhos, a fim de que elas desenvolvam suas atividades com mais tranquilidade. Isso é particularmente necessário para as mães balaieiras, pois estas se constituem na maioria do seu grupo.

Com relação aos espaços públicos e espaços lúdicos, foi demonstrado no capítulo 3 que o território é altamente carente nesse aspecto. Apresenta apenas a ocorrência de uma área central no núcleo do povoado, próxima à igreja, desprovida de qualquer estrutura capaz de congregar pessoas. Para tanto, indica-se a melhoria desse espaço coletivo, no sentido de implantar equipamentos que possam dar um melhor sentido estético e funcional. Poderia se pensar a construção de uma quadra poliesportiva, equipamento de eficaz socialização entre as diversas faixas etárias, pois, entende-se que o esporte é uma forte ferramenta de integração entre os jovens. Tais indicações são promovidas como forma de melhorar a estima coletiva da comunidade local.

Como indicação de políticas públicas voltadas para o campo, sugere-se a promoção da capacitação dos agricultores no que tange ao correto manejo dos agrotóxicos e fertilizantes, visando à segurança toxicológica na utilização desses insumos para a saúde coletiva familiar, bem como da saúde dos consumidores dos produtos originados no território da olericultura. Essa medida deve ser considerada também pelo fato de o manejo incorreto se mostrar como uma técnica que apresenta um resultado a longo prazo contrário do que o esperado, em decorrência do surgimento de tipos de pragas resistentes aos venenos utilizados. Esse fato já fora

demonstrado pela baixa produção olerícola em alguns estabelecimentos rurais no ano da pesquisa de campo (2008).

Na questão supracitada, explicita-se necessidade de uma nova análise das águas, tanto as subterrâneas quanto os mananciais de superfície, visando a saúde coletiva devido à utilização desmedida dos produtos tóxicos, a exemplos dos inseticidas e pesticidas, bem como da alta utilização dos adubos orgânicos constatado *in loco*, que alteram, pelo menos, uma das características da água: a sua qualidade inodora.

Dentre as citadas indicações para as ações governamentais, uma última se mostra como a responsável pelo fortalecimento do frágil tecido econômico, sobretudo para o pequeno produtor rural: a sua requalificação para a produção e distribuição da mesma, a fim de que estes deixem de depender diretamente das ações dos intermediários. Em contrapartida, entende-se que a via responsável para esta efetivação reside na organização da sociedade civil que, uma vez fortalecida, lutará pelos benefícios coletivos que o Estado tem por obrigação proporcionar.

A tímida reestruturação ocorrida na associação de moradores com a atual administração e o “fôlego” retomado com o processo de implantação do sistema local de abastecimento de água aliada à atual fase positiva nos volumes de negociações em torno da produção da olericultura com direção a vários fixos do espaço baiano se mostram acontecendo em um período favorável para a retomada da questão referente ao fortalecimento sociopolítico dos pequenos produtores rurais.

Contudo, a sensibilização da classe dos menos favorecidos, nesse sentido, deve ser encarada como uma via de futuras conquistas coletivas a serem promovidas. Isto só será possível mediante ao entendimento de que é seu o papel de principal agente capaz de buscar os meios e de fazer acontecerem às mudanças socioespaciais imagináveis e possíveis.

Urge entender que o isolamento político entre os governos intra e extra-municipal só dificulta o processo de aquisição de bens e serviços coletivos. Nesse sentido, também é necessária uma mudança de “posição”, da já longa e metafórica atitude de permanecer de costas para o próprio município, para estar de frente a ele, com a finalidade de lutar politicamente pelos benefícios coletivos passíveis de serem alcançados.

No bojo das interações espaciais e redes apresentadas ao longo desse estudo, são perceptíveis as interações de curta distância e direcionalmente variáveis

com raio abaixo de 200 km entre centros de magnitudes distintas, caracterizadas a partir da localização do menor centro para os centros maiores na mesma região e em regiões diferentes, a exemplo do que acontece entre o povoado de Santo Amaro e outras cidades do Recôncavo, e entre o povoado e a RMS, a Região Sizaleira e o Sertão Baiano.

Mesmo que a citada interação seja entre centros desiguais econômica e espacialmente, o que se percebe é uma “crescente e integrada” (CORRÊA, 1997, p. 283) economia em escala mundial. Ela se dá pela ingerência de produtos originados do circuito inferior para o circuito superior da economia urbana, via redes de supermercados, que são os nós da rede.

As interações espaciais do caso analisado vêm, de certa forma, anunciar a evolução dos processos de interações que tiveram origem desde a segunda metade do século XIX, com a entrada na modernidade, havendo a superação do espaço pelo tempo ao ser demandada “a aceleração do ciclo de produção do capital” (CORRÊA, 1997, p. 284). Ela pode ser perfeitamente lida na medida em que são utilizados os insumos agrícolas inorgânicos para a aceleração da produção olerícola e os sofisticados meios de circulação e comunicação.

Nesse sentido, os sistemas de telefonia celular móvel digital presentes no estabelecimento rural conferem rápida comunicação do pequeno produtor com os intermediários, os quais, geralmente, situam-se fora do território, entre o centro de produção e os nós da rede. Dentre os fixos, há a presença do intermediário impondo agilidade e operacionalidade ao processo, mesmo que seja uma operacionalização perversa, baseada na expropriação do trabalhador do campo.

A rede de centros envolvidos no ciclo de reprodução do capital, revela que a complexidade amplia-se no momento em que são considerados e incorporados todos os processos de compra e venda, tanto dos insumos agrícolas no geral, quanto do fluxo de mercadorias prontas, representando o escoamento da produção através dos diversos intermediários e de seus meios de transporte.

As interações se fazem permanentes, de acordo com as escalas, com base em ônibus, caminhões, automóveis, motos, bicicletas, veículos de tração animal e até a pé para a venda de porta em porta, seja na escala intra ou extra urbana.

Salienta-se, ainda, que as interações espaciais geradas pelo fluxo de intermediários oriundos de outros centros com direção ao território da olericultura suscitam uma maior intensidade das interações no verão, em que todos os centros

de produção da Bahia apresentam uma diminuição da produção olerícula. Impelem a certos atacadistas e intermediários que não se deslocavam do seu centro de distribuição e de outros centros de produção o redirecionamento de sua rota para o território olerícula, a fim de conseguirem mercadorias, mesmo que a preços mais altos e em quantidade e qualidade reduzidas.

Portanto, há que se afirmar a natureza da variabilidade das interações espaciais que é diária, no caso dos atravessadores e das redes de supermercados, conforme foi demonstrado no capítulo 4; e as interações demarcadas pelos trabalhadores marginais, por uma frequente periodicidade semanal, com o direcionamento de seus fluxos para o circuito inferior das economias urbanas, conforme espacialização (Figura 55) no capítulo 3.

Para não concluir, pois acredita-se que a complexa realidade desse pequeno território do Recôncavo Baiano não se esgota numa dissertação, mas sim inaugura a oportunidade de discussões reflexivas acerca do tema nessa área que carece de estudos.

Pode-se afirmar que, mesmo diante de tantos problemas e deficiências, a atividade olerícula oportuniza as pessoas do campo assumirem os meios de distribuição das mercadorias ali produzidas, fato que possibilita a estes trabalhadores (pequeno produtor e balaieiro) proteção ao seu território, por intermédio do esforço coletivo, dos processos de horizontalidades, ao (re)criar ou fortalecer um agente hegemônico que será capaz de responder pelo projeto da coletividade socioespacial. Sua justiça deve se fazer nas bases do poder que emanará do seio coletivo, capaz de eliminar ou ao menos dirimir a figura do intermediário, vencendo, assim, os medos, receios, sujeições e as pressões sócio-psicológicas que tanto acometem a comunidade e que são plasmadas pelas ações usuráveis da maioria dos atravessadores.

## REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. 2. ed., Campinas: Editora da UNICAMP, 1998.

ARENDT, H. **Sobre a violência**. Tradução André Duarte. Rio de Janeiro: Relume–Dumará, 1994.

