

Integração regional e o setor agroalimentar nos países do Mercosul: a produção familiar na encruzilhada

*John Wilkinson**

Introdução

De acordo com o Censo de 1985 (o último realizado até a data), nos três estados da Região Sul do Brasil — Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul —, existiam um milhão de propriedades familiares baseadas em sistemas de lavoura diversificada e medindo até 50ha. O Paraguai, país vizinho, ainda possui quase a metade de sua população na área rural, algo em torno de 200.000 propriedades camponesas. No Uruguai, os pequenos produtores persistem na criação de gado e na produção de trigo, embora nesta última atividade estejam desaparecendo muito rapidamente. A produção de leite e a de arroz já se encontram dominadas por empreendimentos de grande porte. Na Argentina, as dificuldades econômicas afetam a maior parte dos produtores com renda inferior a US\$ 50.000 por ano, mas o tipo de produtor familiar que encontramos no Paraguai e no sul do Brasil somente persiste em regiões ao norte, onde talvez estejamos falando de algo na ordem de 50.100 mil famílias.

Os critérios dominantes que atualmente determinam o caráter mais genérico da integração regional do Cone Sul em geral e da integração agrícola/agroindustrial em particular podem ser resumidos como “competitividade” e “eficiência”. A defesa de setores “ineficientes” é considerada ilegítima ao nível do discurso, e mobilizações setoriais por medidas de proteção esbar-

* Professor e Pesquisador do CPDA, da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.

ram em dificuldades para gerar aliados, embora concessões temporárias possam ser realizadas, principalmente quando a falta de competitividade chega a afetar a balança comercial. “Reconversão” é o nome do remédio indicado para os setores não competitivos, embora políticas específicas para esse fim não estejam muito evidentes e financiamentos relevantes menos ainda. Adotando o espírito da regulação pós-GATT, medidas de apoio são visualizadas na forma de pagamentos fixos, dissociadas da produção e sem interferir nos mecanismos de preço.

Quais são as chances para a produção familiar nesse cenário? No trabalho que se segue, examinaremos alguns dos argumentos atuais em favor da produção familiar e suas implicações para a gama de atores mobilizáveis. A seguir, procuraremos explorar os argumentos alternativos, quiçá complementares, e as estratégias de mobilização. Nossas simpatias estão claras e são a favor da produção familiar, mas suspeitamos que uma estratégia para o fortalecimento da produção familiar no contexto do Cone Sul poderá mostrar-se como uma opção preferível, mesmo dentro dos limites dos rigores impostos pela globalização. No decorrer da presente análise, tentaremos desenvolver argumentos com esse objetivo, na crença de que um discurso mais abrangente está se fazendo necessário. Esse discurso buscaria, em termos gerais, tornar explícitos os critérios sociais que influenciam as prioridades econômicas específicas, que apontam pesquisas e questões analíticas que serão identificadas no curso deste trabalho.

Nossa visão será desenvolvida mediante um diálogo com três argumentos que compartilham a convicção de que a produção familiar representa ou representaria uma opção de produção competitiva, se certos obstáculos institucionais fossem removidos. O primeiro argumento consiste em pouco mais do que um apelo para que seja concedido um tratamento igual ao destinado à grande produção, especialmente em termos de acesso ao crédito. O segundo argumento diz respeito ao viés dos paradigmas tecnológicos existentes, e o terceiro defende a necessidade de incorporar uma perspectiva de “custos sociais totais”. Estes dois últimos argumentos proporcionam progressivamente oportunidades para identificar as determinantes sociais e ecológicas das práticas e dos resultados econômicos e, conseqüentemente, também das noções de “competitividade” e “eficiência”. O tratamento dessas questões empurra, pouco a pouco, a Economia em direção à Sociologia e à ecologia e cria um espaço interdisciplinar (ainda que tenso), favorecendo o surgimento de um discurso sobre a atividade econômica, no qual, entre outras questões, a produção familiar pode ser defendida mais efetivamente.

Na primeira seção, tratamos da afirmação de que a produção familiar poderia provar a sua competitividade, caso tivesse o mesmo acesso aos benefícios que a grande propriedade, e aproveitamos a oportunidade para introduzir aos leitores as principais características da modernização agrícola no Brasil. Em seguida, discutimos o argumento do viés tecnológico que combina idéias da tradição neo-schumpeteriana com reflexões sobre a dinâmica específica da tecnologia na agricultura e na agroindústria. Para dotar esses argumentos de um caráter mais operacional, desenvolvemos um perfil da estrutura da produção familiar brasileira nos Estados do sul e concluímos essa parte do trabalho com uma seção onde revemos as possíveis estratégias que despontam a partir do leque existente de opções tecnológicas e organizacionais. Daí, finalizamos a discussão dos argumentos do tipo “seria competitivo se” com uma consideração sobre a proposta baseada na internalização dos custos sociais e ecológicos totais. Na penúltima seção, esboçamos as principais linhas de uma proposta mais sócio-econômica da competitividade, e, na seção final, ressitamos a questão das estratégias dentro de uma apreciação das condições específicas da demanda pertinentes ao sistema agroalimentar brasileiro (mercados de massa *versus* de nichos, produção formal *versus* informal e estruturas de mercado).

A primeira das propostas do tipo “seria competitivo se”: se houvesse condições iguais para todos

Das três propostas do “seria competitivo se”, a primeira aplica-se sobretudo ao contexto latino-americano e argumenta que a matriz da “modernização conservadora” favoreceu, de forma diferenciada, a grande propriedade e enfraqueceu a competitividade da produção familiar.

A nosso ver, há uma certa idealização aqui dos moldes da modernização da Ásia e do Primeiro Mundo, que é vista como baseada exclusivamente na reforma agrária, favorecendo a produção familiar. Essa interpretação tende a negligenciar fenômenos, tais como as reformas prussianas, o modelo inglês antes da adoção de uma estratégia de abastecimentos mundial, a região de Beauce na França, a manutenção do “latifúndio” nos Estados do sul dos Estados Unidos, junto com o modelo de irrigação em larga escala da agricultura californiana. Ainda assim, medidas de reforma agrária foram extensamente

adotadas nesses países, embora não necessariamente como um adjunto funcional das exigências de acumulação, constituindo-se, muitas vezes, numa acomodação das pressões políticas e, no caso asiático, da geopolítica dos acordos do Pós-Guerra. Tampouco devemos esquecer as iniciativas de reforma agrária na América Latina.