ARENDT, H. **A condição humana**. 1. ed., Tradução Roberto Raposo, Rio de Janeiro: Forense–Universitária, 1985.

BRITO, C. C. T. **A Petrobrás e a gestão do território no Recôncavo Baiano**. Florianópolis, 2004. Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós–Graduação em Geografia.

BRITO, C. C. T. Revisitando o conceito de território. **Revista de Desenvolvimento Econômico**. Salvador, n. 6, p. 12–20, jul., 2002.

BRUM, A. **Modernização da Agricultura: Trigo e Soja**. Petrópolis: Vozes, 1988.

CARNEIRO, M. J.; MALUF, R. S. (orgs.). **Para além da produção: multifuncionalidade e agricultura familiar**. Rio de Janeiro: MAUAD, 2003.

CARNEIRO, M. J. Pluriatividade da agricultura no Brasil: uma reflexão crítica. In: SCHNEIDER, S. (org.). **A diversidade da agricultura familiar**. Porto Alegre, Ed. UFRGS, 2006.

CORRÊA, R. L. Corporação, práticas espaciais e gestão do território. **Revista Brasileira de Geografia**. Rio de Janeiro, 54(3), p 115–121, jul./set. 1992.

CORRÊA, R. L. **Trajetórias geográficas**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997.

COSTA, M. E. P.; NASCIMENTO D. M. C.; OLIVEIRA, T. M.; PEREIRA, F. L.; ESPINHEIRA, A. R. L. A Qualidade da Água em Pequena Comunidade: uma vivência de extensão – UFBA. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA, 2., 2004, Belo Horizonte. **Anais**. Belo Horizonte: UFMG, 2004.



DIAS, L. C. Redes: emergência e organização. In: CASTRO, I. E.; GOMES, P. C. C.; CORRÊA, R. L. (orgs.). **Geografia: conceitos e temas**. Rio de Janeiro: Bertrand, 1995.

DIAS, L. C. Os sentidos da rede: notas para discussão. In: DIAS, L. C.; SILVEIRA, R. L. (org.). **Redes, sociedade e territórios**. Santa Cruz do Sul, EDUNISC, 2005.

DELEUZE, G; GUATTARI, F. **Mil platôs: capitalismo e esquizofrenia**. Rio de Janeiro: Editora 34, 2001.

FAULIN, E. J; AZEVEDO, P. F. Distribuição de hortaliças na agricultura familiar: uma análise das transações. **Rev. Informações Econômicas**, SP, v.33, n.11, nov. 2003.

FREIRE, P. **A importância do ato de ler: em três artigos que se completam**. São Paulo: Autores Associados, 1989.

FOUCAULT, M. **Microfísica do poder**. 14. ed., Tradução Roberto Machado. Rio de Janeiro: Graal, 1999.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Indicadores Agrícolas de 2008**. Rio de Janeiro: IBGE, 2008.

LAGE, C. S. **Refletindo sobre o Projeto de Pesquisa em Geografia**. Salvador: UFBA. Mestrado em Geografia. Departamento em Geografia, 2002.

LEFEBVRE, H. **La presencia y la ausencia: contribución a la teoría de las representaciones**. México: Fondo de Cultura Económica, 1983.

MARX, K. **O capital: crítica da economia política – O processo de produção do capital**. v. 1. 3. ed., São Paulo: Nova Cultural, 1988.

MEIHY, J. C. S. B.; HOLANDA, F. **História Oral: como fazer, como pensar**. São Paulo: Contexto, 2007.

OLIVEIRA, A. U. **Modo Capitalista de produção e agricultura**. São Paulo: Ática, 1986.

OLIVEIRA, A. U. **Agricultura camponesa no Brasil**. 2. ed., São Paulo: Contexto, 1996.

PAIM, Z. **Isto é Santo Amaro**. 3. ed., Salvador: Academia de Letras (Coleção José Silveira v. 2), 2005.

PEDREIRA, P. T. **Memória histórico-geográfico de Santo Amaro**. Brasília: Senado Federal Centro Gráfico, 1977.

RAFFESTIN, C. **Por uma geografia do poder**. Tradução de Maria Cecília França, São Paulo Ática, 1993 (Série Temas v. 29, Geografia Política).

REED, M. **Sociologia da gestão**. Tradução de Manuela Reis. Oeiras: Celta, 1997.

SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L. **O Brasil: território e sociedade no início do século XXI**. Rio de Janeiro: Record, 2008.

SANTOS, M. **A natureza do espaço: técnica e tempo: razão e emoção**. 4. ed., São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2008.

SANTOS, M. **Economia espacial: críticas e alternativas**. 2. ed., São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2007.

SANTOS, M. O retorno do território. **OSAL 16 Debates**. Ano VI n. 16 jan./abr. 2005.

SANTOS, M. **Metamorfose do espaço habitado**. 5. ed., São Paulo: Hucitec, 1997.

SANTOS, M. **A urbanização Brasileira**. 2. ed., São Paulo: Hucitec.1994a.

SANTOS, M. **O retorno do território**. In: \_\_\_\_\_; Souza, M. A. A. de; SILVEIRA, M. L. (orgs.). **Território: Globalização e Fragmentação**. São Paulo: HUCITEC/ANPUR, 1994b, p. 15–20.

SANTOS, M. **O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos**. Rio de Janeiro: F. Alves, 1979.

SANTOS, M. **A rede urbana do Recôncavo**. Salvador: Imprensa Oficial da Bahia, 1959.

SANTOS, J. S. A via alternativa na “obra miltoniana”: o fortalecimento das horizontalidades como capacidade de restaurar a dignidade do homem do campo. **Rev. +Geografia's**. UEFS. Feira de Santana v. 2, 2009.

SANTOS, C. J. S. **O processo de territorialização do MST no projeto de Assentamento Eldorado a partir da sua espacialização no Estado da Bahia**. Dissertação (Mestrado) – Pós-Graduação em Geografia Universidade Federal da Bahia Instituto de Geociências – UFBA, Salvador, 2004.

SANTOS, J. V. T. **Colonos do vinho**: estudo sobre a subordinação do trabalho camponês ao capital. 2. ed., São Paulo: Hucitec, 1984.

SARTRE, J. **Questão de método**. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967.

SCOTT, J. C. Formas cotidianas da resistência camponesa. **Rev. Raízes**, UFPB. Campina Grande v. 21, nº. 01, p. 10–31, jan./jun. 2002.

SENADO FEDERAL. **Royalties do Petróleo**: Região Nordeste. 2007. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br>> Acesso em 11 de dez. 2008, 20:35 h.

SOUZA, M. J. L. **O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento**. In: CASTRO, I. E.; GOMES, P. C. C.; CORRÊA, R. L. (orgs.). **Geografia: conceitos e temas**. 7 ed. Rio de Janeiro: Bertrand, 2005, p 77–116.

SPOSITO, E. S. **Geografia e filosofia**: Contribuição para o ensino do pensamento geográfico – São Paulo: Editora UNESP, 2004.

SUPERINTENDÊNCIA DE ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS DA BAHIA (SEI). **Especialização da agricultura e organização do espaço agrícola no Estado da Bahia**. Salvador: SEI, 2001. 66 p. Tab. Graf. (Série estudos e pesquisas, 54).

TEXEIRA, M. A.; LAGES, V. N. Dossiê Reflexões sobre o Rural. **Rev. Geografia**. UNESP. São Paulo v.14, 1997.

TUAN, Yi-fu. **Topofilia**: um estudo da percepção, atitudes e valores do meio ambiente. São Paulo: Difel, 1980.

WANDERLEY, M. N. B. In: CARNEIRO, M.J.; MALUF, R.S. (Orgs.). **Para além da produção**: multifuncionalidade e agricultura familiar. Rio de Janeiro: MAUAD, 2003.

WEBER, M. **Economia e sociedade**: fundamentos de sociologia compreensiva. 3. ed., v. 1. Tradução de Regis Barbosa e Karen Elisabete Barbosa. Brasília: EDUNB, 1994.