No Brasil, especificamente, o movimento de reforma agrária foi abortado pela ditadura militar e transformado em projetos marginais de assentamentos em áreas de fronteira. A imagem predominante da modernização agrícola, nesse caso, é a da transformação induzida do "latifúndio" como uma alternativa para a reforma agrária. Isso possui duas variantes — o modelo do Nordeste e o de São Paulo. Em São Paulo, as políticas de erradicação do café permitiram uma reciclagem subsidiada do modelo de produção em larga escala de algodão, de laranja, de açúcar e de álcool. No modelo nordestino, subsídios mais diretos estimularam a substituição de lavouras pela criação extensiva de gado.

O argumento, portanto, é o de que a competitividade da produção em larga escala é artificial e fundamentada numa combinação de renda fundadora, através do acesso privilegiado à terra, e de créditos subsidiados. Estes últimos facilitaram investimentos em larga escala, que, de outra forma, seriam inviáveis, e criou um viés a favor da mecanização, minando a competitividade natural da mão-de-obra. O crédito subsidiado, por sua vez, inflacionou os preços da terra, dificultando novos acessos à terra (no caso de famílias que estão começando), e exacerbou as tendências de expulsão tanto de dentro como de fora do latifúndio.

Essa visão requer alguma medida de qualificação. A modernização nos estados do sul do Brasil ocorreu a partir da imigração massiva de agricultores europeus—principalmente italianos e alemães —, que foram assentados em densas colônias, com acesso igualitário à terra (cerca de 20 hectares por família assentada), criando primeiro um campesinato e depois uma economia de produção familiar. Embora seja verdade que esses assentamentos ocorreram às margens de uma estrutura agrária baseada em grandes fazendas de criação de gado, eles foram capazes de reproduzir, com algumas modificações, um sistema produtivo diversificado, combinando lavouras e pecuária.

Dessa maneira, uma economia camponesa próspera expandiu-se em articulação com o capital mercantil, que viabilizou o acesso aos mercados, e transformou-se na moderna produção familiar, enquanto esse capital comercial evoluía para a agroindústria. O sistema de produção que emergiu formaria a

espinha dorsal de boa parte da moderna agroindústria do Brasil — aves, suínos, vinho, fumo e leite, juntamente com insumos na forma de grãos.

Ainda assim, fica claro que todo o potencial competitivo do sistema de produção familiar, mesmo nesse contexto, foi limitado pela existência anterior da produção em larga escala, baseada em grandes propriedades de criação de gado, no trigo e na produção irrigada de arroz — atividades que dominaram as melhores terras e o fluxo de recursos para a região.

A visão acima da “modernização conservadora”, portanto, oferece tão-somente uma interpretação parcial da dinâmica agrária brasileira. Ao mesmo tempo, **ela representa uma posição bastante otimista, ao argumentar que a consolidação de condições iguais para todos demonstraria a competitividade da produção familiar diversificada vis-à-vis à agricultura em larga escala.** Que isso se aplica amplamente ao caso nordestino fica comprovado pelo colapso de muitos projetos a partir do momento em que o crédito passou a basear-se em taxas positivas de juros. O caráter regressivo da modernização de uma parcela expressiva da grande propriedade é evidenciado por sua limitação aos pastos da pecuária extensiva, enquanto sua natureza especulativa se revela na atual tendência a arrendamentos, ao invés de produção própria, em resposta aos preços em declínio da terra.

Essa concepção das precondições institucionais para demonstrar a competitividade da produção familiar é perfeitamente consistente com a orientação da regulação pós-GATT. Ela também se harmoniza com a visão dominante do *agribusiness*, que, de modo semelhante, rejeita os subsídios, defende as políticas sociais para o “produtor de pequena escala” e assimila a produção familiar modernizada ao setor empresarial agrícola não diferenciado.

Se não houvesse o viés tecnológico

Quando avançamos para especificar as bases da competitividade da produção familiar, corremos o risco de reviver uma discussão que já dura 100 anos e com a qual vimos, junto com muitos outros, tratando exaustivamente através dos anos. Aqui gostaríamos de focar somente a literatura e as questões que, no nosso entender, lançam uma nova luz sobre o assunto e que podemos chamar de paradigma tecnológico, que se constitui no segundo de nossos argumentos do tipo “seria competitivo se”.

Devemos esclarecer, em primeiro lugar, que estamos nos referindo a um subtipo de produção familiar — o sistema familiar diversificado. A produção familiar é uma categoria elástica, que vai desde o camponês de subsistência até monoculturas altamente tecnificadas. A partir do ponto em que ela adota um padrão produtivo especializado, as vantagens da produção familiar, ou melhor do “operador individual”, estão genericamente relacionadas a economias de escala dentro de um paradigma tecnológico comum. Nossa preocupação aqui consiste em conhecer as vantagens que poderão ser capturadas das chamadas “economias de escopo” — se quisermos adotar a linguagem da literatura sobre a organização industrial no que se refere ao uso da mão-de-obra e da terra.

Antes de desenvolver esse ponto, porém, o argumento geral do viés tecnológico pode ser apresentado como segue. **Uma rota de produção familiar foi bloqueada no Brasil e em muitos outros países da América Latina pela consolidação de preços relativos que não refletiam os *factor endowments* reais**, basicamente como um resultado do acesso regressivo à terra e ao crédito subsidiado. A análise do custo das transações mostra que a mão-de-obra da produção familiar ostenta claras vantagens em relação a uma força de trabalho assalariada, que necessita de controle e de supervisão externa. Assim, a opção foi entre o homem e a máquina. Numa primeira instância, a competitividade da mão-de-obra foi substituída por mecanismos institucionais, favorecendo a mecanização. O segundo passo no sentido da consolidação das unidades de produção em larga escala foi um paradigma tecnológico para maquinária agrícola não apropriada ao setor da produção familiar.

O potencial de competitividade, nesse caso, é altamente hipotético, uma vez que a fonte de tecnologia é exógena (as multinacionais de equipamentos para a produção) e o mercado da pequena produção oferece pouca atratividade para investimentos complementares por parte dos distribuidores, além de não possuir suficiente força política para mobilizar estratégias alternativas de mecanização. Com o passar do tempo, o êxodo rural foi confirmando a superioridade do modelo estabelecido.

Assim, a irreversibilidade dentro de uma trajetória tecnológica particular não é necessariamente um reflexo direto da superioridade competitiva, mas pode ser o resultado de arranjos institucionais que predisporam para uma determinada solução tecnológica. Que a tecnologia não é neutra já foi amplamente defendido na tradição marxista, durante mais de um século. **A literatura**

recente, porém, a econômica, assim como a sociológica, atribuiu às noções de reversibilidade e irreversibilidade no que concerne às trajetórias tecnológicas um conteúdo operacional, fornecendo uma importante ferramenta para o dimensionamento das alternativas.

A tradição neoclássica pressupõe uma reversibilidade simples, afinada com a evolução dos preços relativos, o que é consistente com sua concepção da pronta disponibilidade das diferentes opções ao longo da fronteira tecnológica. Como resultado, o paradigma tecnológico predominante representaria necessariamente a solução ótima e, conseqüentemente, a alternativa mais competitiva.

No decorrer da última década, entretanto, um amplo segmento da literatura econômica tem desenvolvido um enfoque muito diferente sobre o “progresso tecnológico”. Por um lado, a oferta de tecnologia e seu desenrolar subseqüente mostraram possuir um importante grau de autonomia em relação às pressões do mercado. A comunidade científica e a resolução compulsiva de problemas no interior de uma trajetória tecnológica recebem aqui uma posição de destaque. Uma noção importante adicional é aquela de um “fechamento” subótimo, onde fatores independentes dos critérios de eficiência levaram à escolha preferencial de uma trajetória tecnológica específica, cujo desenrolar subseqüente acarretou a eliminação de alternativas que, em um determinado momento, poderiam ter sido competitivas e talvez até opções superiores.

Nesse ponto, a Economia junta-se à História e à Sociologia. Duas tradições sociológicas tratam explicitamente da consolidação de paradigmas tecnológicos, da irreversibilidade e do “fechamento” — Callon e Latour com suas redes sócio-técnicas e Granovetter com uma teoria de redes mais tradicional e integrada à análise da construção social. Os dois enfoques oferecem teorias operacionais da organização econômica dominante que transcendem as noções de eficiência e de simples relação de poder (a análise capital *versus* trabalho), desenhando hipóteses com relação à criação, à manutenção e à consolidação de coalizões heterogêneas que asseguram estilos específicos de organização econômica e tecnológica. Essas duas propostas potencializam as análises desenvolvidas na tradição econômica que demonstram o caráter derivativo dos mercados e das estruturas de preço. Uma tal proposta representa uma desmitificação importante dos critérios de competitividade.

À luz dessa literatura econômica e sociológica, o paradigma tecnológico predominante da modernização agrícola brasileira (monoculturas meca-

zadas de grande escala) poderia ser analisado dentro dos parâmetros do "fechamento" subótimo. Com base nessas considerações, a conquista de condições iguais para todos pode ser relativamente inócua (nosso cenário número um de "competitividade se"), dependendo do grau de (ir)reversibilidade estabelecido.

Se aplicadas diretamente ao caso da produção familiar brasileira, ambas as propostas sociológicas mencionadas acima provavelmente enfatizariam a natureza irreversível do modelo de produção especializada de grande escala. Para avançar até uma visão mais otimista, portanto, acredito que precisaremos combinar os métodos de análise expostos acima com as contribuições dos debates tradicionais sobre a agricultura. Quatro questões distintas precisam ser distinguidas.

Primeiro, a associação da tecnologia ao progresso tornou-se tão inquestionada que foi consagrada na expressão "progresso tecnológico". Não obstante, na agricultura, **a natureza ainda é uma alternativa competitiva para a tecnologia**. O trigo, a soja e o milho dos pampas argentinos são mais competitivos do que os produtos brasileiros, não por causa de maiores produtividades, mas em função de custos inferiores devido à não-utilização de fertilizantes. A necessidade de se usar fertilizantes só agora começa a ser sentida na região dos pampas e, desde já, é vista como uma indicação de perda de competitividade.

Segundo, **da mesma forma que a natureza compete com a tecnologia, ela pode ainda resistir à sua aplicação**. Muitas atividades relacionadas à colheita, por exemplo, ainda não se encontram mecanizadas. O "progresso tecnológico", portanto, pode ser parcial mesmo dentro da mesma atividade de produção, e as limitações impostas pela necessidade de atividades manuais numa fase poderão desfazer os potenciais benefícios de escala da mecanização nas atividades anteriores e posteriores.

Essa linha de investigação parece levar-nos de volta às noções de uma divisão "natural" de trabalho, ou de um dualismo funcional, entre a produção familiar e a mecanização em larga escala — um tema permanente na literatura, embora talvez mais identificado com Servolin. Na realidade, os grandes desafios para a produção familiar no caso brasileiro, e talvez em muitos outros exemplos latino-americanos, surgem de situações de competição direta entre os dois sistemas com a ameaça crescente da expropriação, por parte de empresas especializadas, de atividades cruciais para a sobrevivência da pequena produção.

Terceiro, aonde a tecnologia for incapaz de neutralizar os benefícios da otimização do uso de mão-de-obra e de terras marginais, a produção familiar estará habilitada a competir diretamente, em termos de produtos individuais, com modelos intensivos em tecnologia. Atualmente, esse é o caso da produção de leite. Até o presente, a produção leiteira não especializada de baixo insumo mostrou-se competitiva em termos de custos com relação à produção especializada mais intensiva e apresentou melhores perspectivas de sobrevivência quando confrontada com a baixa nos preços de laticínios decorrentes das importações da Argentina e do Uruguai. Aqui nos deparamos com o fenômeno de rotas concorrentes de tecnologia. Para responder a essa ameaça, o setor especializado recorre ao *lobby* por medidas regulatórias protecionistas e em apoio a trajetórias tecnológicas específicas, num esforço para restaurar a competitividade. Esse talvez seja o caso do *lock-in*, ou fechamento, subótimo “ao vivo”, demonstrando claramente a necessidade de uma análise que combine Economia e Sociologia ao mesmo tempo. Ao nível de um único produto, podemos afirmar que a produção leiteira no Brasil (nos vizinhos Paraguai e Bolívia e, provavelmente, em outros países latino-americanos) reproduz as questões analíticas por trás da *second divide* e mais geralmente a noção de “bifurcação”, no momento em que precede o “fechamento”, e, por conseguinte, especialmente propícia ao tipo de análise de redes sócio-técnicas, associada a Callon e a Latour.

Quarto, o progresso tecnológico pode ter efeitos reversíveis muito específicos nas relações entre a agricultura e a indústria. A miniaturização das atividades de processamento primário — pasteurização do leite e em um grande número de atividades de processamento, especialmente na fruticultura — possibilita uma realocação de determinadas fases agroindustriais para dentro da propriedade agrícola. Isso pode ser visto talvez como parte de uma tendência mais geral no sentido da desverticalização e da terceirização, mas, no setor agrícola, possui importantes implicações para a apropriação local e regional do “valor adicionado” na cadeia agroindustrial.

Reunindo as considerações expostas acima, argumentaríamos o seguinte: a literatura econômica já oferece uma análise do desenvolvimento tecnológico que coloca em questão qualquer simples equação com noções de eficiência ou otimização. A autonomia do processo inovador, a natureza compulsiva da investigação científica, fatores institucionais e contingência, todos desempenham seus papéis. Mesmo assim, a ênfase geral presente nessa literatura atribui um lugar de honra às características especificamente tecnológicas na consoli-

dação subsequente da trajetória ou paradigma (apropriabilidade, acumulação, alcance da aplicação, sinergias, etc.).