## APÊNDICE

## APÊNDICE – A: Formulário Pequeno produtor rural

Aplicar Historia oral: Sim/Não

**Informações pessoal e familiar – Pequeno produtor**

Nome: \_\_\_\_\_ Apelido: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_ N°. \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_

Ponto de referência \_\_\_\_\_

Telefone \_\_\_\_\_ Idade: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Início (h.): \_\_\_\_\_ Término (h.) \_\_\_\_\_

Estado civil:  Casado  Solteiro  Viúvo(a)  Companheiro(a)Sexo:  Masculino  FemininoFormação:  1º grau incompleto  1º grau completo  2º grau incompleto 2º grau completo  3º grau incomp.  3º grau completo

Outros \_\_\_\_\_

1. Você é chefe de família?  SIM  NÃO

2. Cidade onde nasceu? \_\_\_\_\_

3. Antes de ser produtor você já morava em Santo Amaro? SIM  NÃO 

4. Se você não morava no lugar antes de ser produtor de hortaliças informe:

a) Cidade e Estado em que residia antes de morar no Tanque de Senzala: \_\_\_\_\_

 b) Constituiu família no lugar c) Mudou-se com sua família para o povoado

5. Reside no povoado a quanto tempo (anos)?

 5 a 10  10 a 15  15 a 20  20 a 25  25 a 30  30 a 35 35 a 40  40 a 50  Mais de 50 anos  Desde o nascimento6. Possui filhos? SIM  NÃO  Quantos? \_\_\_\_\_

7. Qual a faixa de idade dos filhos?

 Entre 1-6 anos  Entre 6-12 anos  Entre 12-18 anos Acima de 18 anos8. Você possui veículo automotor? SIM  NÃO 

9. Se indicado "SIM", informe o Tipo do veículo automotor:

Caminhoneta     Caminhão     Automóvel     Motocicleta

Outros: \_\_\_\_\_

10. Na sua atividade, qual a maior dificuldade que você enfrenta?

\_\_\_\_\_

11. Em que cidade ou distrito você e sua família busca atendimento médico?

a) Feira de Santana     b) Oliveira dos Campinhos     c) Salvador

d) Conceição de Jacuípe     e) Amélia Rodrigues     f) Santo Amaro

g) S. Gonçalo dos Campos     h) Outros \_\_\_\_\_

12. Em que cidade ou distrito seus filhos estudam?

a) Feira de Santana     b) Oliveira dos Campinhos     c) Salvador

d) Conceição de Jacuípe     e) Amélia Rodrigues     f) Santo Amaro

g) S. Gonçalo dos Campos     h) Outros \_\_\_\_\_

13. Em que cidade ou distrito você faz as compras dos itens que não consegue produzir para a alimentação familiar?

a) Feira de Santana     b) Oliveira dos Campinhos     c) Salvador

d) Conceição de Jacuípe     e) Amélia Rodrigues     f) Santo Amaro

g) S. Gonçalo dos Campos     h) Outros \_\_\_\_\_

14. Qual a frequência que você se desloca fazer as compras dos itens que não consegue produzir para a alimentação familiar?

a) Diariamente     b) Semanalmente     c) Anualmente

d) Quinzenalmente     e) Mensalmente

15. Em que cidade ou distrito você faz as compras dos itens de vestuário e calçados para o uso familiar?

a) Feira de Santana     b) Oliveira dos Campinhos     c) Salvador

d) Conceição de Jacuípe     e) Amélia Rodrigues     f) Santo Amaro

g) S. Gonçalo dos Campos     h) Outros \_\_\_\_\_

16. Qual a frequência que você se desloca para fazer as compras dos itens de vestuário e calçados para o uso familiar?

a) Diariamente     b) Semanalmente     c) Anualmente

d) Quinzenalmente     e) Mensalmente     f) Trimestral

17. Em que cidade ou distrito você e sua família buscam lazer?

a) Feira de Santana     b) Oliveira dos Campinhos     c) Salvador

d) Conceição de Jacuípe     e) Amélia Rodrigues     f) Santo Amaro

g) S. Gonçalo dos Campos     h) Outros \_\_\_\_\_

18. Qual a freqüência que você e sua família se deslocam para buscar lazer?

- a) Semanalmente     b) Semestralmente     c) Anualmente  
 d) Quinzenalmente     e) Mensalmente     f) Raramente     g) Nunca

19. Em que cidade você mantém suas transações bancárias?

- a) Feira de Santana     b) Salvador  
 c) Conceição de Jacuípe     d) Amélia Rodrigues     e) Santo Amaro  
 f) S. Gonçalo dos Campos     g) Outros \_\_\_\_\_  
 h) Não faz transação bancária

20. Qual a freqüência que você se desloca para resolver suas transações bancárias?

- a) Diariamente     c) Semanalmente  
 b) Quinzenalmente     d) Mensalmente

21. O seu sustento e da sua família é totalmente garantido pela venda das hortaliças?

SIM     NÃO

22. Qual a média da renda que você consegue adquirir ao final de um mês de trabalho?

23. Essa renda já é tirando os gastos com a produção?

SIM     NÃO

24. Se não é tirando os gastos com a produção, você poderia informar o valor livre dos gastos mensais? \_\_\_\_\_

### Informações sobre a propriedade

25. Qual o tamanho da propriedade? \_\_\_\_\_

26. A propriedade possui a mesma tamanho de área de quando foi adquirido:

SIM     NÃO

27. Se indicado "NÃO", qual o motivo:  Venda     Compra     Outro \_\_\_\_\_

28. Possui a escritura da propriedade?    SIM     NÃO

29. Ainda paga a terra?    SIM     NÃO

30. Se a resposta for "SIM", quantas parcelas restam a serem pagas: \_\_\_\_\_

Valor R\$: \_\_\_\_\_



31. Paga algum imposto referente a terra? \_\_\_\_\_
32. Como você adquiriu a terra: \_\_\_\_\_
33. Tem algum empréstimo bancário? SIM  NÃO   
 a) PRONAF  b) CREDIAMIGO  c) Outros \_\_\_\_\_
34. Somente a sua família mora na propriedade? SIM  NÃO
35. Quantos integrantes há na família morando em sua propriedade? \_\_\_\_\_
36. Possui filhos casados morando com a família na sua propriedade?  
 SIM  NÃO  - Quantos? \_\_\_\_\_
37. Possui filhos casados plantando na sua propriedade? SIM  NÃO
38. Se possuir filhos casados plantando em sua propriedade, informe:
- a) Há divisão com relação ao que cada filho deve plantar dentro da sua propriedade?  
 SIM  NÃO
- b) Todos plantam livremente e tem acesso ao lucro? SIM  NÃO
- c) Como é feita a venda da mercadoria, quando os filhos também produzem na mesma propriedade?  a) Conjunta  b) Individual
- d) Se “individual”, alguma parte do lucro é repassado ao dono da propriedade para gastos coletivos (ex. energia, água, alimentação)? SIM  NÃO
- e) Se “individual”, o prejuízo é dividido entre os outros integrantes da família?  
 SIM  NÃO
- f) Se “conjunta”, alguma parte do lucro é repassado ao dono da propriedade para gastos coletivos (ex. energia, água, alimentação)? SIM  NÃO
- g) Se “conjunta”, o prejuízo é dividido entre os outros integrantes da família?  
 SIM  NÃO
39. Quantos cômodos tem a sua casa? \_\_\_\_\_
40. Sobre a organização do trabalho na propriedade:
- a) Qual a função da(o) companheira(o)?  
 Trabalhar na terra  Afazeres domésticos   
 Chefe de família  Trabalha na terra e em casa  Outros \_\_\_\_\_
- b) Seus filhos ajudam no plantio e na manutenção das hortaliças?  
 SIM  NÃO
- c) Seus filhos ajudam na colheita das hortaliças? SIM  NÃO
- d) Se têm filhos trabalhando no plantio e manutenção das hortas, indique a faixa de idade:

Entre 1-6 anos       Entre 7-12 anos       Entre 13-18 anos

Acima de 19 anos.

e) O beneficiamento da hortaliça (lavar, selecionar, ensacar e amarrar) é feito:

1 - Contratados       2 - Filhos       3 – Você

f) Se contratados, informe a quantidade: \_\_\_\_\_

g) Qual tipo de irrigação utilizada na sua propriedade?

a) Manual       b) Mecânico

h) Se “Mecânico”, houve a redução do numero de funcionários contratados?