As tradições sociológicas a que já nos referimos, por outro lado, apontariam, preferencialmente, o peso e a diversidade dos atores mobilizados no esforço de reorganizar as atividades econômicas em torno de opções tecnológicas já determinadas. Essas propostas vão além da análise das relações de poder da tradição marxista, na medida em que podem melhor captar a heterogeneidade dos atores implicados, a maneira como os interesses surgem e são consolidados no processo de mobilização (noções de “tradução”) e o caráter muitas vezes contestável das redes que sustentam certas trajetórias.

Acrescentaríamos que essas duas propostas deveriam ser complementadas por uma sensibilidade quanto ao caráter *sui generis* da atividade agrícola (vistas a partir do ângulo da “natureza” ou do “trabalho”, que são meramente lados alternativos de um mesmo processo), o qual contextualiza a dinâmica tecnológica, assim como a gama de opções sociais. No caso específico das estratégias para fortalecer a base familiar da produção agrícola, essa reintrodução limitada da noção de estrutura na forma do “contexto” específico, proporcionado pelas características *sui generis* da produção agrícola, serve para destacar as condições favoráveis e/ou desfavoráveis para mobilização.

Um perfil da produção familiar diversificada no Cone Sul

Para entender como essas questões podem ser aplicadas à análise da produção familiar nos estados do sul do Brasil e nas regiões similares do Cone Sul, pode ser de alguma utilidade apresentar uma composição do tipo ideal desse padrão de produção.

Em primeiro lugar, estamos falando de uma dependência quase exclusiva da renda gerada pela atividade agrícola. As áreas de produção familiar estão concentradas, em sua grande maioria, em regiões de relevo irregular a uma grande distância dos principais centros urbanos, isso sem mencionar que o setor serviços e as indústrias da região oferecem poucas oportunidades para trabalhos alternativos.

O sistema de produção pode ser bastante diversificado, mas basicamente se compõe de três ou quatro tipos de atividades --- a produção para a subsistência, os produtos comerciais tradicionais, as lavouras de insumos para a pecuária e a produção agroindustrial, normalmente na base de contratos de quase-integração. A estrutura é hierárquica, e o lugar de honra destina-se à atividade agroindustrial, embora a equivalência monetária da produção de subsistência, assim como as lavouras mercantis tradicionais, possa, muitas vezes, representar uma fonte maior de renda. *Grosso modo*, pode se dizer que cada um dos três componentes básicos — subsistência, *cash crops* tradicionais e a produção agroindustrial — possui um peso igual para a viabilidade da produção familiar.

As atividades de subsistência incluem pecuária de pequeno porte e cultivo de pomares (e, freqüentemente, atividades adicionais, tais como produção de mel e vinho), além de lavouras de alimentos básicos, tipicamente feijão e milho. As lavouras alimentares normalmente constituem uma fonte importante de renda, mas são também internalizadas para o consumo dentro da propriedade, na forma de comida ou ração. As atividades agroindustriais variam por região, tamanho e tipo de propriedade, com predominância de vinho, fumo, laticínio, suínos e aves.

A fomicultura é inferior em *status* e requer pouca extensão de terra (até dois hectares), entretanto consiste em um trabalho pesado e pouco saudável para a mão-de-obra, além de gerar renda somente uma vez por ano. Essa atividade concentra-se em apenas poucas regiões, porém engaja um número muito grande de pequenos agricultores. A produção de uvas e de vinho também se distribui de forma bastante específica na região e conta com uma desvantagem semelhante por ser uma lavoura anual. A competição pesada decorrente das importações dos vinhos argentino e europeu está levando a programas de "reconversão" em direção à fruticultura.

A produção familiar de contrato tem sido a base do dinâmico setor avícola do Brasil e constitui-se no braço agrícola de suas firmas agroindustriais líderes — Sadia, Perdigão, Ceval. No entanto a enorme produtividade da avicultura significa que a integração agroindustrial é uma opção minoritária. (Existem longas listas de espera para a inclusão como produtores contratados, criando uma espécie de exército de reserva, o que limita o poder de barganha dos produtores, numa situação em que números pequenos potencialmente permitiriam uma organização mais fácil). Um produtor familiar típico, com um aviário medindo 100 metros, pode produzir acima de 100.000kg de carne de

frango por ano, o suficiente para o consumo anual de 5.000 brasileiros. Com base nisso, um pouco mais de 30.000 produtores poderiam suprir todas as necessidades da indústria nacional.

A despeito das rigorosas exigências de produtividade, a avicultura é uma opção muito procurada, em parte devido ao esterco das aves, que se constitui num fertilizante excelente e de fácil aplicação para os *cash crops*. Tem-se observado com frequência que a produtividade crescente dessas lavouras comerciais geram maiores retornos do que a própria atividade avícola. Conseqüentemente, a noção de sinergias transforma-se numa faca de dois gumes no caso da integração agroindustrial da produção familiar, permitindo pressões para baixo nos preços dos produtos avícolas em troca do uso gratuito de um subproduto lateral não apropriável do ponto de vista da agroindústria. (A conseqüência não intencional pode ser a de que todos os atores se beneficiam — o produtor, a agroindústria, o ecossistema e, talvez, até o consumidor, servindo para demonstrar, ainda que por caminhos tortos, a competitividade sistêmica desse sistema de produção).

As economias de escala são um assunto importante aqui. No caso brasileiro, parece não haver nenhuma relação direta entre o tamanho dos aviários e os vários indicadores de desempenho (os dados argentinos, entretanto, apontam uma relação mais unilinear entre a escala de produtividade, embora esta última seja consideravelmente inferior do que a média brasileira). Os aviários de 25 ou 50 metros podem, portanto, ser igualmente eficientes, embora as agroindústrias sejam favoráveis a módulos de 100 metros. (Curiosamente, porém, em seu modelo de sistema produtivo para a produção familiar no ano 2000, a Companhia Sadia, empresa líder do Brasil nesse setor, propõe um aviário de 50 metros). O sistema de cooperativa, por outro lado, está favorecendo agora as unidades menores, devido ao duplo benefício da avicultura para a produção familiar — o fertilizante já mencionado e o importante fator do fluxo de caixa derivado do ciclo curto de produção, que permite cinco ou até seis lotes e, subseqüentemente, pagamentos por ano. Uma vez que o produtor tem que arcar com os custos das instalações das aves, os módulos menores tornam essa opção bem mais acessível.

Embora a produtividade aparentemente não seja afetada, a logística, especialmente no que se refere ao transporte e ao planejamento, poderá muito bem beneficiar-se de uma maior concentração das atividades produtivas. Se isso for verdadeiro e insuperável, a agroindústria privada terá uma estrutura

de custo mais favorável do que a cooperativa, apesar de que seu modelo seria subótimo do ponto de vista do impacto negativo de atividades produtivas concentradas sobre a viabilidade do setor de produção familiar como um todo e, por conseguinte, sobre a eficiência geral da região. O modelo de custos mais baixos camufla externalidades (nesse caso, a migração com todas as suas implicações rurais e urbanas; pode haver, é claro, outros tipos de externalidades ocultas — custos maiores de manutenção das auto-estradas provocados pelo desgaste do vaivém dos caminhões de grande porte). Mais adiante, retornaremos à questão do “custo total”.

As barreiras logísticas a um sistema de avicultura mais distributivista, porém, poderão muito bem não ser intransponíveis. Ao contrário, ao adotar uma estratégia de módulos menores, a cooperativa está assumindo prioridades diferentes para a inovação tecnológica e organizacional. Teriam que se explorar padrões específicos de cooperação entre os produtores, de modo a oferecer uma rota alternativa para a eficiência e a competitividade — não, neste caso, ao nível dos sistemas produtivos individuais, mas no terreno da logística da produção e da distribuição.

No caso da avicultura, a estratégia da agroindústria privada para uma maior concentração ainda se situa dentro de uma perspectiva de produção familiar diversificada. Na realidade, as agroindústrias, em geral, não permitem mais de um aviário por produtor. Originalmente, essa posição foi motivada pelo controle de doenças, mas provavelmente está mais relacionada a uma estratégia para manter um número relativamente elevado de produtores, com o objetivo de se obterem termos mais favoráveis de barganha. Assim, a competitividade aqui também é definida com base em interesses mais a longo prazo.

No entanto a suinocultura, que representou o componente agroindustrial mais importante da produção familiar nessas regiões, em termos de renda e de sinergias com a produção agrícola (além de ser um componente crucial da subsistência), encontra-se agora diante de um ponto de “bifurcação” fundamental. A agroindústria privada avança no sentido de substituir o sistema de produção de “ciclo completo” por uma divisão de trabalho mais especializada, separando a fase de criação da de engorda. Ao mesmo tempo, a ração agora é fornecida diretamente pela agroindústria (seguindo o modelo avícola) e não mais pela produção da própria granja. Nesse processo, economias de escala são possíveis, o que empurra a suinocultura para fora do setor de produção familiar diversificada.

Dada a importância desse setor para o papel da produção familiar em discussão — na principal região produtora de Santa Catarina existiam, em 1980, cerca de 100.000 suinocultores comerciais —, enfatizaremos cinco questões que são relevantes para o nosso argumento.

Primeira, durante os anos 80, a agroindústria já havia promovido uma forte concentração da atividade suinícola, mesmo antes da adoção da nova divisão de trabalho. Pelo final da década, a produção de suínos na região supracitada permaneceu como a principal atividade econômica para apenas cerca de 30.000 produtores. Um produtor contratado típico, com uma média de oito reprodutores, precisaria de, no mínimo, 15ha de milho, possível apenas para uma minoria de propriedades com grandes áreas cultiváveis.

Segunda, numa importante inovação organizacional, os pequenos produtores, estimulados por ONGs e apoiados por linhas oficiais de créditos de investimentos, promoveram associações, conhecidas como “condomínios”. Estes, ironicamente, foram os precursores do sistema de produção especializada adotado posteriormente pela agroindústria privada. Nesse arranjo, um dos associados assumiria a responsabilidade pela fase de criação, liberando os outros membros para a atividade de engorda, que demanda menos tempo e cuidados. O criador iria receber um salário ou, mais comumente, uma remuneração com base numa porcentagem dos porcos criados. Quase uma centena desses “condomínios” se estabeleceram no Estado de Santa Catarina, abrangendo mais de 1.000 produtores, e, durante um tempo, foram capazes de manter a competitividade do preço com os produtores contratados pela agroindústria.

Terceira, a pressão sobre a produção de milho decorrente dessa crescente concentração primeiro levou ao cultivo de terras menos apropriadas, com um conseqüente aumento na erosão do solo, perda de produtividade e assoreamento progressivo dos rios. Em um segundo estágio, a região como um todo tornou-se pouco a pouco dependente do milho importado, o qual, no início dos anos 90, era responsável por cerca de 40% da demanda da região.

Quarta, a partir do início da década de 90, o sistema especializado começou a empurrar a produção primeiro para fora do setor de produção familiar diversificada da região e, depois, para favorecer novos investimentos fora da região, na nova fronteira de grãos dos Cerrados, no Centro-Oeste do País e, eventualmente, no Nordeste e Norte.

Quinta, a concentração crescente da produção levou a níveis alarmantes de poluição do solo e da água, e a região passou a apresentar a maior incidência de doenças intestinais e de hepatite no Brasil.

Com base num sistema de produção individual, o novo modelo tecnológico, envolvendo atividades especializadas de criação e de engorda de suínos, parece demonstrar economias de escala com um alto grau de irreversibilidade em termos de competitividade de preço. Esse modelo proporciona um desafio direto à suinocultura de “ciclo completo” da produção familiar e, de modo indireto, vai destruir posteriormente as sinergias da produção diversificada através da dependência de abastecimento externo de ração, principalmente de milho.

Por sua vez, a inovação organizacional em relação à suinocultura dentro dos parâmetros da produção familiar tem se mostrado capaz apenas de antecipar a dinâmica do novo modelo dominante.

Esse novo modelo dominante, porém, parece ser particularmente vulnerável ao tipo de regulação de “custos ecológicos totais” e também a uma crítica com base nos “custos regionais e sociais totais”. Uma regulação com o objetivo de internalizar estes últimos custos, todavia, pode tão-somente acelerar a realocação regional.

A profundidade do impasse colocado pela evolução da suinocultura e pelos padrões de produção de lavouras complementares pode ser avaliada pela importância fundamental dos processos de reconversão espontânea em andamento na região, especialmente na produção de laticínios.

Aqui, como foi apontado anteriormente, as rotas alternativas de tecnologia encontram-se em competição direta, mas, nesse caso, trata-se do modelo não especializado de baixos insumos, que aparentemente é favorecido. Ainda mais importante, existe um pacote técnico testado para melhorias dentro das trajetórias não especializadas de baixos insumos. As inovações organizacionais obtiveram grande sucesso nesse caso, em virtude também do desenvolvimento dos “condomínios” para o uso conjunto das áreas de pasto e das salas de ordenha. O calcanhar-de-aquiles, mais uma vez, é a logística, mas aqui as iniciativas organizacionais do produtor podem abaixar substancialmente os custos da coleta de leite. Um nível de produção de apenas 20 litros por dia proporciona o equivalente a um salário mínimo mensal, com a vantagem de pagamentos regulares de 15 em 15 dias. Não surpreende, portanto, que a produção leiteira esteja assumindo o papel de produto-âncora para a produção familiar em transição para um novo perfil de produção.