SIM       NÃO       Quantos? \_\_\_\_\_

41. A captação de água em sua propriedade é feita de qual maneira?

a) Fonte       b) Poço artesiano       c) Água de chuva      Outro \_\_\_\_\_

42. Qual tipo de reservatório de água possui na propriedade?

Tanque no solo (plástico)  Tanque suspenso de fibra      Capacidade: \_\_\_\_\_

43. Possui bomba d'água?

SIM       NÃO

44. Possui maquinas agrícola?

NÃO       Trator       Cortador de leiras       Carroceria de trator

Arador      Outros \_\_\_\_\_

45. Se for possuidor de máquinas agrícolas e quando solicita por um outro agricultor, você:

Empresta       Aluga       Não disponibiliza

46. Além do cultivo da hortaliça, você planta outro tipo de cultura?

NÃO       Feijão       Milho       Mandioca       Coco       Limão

Caju       Cajá       Goiaba       Mamão       Umbu       Laranja

Outros \_\_\_\_\_

47. Qual a área utilizada para outros cultivos, com exceção das hortaliças?

\_\_\_\_\_

48. Dos cultivos citados informe qual é para venda, o valor, e a cidade onde é vendida: \_\_\_\_\_

49. Além do cultivo da hortaliça, você cria algum animal que pode gerar renda?

SIM       NÃO

50. Se indicado “SIM”, responda:

a) Qual finalidade?  Venda       Consumo familiar

b) Qual o tipo?       Porco       Frango      Outros \_\_\_\_\_

c) Quem compra esses animais? \_\_\_\_\_

d) Vende em qual localidade? \_\_\_\_\_

51. Qual o consumo de energia mensal? Kwh: \_\_\_\_ Valor(Max)R\$:\_\_ Min:\_\_\_\_\_

52. Qual o consumo de água? Diário: \_\_\_\_\_

### Informações sobre a produção

53. Quando começaram a plantar hortaliças? \_\_\_\_\_

54. Qual tipo de hortaliça é plantado?

a)Alface  c)Agrião  e)Couve  g)Coentro

b)Cebolinha  d) Rúcula  f) Espinafre  h)Salsa i)Outros \_\_\_\_\_

55. Quantas leiras plantadas você tem na sua propriedade?

5 a 10  10 a 15  15 a 20  20 a 25  25 a 30  30 a 35

35 a 40  40 a 45  45 a 50  50 a 55  55 a 60  Mais de 60 \_\_\_\_\_

56. Quantas horas você dedica por dia na produção?

6-8h.  8-12h.  12-16h.  Mais de 16h. \_\_\_\_\_

57. Quantos dias por semana você dedica ao trabalho na terra?

Seg  Ter  Qua  Quin  Sex  Sab  Dom

58. Qual o horário que inicia o trabalho na terra? \_\_\_\_\_

59. Indique os meses do ano de melhor produção:

Jan  Fev  Mar  Abril  Mai  Jun

Jul  Ago  Set  Out  Nov  Dez

60. Indique os meses do ano de produção reduzida pelas condições climáticas:

61. Qual o melhor período para os lucros?

a)Com a produção em alta  b)Com a produção em baixa

62. Sofre de alguma doença adquirida em decorrência do trabalho na terra?

SIM  NÃO  Qual? \_\_\_\_\_

63. Você usa adubo químico?

SIM  NÃO

64. Se indicado "SIM", qual o tipo de adubo químico? \_\_\_\_\_

65. Em que cidade você compra o adubo químico? \_\_\_\_\_

66. Qual a frequência que você se desloca para comprar o adubo químico? \_\_\_\_\_

67. Você usa adubo orgânico?

SIM  NÃO

68. Qual o tipo de adubo orgânico? \_\_\_\_\_

69. Em que cidade você compra ou adquire o adubo orgânico? \_\_\_\_\_

---

70. Você se desloca até a cidade para pegar o adubo orgânico? SIM  NÃO

71. Como é transportado o adubo orgânico? \_\_\_\_\_

72. Qual a frequência da entrega do adubo orgânico em sua propriedade? \_\_\_\_\_

73. Você usa produto químico para matar as pragas? SIM  NÃO

74. Se indicado "SIM", responda:

a) Qual o tipo? \_\_\_\_\_

b) Em que cidade ou distrito você compra os produtos químicos para matar as pragas?

1)Feira de Santana  4)Oliveira dos Campinhos  7)Salvador

2)Conceição de Jacuípe  5)Amélia Rodrigues  8)Santo Amaro

3)S. Gonçalo dos Campos  6)Outros \_\_\_\_\_

c) Qual a frequência que você se desloca para comprar os produtos químicos para matar as pragas?

a) Bimestral  b) Semanalmente  c) Anualmente

d) Quinzenalmente  e) Mensalmente  f) Trimestral

75. Você utiliza produtos alternativos não químicos para matar as pragas?

SIM  NÃO

76. Se indicado sim, quais são os produtos alternativos utilizados para eliminar as pragas? \_\_\_\_\_

77. Quais os outros produtos você usa para auxiliar ou para a plantação?

---

78. Qual a quantidade e quando você usa esses produtos para o auxílio ou plantação?

---

79. Em qual cidade você compra os produtos para a plantação (Ex. semente etc.) ?

1)Feira de Santana  4)Oliveira dos Campinhos  7)Salvador

2)Conceição de Jacuípe  5)Amélia Rodrigues  8)Santo Amaro

3)S. Gonçalo dos Campos  6)Outros \_\_\_\_\_

80. Quais os instrumentos agrícolas você usa na plantação (ex. enxada, foice, etc.)?

---

81. Em qual cidade você compra esses instrumentos agrícolas?

1)Feira de Santana  4)Oliveira dos Campinhos  7)Salvador

2)Conceição de Jacuípe  5)Amélia Rodrigues  8)Santo Amaro

3)S. Gonçalo dos Campos  6)Outros \_\_\_\_\_

82. Você contrata funcionários? SIM  NÃO

83. Em que regime você contrata esses funcionários?

a)Temporário  b)Permanente

84. Se em regime temporário, qual o período de duração (em meses)?

Entre 1 e 2  Entre 2 e 3  Entre 3 e 4  Entre 4 e 5  + 5

85. Você assina a carteira de trabalho desses contratados? SIM  NÃO

86. Você faz contrato de trabalho? SIM  NÃO

87. Ao dispensar algum funcionário você já teve problemas com a Justiça do Trabalho?

SIM  NÃO

88. Em que faixa se adequa o valor pago pelo trabalho do funcionário?

Abaixo de ½ Salário mínimo  Entre ½ e 1 salário mínimo

1 salário mínimo  Entre 1 e 1 ½ salário mínimo

Entre 1, ½ e 2 salários mínimos

89. Você disponibiliza leiras como forma de complemento ao salário do contratado?

SIM  NÃO

90. Se indicado "SIM", responda:

a)Quantas leiras são disponibilizadas para o contratado?