As estratégias para a produção familiar segundo a ótica das opções tecnológicas e organizacionais para produtos individuais

Esta breve revisão da situação da produção familiar nos estados do sul do Brasil é suficiente para resgatar o caráter sistêmico de sua atual crise. (No Paraguai, a situação é parecida, com o algodão desempenhando o papel de principal lavoura agroindustrial. Estima-se que os custos crescentes do uso de pesticida para combater o "bicudo" tornará o algodão inviável no sistema de produção familiar dentro dos próximos cinco anos. Aqui, também, o leite se apresenta como um produto-âncora alternativo).

Até aqui, temos nos concentrado na crise que acompanha as várias formas de integração agroindustrial, que, no caso da pecuária, afeta, por sua vez, o setor de *cash crops* de alimentos e rações (milho). Outros *cash crops* de circuitos comerciais mais tradicionais começam também a ser ameaçados pela produção mecanizada especializada. O principal produto, nesse caso, seria o feijão. Durante muito tempo, o feijão foi produzido a custos baixos dentro das plantações de café pelo trabalho das famílias residentes. Com a erradicação do café e a concomitante mudança para a mão-de-obra assalariada, o feijão tornou-se uma opção para sistemas de produção mais tecnificados e, eventualmente, mecanizados. Esse processo vem sendo acelerado com a integração regional, que está estimulando a produção de feijão em larga escala na Argentina. Novos sistemas de produção, por sua vez, dão impulso a novas redes de distribuição, que podem acarretar uma marginalização das áreas produtoras tradicionais independentemente dos custos da produção na propriedade, na medida em que a logística assume uma importância maior.

Assim, a crise afeta todos os níveis de integração nos mercados e aponta o papel crucial das lavouras de subsistência para fortalecer a resistência desse setor, proporcionando níveis mínimos de proteção, à proporção que novas formas de articulação de mercado são experimentadas.

Argumentamos que a liberalização e a integração regional estão acelerando as tendências à especialização e às economias de escala de produtos individuais. Essas tendências inicialmente levaram a uma concentração dos recursos produtivos dentro do próprio setor da produção familiar, mas agora estão ameaçando a realocação dos produtos das *cash crops* e agroindustriais fora desse setor de produção familiar. (Como veremos, a transformação da

crise da produção familiar numa crise regional é crucial para as estratégias de mobilização).

Nossa análise da literatura sobre a tecnologia, porém, em conjunto com uma apreciação das singularidades das trajetórias tecnológicas na agricultura, permitiu-nos identificar a heterogeneidade da modernização tecnológica e suas limitações específicas nos contextos de produtos diferentes. Assim, mesmo analisada fora do contexto de vantagens sistêmicas, a produção leiteira pouco intensiva, através do uso de mão-de-obra e de terras marginais, é competitiva em termos de preço, em níveis que a tornam uma opção atrativa para a produção familiar. Duas rotas de tecnologia encontram-se em conflito aqui, envolvendo estratégias alternativas de mobilização (prioridades P&D, regulação de saúde e higiene, alocação de crédito), visando impor ou resistir a situações de *lock-in* (fechamento).

A consolidação competitiva da produção leiteira dentro da produção familiar é crucial para a sobrevivência desta última, uma vez que representa um mercado com um crescimento dinâmico e estratégico no contexto brasileiro, bem como uma fonte de renda regular. Competitividade em níveis baixos de concentração e rendimento significa que a produção leiteira é uma opção para um grande número de produtores e pode, talvez, ser vista como a alternativa-âncora à suinocultura num período anterior. Apesar de as estratégias viáveis tenderem a demandar uma maior diversificação de produtos do que anteriormente, junto com sua inserção em novos mercados-nichos, é importante reconhecer que a competitividade em certas *commodities* do tipo fordista de consumo de massa é crucial para a viabilidade generalizada da produção familiar no Brasil. (Retornaremos a essa questão porque ela apresenta problemas específicos para estratégias de identificação do produto direcionadas a consumidores “reflexivos”). Numa situação como a brasileira, conforme veremos, talvez a variante mais importante do mercado de nicho seja o setor informal não regulado, onde a produção familiar e a agroindústria em pequena escala são especialmente “competitivas”. A noção de competitividade refere-se aqui à “adequação ao mercado”.

A “reconversão” é a alternativa sugerida atualmente para a ineficiência competitiva da produção familiar em face à produção cada vez mais especializada de suas lavouras tradicionais. Embora as medidas de apoio, nesse sentido, tenham sido tímidas, está claro que a reconversão é um componente permanente da viabilidade e da adaptabilidade, a longo prazo, às estruturas de produção e consumo em transformação. Na verdade, o exemplo mais

importante de reconversão foi a mudança espontânea para a produção leiteira no decorrer dos últimos 10 anos. Há, contudo, limites nítidos para a reconversão ao nível da produção individual. O setor leiteiro é uma exceção, ao representar a reorientação de um produto de subsistência tradicional para o mercado, em circunstâncias nas quais a regulação ou a preferência do consumidor impõe poucas ou nenhuma barreira a essa transição.

Outras iniciativas, entretanto, normalmente envolvem importantes investimentos em todos os níveis — adaptação de tecnologias, créditos de investimento, instalações agroindustriais, canais de mercantilização, todos eles requerem suporte institucional para os riscos envolvidos. Esse é particularmente o caso nessas regiões, onde as alternativas mais claramente identificadas são a fruticultura e produtos florestais, envolvendo longos períodos de maturação.

A agroindústria privada não demonstrou interesse na idéia de apoiar a reconversão e dirige-se, pouco a pouco, na direção de formas mais especializadas de integração. Dessa forma, a estrutura da cooperativa assume uma posição estratégica em qualquer iniciativa séria no sentido da reconversão. Isso já se torna aparente quando a cooperativa promove a diversificação para a produção de laranja e chá com base em um ou dois hectares por propriedade ao invés de modelos de plantações de larga escala. Existe, atualmente, uma enorme pressão para que a forma de organização da cooperativa se adapte à liberalização através de um processo paralelo de “empresarialização”. Práticas eficientes de gerenciamento são evidentemente um pré-requisito do mercado, e não se pode opor a demanda por profissionalização com base num apelo à ideologia “democrática” do movimento da cooperativa. A cooperativa, porém, possui uma dinâmica distinta daquela da agroindústria privada, na medida em que sua *raison d'être* consiste na valorização da produção agrícola de seus membros. Para a agroindústria privada, esta última resume-se a um mero insumo para o produto agroindustrial, a ser obtido em condições as mais favoráveis, mesmo que isso signifique direcionar os investimentos para fora da região ou importar produtos de outras regiões ou países.