Entre 1 e 2  Entre 2 e 5  Entre 5 e 8  Entre 8 e 10

Entre 10 e 15  Entre 15 e 20  Mais de 20

b)Os materiais usados na plantação e manutenção das leiras do contratado são custeados por quem?  a) Patrão  b) Funcionário

91. Você tem alguma outra forma de compensar o funcionário como forma de ajuda?

SIM  NÃO

92. Se indicado sim, qual? \_\_\_\_\_

93. Se você não consegue produzir a quantidade solicitada pelo comprador, o que você faz para poder completar a sua entrega? \_\_\_\_\_

94. Você costuma ajudar outro agricultor em algumas das formas sugeridas abaixo?

a)Empresta ferramentas  b)Empresta hortaliças

c) Empresta veículo  d)Empresta sementes

e)Empresta dinheiro  f)Empresta mantimentos

g) Empresta funcionário  h)Ajuda na plantação

- i)Ajuda na colheita       j)Ajuda na irrigação  
 l) Empresta energia       m)Veneno para praga  
 n) Empresta adubo

### Informações sobre a distribuição e venda

95. Quem compra a mercadoria na sua propriedade?  
 a)Balaieiro    b)Atravessador    c) Outros: \_\_\_\_\_
- 96.Com quem você gosta de negociar?  
 a)Balaieiro    b)Atravessador    c)Outros
- 97.Com quem você lucra mais?  
 a)Balaieiro    b)Atravessador    c)Outros
- 98.Com quem você tem mais prejuízo?  
 a)Balaieiro    b)Atravessador    c)Outros
- 99.Quem é o melhor pagador?  
 a)Balaieiro    b)Atravessador    c)Outros
100. Quantos atravessadores você tem como cliente fixo?  
 1    2    3    4    5    Mais de 5
101. Quantos balaieiros você atende por dia?  
 Nenhum    1    2    3    4    5    Mais de 5
102. Qual o seu maior receio no momento de vender o produto (pode ser marcado mais de uma opção)?  
 Não conseguir produzir a quantidade suficiente para suprir os clientes  
 Não conseguir receber o valor devido  
 Não ter um bom distribuidor (atravessador)  
 Não ter distribuidor (balaieiro)  
 Não ter distribuidor (Outros): \_\_\_\_\_
103. Seu produto é valorizado (dinheiro) por quem compra na hora da negociação?  
SIM  NÃO
104. Você se sente pressionado a baixar o valor de sua mercadoria no momento da negociação?  
SIM  NÃO
105. Se você se sente pressionado a baixar o preço, informe por qual dos citados abaixo:  
 a)Balaieiro    b)Atravessador    c) Outros: \_\_\_\_\_

106. Algum dos citados abaixo tenta impor os preços da mercadoria?

a) Balaieiro     b) Atravessador     c) Nenhum     Outros: \_\_\_\_\_

107. Dos itens citados abaixo, qual deles você tem medo de que possa acontecer?

a) Não conseguir vender a mercadoria produzida

b) Não receber o valor correspondente a venda, por causa do desaparecimento do intermediário

c) Dificuldade de encontrar um atacadista/varejista disposto a comprar a mercadoria

d) Não conseguir cumprir as metas de produção estabelecidas no momento da negociação e assim perder o atravessador

e) Outros \_\_\_\_\_

108. Como você garante o recebimento do valor referente a mercadoria vendida?

a) Nota promissória     b) Cheque

c) Vende na confiança     d) Outros \_\_\_\_\_

109. Se indicado cheque, como você desconta? \_\_\_\_\_

110. Se na relação de “confiança” com o atravessador, quando você recebe o valor da mercadoria vendida?

a) Quando o cliente retorna para comprar

b) Semanalmente     d) Quinzenalmente

c) Mensalmente

111. Se na relação de “confiança” com o balaieiro, quando você recebe o valor da mercadoria vendida?

a) Quando o cliente retorna para comprar

b) Semanalmente     d) Quinzenalmente

c) Mensalmente

112. Qual o dia e horário que o intermediário vem a sua propriedade para pagamento da mercadoria? \_\_\_\_\_

113. Você já recebeu algum prejuízo por parte dos atravessadores?

SIM     NÃO

114. Se indicado SIM (atravessadores), informe o valor: \_\_\_\_\_

115. Você já recebeu algum prejuízo por parte dos balaieiros?

SIM     NÃO

116. Se indicado SIM (balaieiro), informe o valor: \_\_\_\_\_

117. Você consegue vender o seu produto pelo preço que ele vale?

SIM  NÃO 

118. Por onde você baseia o preço da sua mercadoria? \_\_\_\_\_

119. Quantas unidades você vende diariamente (total)?

a)Alface \_\_\_\_\_ c)Agrião \_\_\_\_\_ e)Couve \_\_\_\_\_ g)Coentro \_\_\_\_\_ i)Outros \_\_\_\_\_

b)Cebolinha \_\_\_\_\_ d)Rúcula \_\_\_\_\_ f)Espinafre \_\_\_\_\_ h)Salsa \_\_\_\_\_

120. Qual o preço atual de venda da sua mercadoria?

a)Alface \_\_\_\_\_ c)Agrião \_\_\_\_\_ e)Couve \_\_\_\_\_ g)Coentro \_\_\_\_\_ i)Outros \_\_\_\_\_

b)Cebolinha \_\_\_\_\_ d)Rúcula \_\_\_\_\_ f)Espinafre \_\_\_\_\_ h)Salsa \_\_\_\_\_

121. Você tem algum medo de perder os seus atravessadores?

a)SIM  b)NÃO  c) Por que? \_\_\_\_\_

122. Qual a forma de você vender sua mercadoria?

a) Viaja e vende  SIM  NÃO b) Quantas vezes por semana: 1  2  3  4  5 Mais de 5 

c) Aonde você vende suas mercadorias?

 1) Feiras livres  2) Grandes redes de supermercados 3) Supermercado de bairro  4) Outros \_\_\_\_\_

d) Em quais das grandes redes de supermercado você vende?

 a) G. Barbosa  b) Bom Preço  c) Atacadão d) Extra  e) Atakarejo  f) Outros \_\_\_\_\_

e) Informe a cidade em que você atende aos supermercados das grandes redes:

f) Informe a cidade em que você vende nas feiras livres:

 1) Feira de Santana  5) Salvador  9) Candeias 2) Conceição de Jacuípe  6) A. Rodrigues  10) Santo Amaro 3) S. Gonçalo dos Campos  7) Camaçari  11) Dias D'Ávila 4) S. Sebastião do Passé  8) Madre de Deus  12) Simões Filho

123. Em Salvador, quais os bairros que você vende sua mercadoria?

124. Em Salvador: a) quais as feiras-livres que você vende a sua mercadoria?

b) Em qual(is) dia(s) da semana?

 Seg  Ter  Quar  Quin  Sex  Sab  Dom

125. Em Feira de Santana: quais as feiras-livres que você vende a sua mercadoria?



---

b) Em qual(is) dia(s) da semana?

Seg  Ter  Quar Quin  Sex  Sab  Dom

126. Como você considera o agricultor que negocia com o mesmo produto que você?

a) Concorrente

b) Concorrente e amigo

c) Amigo

d) Outros \_\_\_\_\_

### Informações sobre a Associação e governos

127. Existe alguma Associação ligada ao agricultor no povoado?

SIM  NÃO

128. Se indicado "SIM", na questão anterior responda:

a) A Associação está em funcionamento?

SIM  NÃO

b) Existe alguma ajuda da Associação aos produtores a exemplo de orientação agrícola?

SIM  NÃO

c) Você é associado a Associação de Moradores

SIM  NÃO

d) Você ainda faz a contribuição mensal para a Associação? SIM  NÃO

129. Se "NÃO" faz a contribuição mensal para a Associação, qual motivo?

---

130. Atualmente, como você definiria a atuação da Associação de Moradores?

a) Boa  b) Razoável;

c) Ruim  d) Sem opinião

131. Você acredita na atual capacidade da Associação local conseguir benefícios para os pequenos produtores? SIM  NÃO

132. Você acredita em uma futura capacidade da Associação local conseguir benefícios para os pequenos produtores?  SIM  NÃO  Não sabe

133. Se uma cooperativa fosse formada, você seria um cooperado?

SIM  NÃO

134. Existe algum incentivo da Prefeitura Municipal de Santo Amaro junto aos agricultores? SIM  NÃO

135. Se indicado "SIM", qual o tipo de ajuda é promovida pela Prefeitura Municipal?

---

136. Você é associado com a Associação de Conceição de Jacuípe?

SIM  NÃO

137. Se indicado "SIM", há quanto tempo você faz parte de alguma Associação de Conceição de Jacuípe? \_\_\_\_\_

138. É associado ao Sindicato dos Trabalhadores Rurais? SIM  NÃO

139. Em qual cidade você é associado ao Sindicato dos Trabalhadores Rurais?

\_\_\_\_\_

140. Atualmente, o que poderia acontecer para que a sua atividade pudesse melhorar? \_\_\_\_\_

## APÊNDICE – B: Formulário Trabalhador marginal

Aplicar Historia oral: Sim/Não

**Informações pessoais – Balaieiro**

Nome: \_\_\_\_\_ Apelido: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_ N°. \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_

Ponto de referência \_\_\_\_\_

Telefone \_\_\_\_\_ Idade: \_\_\_\_ Data: \_\_/\_\_/\_\_ Início (h.): \_\_\_\_ Término (h.) \_\_\_\_\_

Estado civil:  Casado  Solteiro  Viúvo(a)  Companheiro(a)Sexo:  Masculino  FemininoFormação:  1º grau incompleto  1º grau completo  2º grau incomp. 2º grau completo  3º grau incompleto  3º grau comp.

Outros \_\_\_\_\_

1. Você é chefe de família?  SIM  NÃO

2. Cidade onde nasceu? \_\_\_\_\_

3. Você tem casa própria? SIM  NÃO 

4. Quantos cômodos têm a sua casa? \_\_\_\_\_

5. Quantas pessoas vivem na sua casa? \_\_\_\_\_

6. Quando começou a vender hortaliças? \_\_\_\_\_

7. Antes de ser vendedor de hortaliças você já morava em Santo Amaro?

SIM  NÃO  Não reside 

8. Se você não morava no lugar antes de ser vendedor de hortaliça, responda:

a) Cidade e Estado em que residia antes de morar no Tanque de Senzala: \_\_\_\_\_

 b) Constituiu família no lugar c) Mudou-se com sua família para o povoado

9. Reside no povoado a quanto tempo (anos)?

 5 a 10  10 a 15  15 a 20  20 a 25  25 a 30  30 a 35 35 a 40  40 a 50  Mais de 50 anos  Desde o nascimento10. Possui filhos? SIM  NÃO  Quantos? \_\_\_\_\_

11. Qual a faixa de idade dos filhos?

Entre 1-6 anos       Entre 7-12 anos

Entre 13-18 anos       Acima de 18 anos

12. Você tem alguma rejeição ao termo balaieiro?      SIM       NÃO

13. Se indicado "Não", informe por que a rejeição ao termo: \_\_\_\_\_

14. Qual a função do(a) seu (sua) companheiro(a)?

Vender hortaliça       Afazeres domésticos

Chefe de família       Trabalha na venda e em casa      Outros \_\_\_\_\_

15. Além da venda da hortaliça, você cria algum animal que pode gerar renda?

SIM       NÃO

16. Se indicado "SIM", responda:

a) Qual finalidade?  Venda  Consumo familiar

b) Qual o tipo?  Porco  Frango      Outros \_\_\_\_\_

17. Você possui veículo automotor?      SIM       NÃO

18. Se indicado "SIM", informe o Tipo do veículo automotor:

Caminhoneta       Caminhão       Automóvel       Motocicleta

Outros: \_\_\_\_\_

19. Na sua atividade, qual a maior dificuldade que você enfrenta? \_\_\_\_\_

20. Em que cidade ou distrito você e sua família buscam atendimento médico?

a)Feira de Santana       b)Oliveira dos Campinhos       c)Salvador

d)Conceição de Jacuípe       e)Amélia Rodrigues       f)Santo Amaro

g)S. Gonçalo dos Campos       h)Outros \_\_\_\_\_

21. Em que cidade ou distrito seus filhos estudam?

a)Feira de Santana       b)Oliveira dos Campinhos       c)Salvador

d)Conceição de Jacuípe       e)Amélia Rodrigues       f)Santo Amaro

g)S. Gonçalo dos Campos       h)Outros \_\_\_\_\_

22. Em que cidade ou distrito você faz as compras dos itens que não consegue produzir para a alimentação familiar?

a)Feira de Santana       b)Oliveira dos Campinhos       c)Salvador

d)Conceição de Jacuípe       e)Amélia Rodrigues       f)Santo Amaro

g)S. Gonçalo dos Campos       h)Outros \_\_\_\_\_

23. Qual a frequência que você se desloca fazer as compras dos itens que não consegue produzir para a alimentação familiar?

a) Diariamente       c) Semanalmente

b) Quinzenalmente       d) Mensalmente

24. Em que cidade você faz as compras dos itens de vestuário e calçados para o uso familiar?

a) Feira de Santana       b) Salvador       f) Santo Amaro

d) Conceição de Jacuípe       e) Amélia Rodrigues

g) S. Gonçalo dos Campos       h) Outros \_\_\_\_\_

25. Qual a frequência que você se desloca para fazer as compras dos itens de vestuário e calçados para o uso familiar?

a) Semestral       c) Bimestral       e) Quinzenal

b) Mensalmente       d) Anual

26. Em que cidade ou distrito você e sua família buscam lazer?

a) Feira de Santana       b) Oliveira dos Campinhos       c) Salvador

d) Conceição de Jacuípe       e) Amélia Rodrigues       f) Santo Amaro

g) S. Gonçalo dos Campos       h) Outros \_\_\_\_\_

27. Qual a frequência que você e sua família se deslocam para buscar lazer?

a) Semanalmente       c) Mensalmente       e) Anual

b) Quinzenalmente       d) Raramente       f) Nunca

28. Qual o tipo de conta bancária possui?

Poupança       Conta corrente       Nenhuma

29. Em que cidade você mantém suas transações bancárias?

a) Feira de Santana       b) Salvador       c) Não faz transação bancária

d) Conceição de Jacuípe       e) Amélia Rodrigues       f) Santo Amaro

g) S. Gonçalo dos Campos       h) Outros \_\_\_\_\_

30. Qual a frequência que você se desloca para resolver suas transações bancárias?

a) Diariamente       c) Semanalmente

b) Quinzenalmente       d) Mensalmente

### Compra das hortaliças

31. Você encontra com facilidade as hortaliças para comprar no verão?  
SIM  NÃO
32. No verão, indique a forma de pagamento: \_\_\_\_\_
33. Você encontra com facilidade as hortaliças para comprar no inverno?  
SIM  NÃO
34. No inverno, indique a forma de pagamento: \_\_\_\_\_
35. Você tem fornecedores fixos que são os pequenos produtores de hortaliças?  
SIM  NÃO
36. A que horas você começa a busca pela mercadoria junto aos pequenos produtores? \_\_\_\_\_
37. Quantas leiras você adquire na hora da compra?  
1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  +10
38. Em qual(is) dia(s) da semana você compra as hortaliças?  
Seg  Ter  Quar  Qui  Sex  Sab  Dom
39. Quando você compra as hortaliças, qual a forma de pagamento?  
 a) Nota promissória  b) Cheque  
 c) compra na confiança  d) A vista  Outros \_\_\_\_\_
40. Se na relação de “confiança”, como você paga o valor da mercadoria comprada?  
 a) Quando retorna para comprar mais  
 b) Semanalmente  d) Quinzenalmente  
 c) Mensalmente  e) Paga quando chega da feira-livre
41. De uma unidade comprada junto ao agricultor, você transforma em quantas unidades? 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

### Venda das hortaliças

42. O seu sustento e o da sua família é totalmente garantido pela venda das hortaliças?  
SIM  NÃO
43. Todos os dias, você consegue vender tudo o que compra?  
 SIM  NÃO  Às vezes \_\_\_\_\_
44. Se não consegue, o que faz com o que resta? \_\_\_\_\_