A cooperativa, portanto (e aqui não entramos no debate sobre cooperativas locais *versus* centrais ou sobre estratégias baseadas mais em protooperativas na forma de simples associações de produtores), deverá desenvolver competitividade com base em diferentes conceitos de eficiência dos da agroindústria privada. (Talvez possamos adaptar a tipologia de Lash & Urry,

construindo a eficiência a partir do fator humano ao invés do pacote tecnológico, um modelo alemão/japonês ao invés de um norte-americano em seus termos). Esse papel específico das cooperativas na reconversão estrutural precisará receber reconhecimento ao nível das políticas do Estado e das instituições financeiras, visando aos mecanismos compensatórios para os riscos e para os longos períodos de maturação envolvidos.

Uma terceira conclusão surgida dessas considerações é que uma reconversão bem-sucedida exige condições de transição que poderiam talvez ser negociadas com a agroindústria. Isso poderia assumir a forma de uma garantia de que, durante um certo período, uma dada porcentagem dos requerimentos de carne suína continuaria a ser suprida pelo setor de produção familiar com base na produção de “ciclo completo”, ou em níveis compatíveis do sistema de produção mais especializada. No caso brasileiro, existem precedentes históricos de um acordo nesses moldes no setor açucareiro, onde, durante a transição para a moderna usina de açúcar, 30% do abastecimento de matéria-prima foi reservado para fornecedores da produção familiar.

Dadas a importância histórica do fenômeno do *lock-in* (fechamento) e a dinâmica heterogênea da tecnologia agrícola com impactos diferenciados sobre as economias de escala ao nível de produtos individuais, uma simples eliminação do “viés tecnológico” não é suficiente para garantir a competitividade da produção familiar.

Mesmo ao nível da competitividade de produtos individuais, entretanto, o caráter *sui generis* da produção agrícola e a conseqüente ambigüidade do “progresso tecnológico” permitem a elaboração de uma série de medidas para manter a viabilidade da produção familiar, combinando os três elementos identificados abaixo:

- a) promoção de rotas tecnológicas e de organização favoráveis, onde a competitividade do produto individual persista, combinada com uma resistência a um *lock-in* (fechamento) adverso;
- b) mobilização de apoio para a reconversão e reconhecimento do papel privilegiado das estruturas organizacionais das cooperativas nesse processo;
- c) negociações envolvendo limitações voluntárias ou impostas sobre as economias de escala de produtos individuais, definitivas (à luz de considerações de “custo total” social ou ecológico) ou por um período de transição durante o qual se consolida a reconversão.

Seria competitivo, se o mercado refletisse os custos sociais e ecológicos totais da produção

No ambiente pós-GATT, os preços supostamente deveriam refletir, cada vez mais, a eficiência do custo de produção. Medidas redistributivistas não são excluídas, mas são separadas do sistema produtivo. Dadas as características *sui generis* da produção agrícola mencionadas acima, essa orientação para o mercado não é, de modo uníssono, favorável à monocultura mecanizada em larga escala ou ao modelo de pecuária intensiva. A vantagem comparativa natural permanece sendo crucial, e, onde esta funciona, ela logicamente favorece sistemas de produção agrícola menos intensivos que podem ser de larga escala ou no modelo da produção familiar. No entanto as determinantes atuais da formação de preços tendem a premiar os sistemas de produção especializada e a exploração das economias de escala.

Os limites do mercado na organização da atividade econômica nesse sentido há muito têm sido reconhecidos na literatura sobre as “falhas dos mercados” e “externalidades” dentro da tradição neoclássica, bem como nas noções neo-schumpeterianas de “graus de apropriabilidade”. Essa literatura, porém, tende a legitimar, ou a elucidar, a lógica da organização pública das atividades econômicas que se enquadram dentro dessas categorias. **As atuais considerações ecológicas, num clima favorável à retirada do setor público do envolvimento direto com a atividade produtiva, representam um desafio direto às noções estabelecidas da formação do preço.** O princípio da sustentabilidade envolve noções alternativas de tempo e de espaço produtivos, cuja internalização como custo possui implicações radicais para a organização da atividade agrícola.

A literatura sobre essa questão agora é vasta e cada vez mais operacional no sentido de definir medidas regulatórias que conduziram à internalização dos efeitos ambientais na estrutura dos custos da atividade produtiva e à definição de novas noções sobre as formas permissíveis de atividade econômica. Em princípio, a produção familiar pode ser pensada como a principal beneficiária dos avanços nessa direção ocorridos na agricultura, na medida em que sua dinâmica intergeracional implica uma preocupação com a sustentabilidade. No entanto as pressões da integração agroindustrial, ou mesmo dos preços de mercado desfavoráveis, podem levar, e muitas vezes levam, a produção familiar a sacrificar sua viabilidade a longo prazo. A

operação especializada de larga escala, por outro lado, no contexto de uma fronteira fechada e de investimentos fixos pesados, bem pode se abrir a medidas que favoreçam sua sustentabilidade produtiva a longo prazo.

Aqui encontramos mais uma “bifurcação” crucial, com pacotes de tecnologia ecológica sendo adaptados às unidades de produção familiar e também às de grande escala. Na região em estudo, onde a principal questão é o efeito da poluição da suinocultura sobre o suprimento de água, parece que as propriedades maiores são as principais beneficiárias, em consequência dos custos das soluções tecnológicas oferecidas. A penalização para aqueles que não adotam esses pacotes, nesse caso, aceleraria, portanto, a marginalização da pequena produção. A solução tecnológica tipo *end of pipe-line* que está sendo proposta, na verdade, pressupõe a manutenção de sistemas de produção não sustentáveis ao nível da granja. Dessa forma, uma análise detalhada das forças relativas das redes sócio-técnicas mobilizadas em torno de trajetórias ecológicas alternativas aparentemente seria a proposta mais adequada para identificar o impacto mais provável da internalização das considerações ecológicas sobre o futuro da produção familiar na região.

A internalização dos custos sociais totais de opções específicas para sistemas produtivos é mais polêmica e mais difícil de visualizar em termos da sua operacionalização. Segundo o ponto de vista neoclássico, essa posição é, a princípio, inaceitável, uma vez que sempre existiriam uma tendência para o equilíbrio e a reabsorção de pessoas e recursos no sistema econômico. De um ponto de vista mais social-democrático, entretanto, tanto o Estado como os sindicatos desenvolveram tradições de intervenção compensatória, especialmente na esfera industrial. Estas normalmente tomam a forma de medidas para atenuar os efeitos do desemprego — divisão de trabalho, pactos temporários contra dispensas, incentivos fiscais para empregar ou não trabalhadores dispensados, financiamento de programas de reciclagem. Este último é o mais próximo que essas medidas têm chegado para penalizar o progresso técnico que implica demissões.