45. Você se junta a outros comerciantes iguais a você (balaieiros) para transportar as mercadorias até os locais de venda? SIM  NÃO

46. Se você é comerciante de feira livre, como é transportada a mercadoria para os locais de venda?

a) Caminhão  c) Kombi

b) Ônibus  d) Caminhoneta  e) Outros \_\_\_\_\_

47. Você é bem tratado pelo pequeno produtor no momento da compra da hortaliça?

SIM  NÃO  Às vezes \_\_\_\_\_

48. Você tem o mesmo tratamento que o atravessador tem por parte do pequeno produtor? SIM  NÃO  \_\_\_\_\_

49. Possui filhos trabalhando na venda de hortaliças?

SIM  NÃO Quantos? \_\_\_\_\_

50. Se informado que "SIM", indique a idade dos filhos que trabalham na venda de hortaliça:

Entre 5-6 anos  Entre 6-12 anos

Entre 12-18 anos  Acima de 18 anos

51. Quais os tipos de hortaliças que você comercializa?

a) Alface  c) Agrião  e) Couve  g) Coentro

b) Cebolinha  d) Rúcula  f) Espinafre  h) Salsa  i) Outros \_\_\_\_\_

52. Quantas unidades você vende diariamente (total)?

a) Alface \_\_\_\_\_ c) Agrião \_\_\_\_\_ e) Couve \_\_\_\_\_ g) Coentro \_\_\_\_\_ i) Outros \_\_\_\_\_

b) Cebolinha \_\_\_\_\_ d) Rúcula \_\_\_\_\_ f) Espinafre \_\_\_\_\_ h) Salsa \_\_\_\_\_

53. Qual o horário que se desloca para a venda da hortaliça? \_\_\_\_\_

54. Quantas horas você dedica por dia na venda das hortaliças?

6-8h.  8-12h.  12-16h.  Mais de 16h.

55. Qual o melhor período para os lucros na negociação com as hortaliças?

a) Com a produção em alta  b) Com a produção em baixa

56. Com a produção em baixa, você se desloca com a mesma frequência para vender hortaliças? SIM  NÃO

57. Indique os meses do ano de melhor vendagem:

Jan  Fev  Mar  Abril  Mai  Jun

Jul  Ago  Set  Out  Nov  Dez

58. Responda, você para vender as hortaliças:

a) pega as feiras livres  b) vende de porta em porta

59. Se indicada feiras-livres, quais as cidades que você se dirige para pegar essas feiras livres?

- 1)Feira de Santana       5)Camaçari       9)Salvador  
 2)Conceição de Jacuípe       6)Amélia Rodrigues       10)Santo Amaro  
 3)S. Gonçalo dos Campos       7) Candeias       11)S. Sebastião  
 4)Madre de Deus       8) Simões Filho       12)Dias D'Ávila

Outros \_\_\_\_\_

60. Quais os dias da semana que você se desloca para vender nas feiras livres?

- Seg  Ter  Qua  Quin  Sex  Sab  Dom

61. Quais os instrumentos você utiliza para a venda das hortaliças?

- Balaio       Carro de mão       Lona  
 Caixotes(madeira)  Caixotes (plásticos)       Saco sintético

62. Se você informou o Balaio, você é quem o produz?      SIM       NÃO

63. Em que cidade ou distrito você compra os instrumentos para utilização na venda das hortaliças?

- 1)Feira de Santana       4)Oliveira dos Campinhos  
 2)Conceição de Jacuípe       5)Amélia Rodrigues       8)Santo Amaro  
 3)S. Gonçalo dos Campos       6)Salvador       7)Outros \_\_\_\_\_

64. Qual a freqüência que você se desloca para comprar os instrumentos para utilização na venda das hortaliças?

- a) Semanalmente       b) Anualmente  
 c) Quinzenalmente       d) Mensalmente       e) Semestralmente

65. Você é dono de alguma terra?      SIM       NÃO

66. Se indicado "SIM", porque não produz hortaliça?

67. Além da venda de hortaliças, você vende outro tipo de produto?

- NÃO       Feijão       Milho       Mandioca       Coco       Limão  
 Caju       Cajá       Goiaba       Mamão       Umbu       Laranja

Outros \_\_\_\_\_

68. Qual a média da renda que você consegue adquirir ao final de um mês de trabalho? \_\_\_\_\_

69. Você contrata alguém para ajudar a vender seus produtos? SIM  NÃO

70. Você contrata alguém para ajudar na colheita ? \_\_\_\_\_



71. Você ao pechinchar o preço da hortaliça no momento da compra com o agricultor, você consegue baixar o valor? SIM  NÃO

72. Por onde você baseia o preço da sua mercadoria? \_\_\_\_\_

73. Qual o preço atual de venda da sua mercadoria?

a)Alface \_\_\_\_ c)Agrião \_\_\_\_ e)Couve \_\_\_\_\_ g)Coentro \_\_\_\_ i)Outros \_\_\_\_\_

b)Cebolinha \_\_\_\_\_ d)Rúcula \_\_\_\_\_ f)Espinafre \_\_\_\_\_ h)Salsa \_\_\_\_\_

74. O que você pensa sobre o trabalho dos atravessadores no Tanque de Senzala?

\_\_\_\_\_

75. Atualmente, o que poderia acontecer para que a sua atividade pudesse melhorar? \_\_\_\_\_

76. Se você fosse convidado para se juntar em uma cooperativa, você aceitaria a proposta? SIM  NÃO

77. Se indicado "não", porque você recusaria compor uma cooperativa?

\_\_\_\_\_

## APÊNDICE – C: Formulário Intermediário

**Informações pessoais – Intermediário**

Nome: \_\_\_\_\_ Apelido: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_ N.º: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_

Ponto de referência \_\_\_\_\_

Telefone \_\_\_\_\_ Idade: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Horas: \_\_\_\_\_

Sexo:  Masculino  Feminino1. Qual a sua função?  Motorista  Intermediário Motorista e intermediário2. Você possui terras na área de Tanque de Senzala? SIM  NÃO 

3. Se for dono de terras no Tanque de Senzala, você produz hortaliças?

SIM  NÃO 

4. Há quanto tempo você é intermediário? \_\_\_\_\_

5. Você compra hortaliças em outras cidades? SIM  NÃO 

6. Se indicado SIM, quais são as outras cidades que você compra hortaliças:

\_\_\_\_\_

7. Qual a freqüência que você vai a outras cidades para a compra de hortaliças?

\_\_\_\_\_

8. Você compra hortaliças em outros povoados de Santo Amaro?

SIM  NÃO 

9. Se indicado SIM, quais são os outros povoados de Santo Amaro que você compra hortaliça? \_\_\_\_\_

10. Quais os produtos que você compra nesses povoados? \_\_\_\_\_

11. Qual a freqüência que você vai a esses povoados para a compra de hortaliças? \_\_\_\_\_

12. Qual a média da renda que você consegue adquirir ao final de um mês de trabalho? \_\_\_\_\_

13. Se você é motorista, possui carteira assinada?

SIM  NÃO

14. Se você é motorista, possui contrato de trabalho?

SIM  NÃO

15. Qual a renda mensal do ajudante de caminhão?

---

16. O ajudante de caminhão possui carteira assinada?

SIM  NÃO

17. O ajudante de caminhão possui contrato de trabalho?

SIM  NÃO

### Transporte

18. Qual a maneira de transportar a mercadoria para os pontos de entrega?

Caminhoneta  Caminhão  Automóvel  Van Outros \_\_\_\_\_

19. O veículo possui câmara de resfriamento para o transporte das hortaliças?

SIM  NÃO

20. Quem é o motorista que transporta a mercadoria?

Funcionário  O próprio intermediário

21. Na sua atividade, qual a maior dificuldade enfrentada?

---

### Compra das hortaliças

22. Qual tipo de hortaliça você compra?

a) Alface  c) Agrião  e) Couve  g) Coentro  
 b) Cebolinha  d) Rúcula  f) Espinafre  h) Salsa i) Outros \_\_\_\_\_

23. Você encontra com facilidade as hortaliças para comprar? SIM  NÃO

24. Quantos produtores você tem como clientes? \_\_\_\_\_

25. Quantas vezes por semana você vai ao Tanque de Senzala para comprar hortaliça?

1  2  3  4  5  6  7  8  Mais de 8

26. A que horas você chega ao Tanque de Senzala para comprar as hortaliças?

a) Manhã  b) Final da manhã  c) Início da tarde

d) Final da tarde e) Outros \_\_\_\_\_

27. Qual o horário você se desloca do Tanque de Senzala em retorno ao local de origem? \_\_\_\_\_

28. Você é bem tratado pelo pequeno produtor no momento da compra da hortaliça?  
SIM  NÃO

29. Você consegue pechinchar o preço da hortaliça no momento da compra com o agricultor?  
SIM  NÃO

30. Quando você compra as hortaliças, qual a forma de pagamento?

a) Nota promissória  b) Cheque

c) Compra na confiança  d) A vista  Outros \_\_\_\_\_

31. Se for à relação de “confiança”, quando você paga o valor da mercadoria comprada?

a) Quando retorna para comprar mais

b) Semanalmente  d) Quinzenalmente

c) Mensalmente

32. Como você paga o valor da mercadoria comprada junto ao pequeno agricultor?

Dinheiro  Cheque  Ordem de pagamento

33. De uma unidade comprada junto ao agricultor, você transforma em quantas unidades? 1  2  3  4  5  6  7  8  9  10

34. Quando um produtor não consegue entregar a mercadoria mais de uma vez o que você faz?

Não compra mais com ele  Volta para comprar em outra oportunidade

Vai comprar com outro agricultor naquele dia

35. Você participa de licitações de compra como fornecedor de hortaliças?

SIM  NÃO

36. Quando não consegue ter êxito na licitação, o que você faz para conseguir vender a mercadoria naquele comercio? \_\_\_\_\_

### **Beneficiamento e venda das hortaliças**

37. Qual o horário que inicia a venda da hortaliça? \_\_\_\_\_

38. Quantas horas você dedica por dia entre a compra e a venda das hortaliças?

6-8h.  8-12h.  12-16h.  Mais de 16h.

39. Em quais cidades você faz entregas de hortaliças?

- a)Feira de Santana       b)Salvador       c)Simões Filho  
 d)Alagoinhas       e)Candeias       f)S. Sebastião do Passé  
 g)Madre de Deus       h)Camaçari       i)Dias D'Ávila

Outras \_\_\_\_\_

40. Das cidades que você indicou, informe a frequência de deslocamento para cada uma delas. \_\_\_\_\_

41. Você faz entrega em outros estados?      SIM       NÃO

42. Se você faz entrega em outro(s) estado(s), qual a frequência das entregas?

- b) Semanalmente       d) Quinzenalmente  
 c) Mensalmente       e) Diariamente

43. Todos os dias, você consegue vender tudo o que compra?      SIM       NÃO

44. Quando você não consegue vender as hortaliças, o que você faz?

- Devolve ao produtor       Assume o prejuízo

45. Quantas unidades você vende diariamente (total)?

- a)Alface \_\_\_\_\_ d)Agrião \_\_\_\_\_ g)Couve \_\_\_\_\_ j)Coentro \_\_\_\_\_ m)Outros \_\_\_\_\_  
b)Cebolinha \_\_\_\_\_ e)Rúcula \_\_\_\_\_ h)Espinafre \_\_\_\_\_ l)Salsa \_\_\_\_\_ n) Brócolis \_\_\_\_\_  
c)Rabanete \_\_\_\_\_ f) Hortelã miúdo \_\_\_\_\_ i) Hortelã grosso \_\_\_\_\_

46. Qual o valor vendido da unidade da hortaliça?

- a)Alface \_\_\_\_\_ d)Agrião \_\_\_\_\_ g)Couve \_\_\_\_\_ j)Coentro \_\_\_\_\_ m)Outros \_\_\_\_\_  
b)Cebolinha \_\_\_\_\_ e)Rúcula \_\_\_\_\_ h)Espinafre \_\_\_\_\_ l)Salsa \_\_\_\_\_ n) Brócolis \_\_\_\_\_  
c)Rabanete \_\_\_\_\_ f) Hortelã miúdo \_\_\_\_\_ i) Hortelã grosso \_\_\_\_\_

47. Qual o melhor período para os lucros na negociação com as hortaliças?

- a)Com a produção em alta       b)Com a produção em baixa

48. Indique os meses do ano de melhor vendagem:

- Jan  Fev       Mar  Abril       Mai       Jun  
 Jul       Ago       Set       Out       Nov       Dez

49. Em quais locais que você vende suas mercadorias?

- 1) Feira-livre       2) Grandes redes de supermercados       3) Hospitais  
 4) Supermercado de bairro       5) Restaurantes      6) Outros \_\_\_\_\_

50. No caso das grandes redes de supermercado, em qual você faz entrega?

- a) G. Barbosa       b) Bom Preço       c) Atacadão  
 d) Extra       e) Atakarejo       f) Outros \_\_\_\_\_



63. Informe a(s) cidade(s) em que você atende aos supermercados das grandes redes: \_\_\_\_\_

64. Se em Salvador, você faz entrega em supermercados de quais bairros?

65. Em Salvador, você faz entrega nas feiras-livres? SIM  NÃO

66. Se SIM, em quais as feiras-livres você vende a sua mercadoria?

67. Você faz entregas em Feira de Santana? SIM  NÃO

68. Se SIM, em quais feiras-livres você vende a sua mercadoria?

### Emprego

69. Você contrata pessoas para representar seus produtos no local de venda?

SIM  NÃO

70. Você contrata pessoas para o beneficiamento das hortaliças?

SIM  NÃO

71. Em que regime você contrata esses funcionários?

a) Temporário  b) Permanente

72. Se em regime temporário, qual o período de duração (em meses)?

Entre 1 e 2  Entre 2 e 3  Entre 3 e 4  Entre 4 e 5  Mais de 5

73. Você assina a carteira de trabalho desses contratados? SIM  NÃO

74. Ao dispensar algum funcionário você já teve problemas com a Justiça do Trabalho? SIM  NÃO

75. Quais as funções que esses funcionários exercem? \_\_\_\_\_

76. Quantas pessoas você emprega ao total? \_\_\_\_\_

77. Indique a faixa de adequação do valor pago pelo trabalho do funcional:

a) Motorista:

Abaixo de ½ Salário mínimo  Entre ½ e 1 salário mínimo

1 salário mínimo  Entre 1 e 1 ½ salário mínimo

Entre 1, ½ e 2 salários mínimos  Mais de 2 salários mínimos

b) Expositor:

Abaixo de ½ Salário mínimo  Entre ½ e 1 salário mínimo

1 salário mínimo  Entre 1 e 1 ½ salário mínimo

Entre 1, ½ e 2 salários mínimos     Mais de 2 salários mínimos

c) Outro \_\_\_\_\_

Abaixo de ½ Salário mínimo     Entre ½ e 1 salário mínimo

1 salário mínimo     Entre 1 e 1 ½ salário mínimo

Entre 1, ½ e 2 salários mínimos     Mais de 2 salários mínimos

### Organização social

78. Como você considera o intermediário que negocia com o mesmo produto que você?

a) Concorrente

b) Concorrente e amigo

c) Amigo

d) Outros \_\_\_\_\_

79. Existe alguma Associação ligada aos intermediários    SIM  NÃO

80. Se indicado "SIM", na questão anterior responda:

a) A Associação está em funcionamento?

SIM  NÃO

b) Em que local funciona a Associação? \_\_\_\_\_

81. Você precisa que os produtores aumentem a produção de hortaliças?

SIM  NÃO

82. Atualmente, o que poderia acontecer para que a sua atividade pudesse melhorar? \_\_\_\_\_

83. Qual seria sua opinião caso fosse formada uma cooperativa dos pequenos agricultores? \_\_\_\_\_