No contexto da região em estudo, a idéia dos custos sociais totais refere-se ao impacto de níveis maiores de concentração e especialização da produção sobre a desarticulação da estrutura de produção familiar diversificada. As consequências negativas desse processo já se encontram em evidência como: (a) êxodo rural; (b) subutilização de investimentos rurais (escolas, estradas, serviços de saúde, eletricidade); (c) surgimento de bolsões de pobreza nas áreas urbanas; (d) um forte crescimento na taxa

de crimes, uma vez que a rápida urbanização da região se baseia mais nos impasses da produção familiar do que na atração exercida pelas oportunidades de empregos nos setores serviços e industrial; (e) migração para fora da região.

Estamos tratando aqui, portanto, de custos públicos, locais e regionais. Uma mera proibição de escalas de produção acima de um determinado nível pode tão-somente acelerar o movimento de investimentos para fora da região. É possível que valha arriscar isso, se as conseqüências de economias de escala maiores forem destruir o perfil da produção familiar da região. É difícil, porém, enxergar como isso poderia ser implementado, caso considerações ambientais não estivessem em jogo. Um imposto negativo (na medida em que isso está no poder de autoridades locais ou regionais), como compensação por possíveis aumentos nos custos da produção causados pela não-adoção de economias de maior escala, pode ser uma medida mais eficaz. No entanto, provavelmente, a opção mais realista seria a negociação de algum tipo de pacto de transição, como foi sugerido no alínea (c) de nossa conclusão da seção anterior.

Uma possível alternativa para os argumentos do tipo “se...”

Em nossa crítica aos argumentos do tipo “se...”, descritos acima, procuramos mostrar que a competitividade da produção familiar não se encontra necessariamente garantida se os “vieses” nos arranjos institucionais, regulatórios e tecnológicos, bem como na contabilização dos custos, forem eliminados. Os resultados econômicos não são a conseqüência direta de uma superioridade abstrata em termos de eficiência. Dentro da literatura econômica, a noção de *lock-in* (fechamento) aponta nessa direção. Em geral, porém, todas as tradições econômicas tendem a uma visão reducionista da eficiência de organizações e instituições, o que é o outro lado da tendência para um determinismo tecnológico. Quatro dessas escolas podem ser rapidamente identificadas.

Na aplicação neoclássica da inovação induzida à agricultura, Hayami e Ruttan interpretam as inovações institucionais, desde os *enclosures* ingleses até a organização de R&D, como adaptações otimizadoras a modificações nos *factor endowments* relativos, refletidos nos preços. A teoria de custos de transação popularizada por Williamson considera a transformação das formas

organizacionais como a resposta eficiente aos custos diferenciados de conduzir diferentes tipos de atividade econômica. A tradição da teoria da regulação, por outro lado, tende a ver os arranjos institucionais como uma resposta funcional às exigências de acumulação. A corrente neo-schumpeteriana aproxima-se mais de uma visão não reducionista em sua microanálise de empresas, embora o componente macro dos “ciclos longos” esteja mais propenso a ver as instituições como ajustes ao potencial de um novo paradigma tecnológico.

As propostas sociológicas de Callon e Latour e a de Granovetter oferecem uma visão mais autônoma dos atores e das organizações. O último, em particular, na sua elaboração do estudo de P. McGuire sobre a indústria de fornecimento de energia elétrica nos EUA, mostra como a teoria de redes e sua noção da “força dos laços fracos” podem explicar a dinâmica econômica na qual os atores, em certos momentos, se deparam com uma diversidade de opções entre formas igualmente eficientes de organização econômica. A capacidade diferenciada da mobilização explica os resultados e o grau subsequente de fechamento ou *lock-in*, que é eminentemente social na sua origem, mas que pode, subsequente, determinar regras de jogo uniformes por períodos mais longos ou mais curtos. Em períodos mais curtos, devem prevalecer os conceitos mais estreitos de eficiência econômica.

Embora os acordos do GATT e os processos de integração regional sob a égide de um discurso liberal possam sugerir que a porta está se fechando muito rapidamente, o movimento ecológico, a proliferação de opções tecnológicas, o ressurgimento de preocupações regionais e as novas pressões e oportunidades do consumidor são suficientes para caracterizar a presente conjuntura como dotada de “múltiplos pontos estáveis de equilíbrio”, para adotar a fórmula que Granovetter pede emprestado da tradição neoclássica.

Nessa perspectiva, o futuro da produção familiar nos estados do sul depende menos da competitividade definida estreitamente dentro dos limites tecnológicos e organizacionais existentes do que da emergência de uma coalizão de atores comprometidos em redefinir as propriedades para a região, baseadas no potencial produtivo dos recursos contidos no sistema da produção familiar. Como uma primeira aproximação, tais atores incluiriam instituições e figuras políticas da região, cooperativas — especialmente cooperativas locais ao nível de município —, extensionistas e interesse ambientais e ONGs. A agroindústria, que durante 40 anos foi historicamente identificada com a região, poderia ser formalmente envolvida e talvez incluída no tipo de pacto sugerido

na seção anterior. O comércio local poderia identificar-se com a idéia de reter o poder aquisitivo na região, bem como os sentimentos urbanos poderiam mobilizar-se em torno das questões de saúde e da ameaça de proliferação de bolsões de pobreza e da violência. A chave para a mobilização seria a identificação da produção familiar com o futuro da região. Dois documentos programáticos básicos afinados com essas propostas já começam a ser discutidos — um produzido pela organização de extensionistas do Estado para pequenos produtores e o outro pela Associação de Municípios na região. Assim, a Economia torna-se subordinada aos processos sociais, embora as opções estejam longe de ser ilimitadas, e a Sociologia passa a fornecer as ferramentas para a análise.

E sobre os novos mercados de nichos? ou “O que a produção e o consumo ‘reflexivos’ podem significar para um pequeno produtor em Xanxerê, no Oeste Catarinense?”

Vários estudos enfocaram recentemente as possibilidades de reciclar o pequeno produtor das atividades de subsistência, dos *cash-crops* tradicionais ou da produção agroindustrial de *commodities*, inserindo-o na produção de gêneros exóticos ou orgânicos destinados à exportação ou ao mercado interno. Os camponeses bolivianos, dos altiplanos, produzem café para exportação com base em práticas agrícolas incas. Os camponeses da Guatemala produzem 101 variedades de frutas e legumes frescos para exportação. Os pequenos fazendeiros brasileiros, no contexto dos complexos agroindustriais irrigados da Região Nordeste, produzem um “melão espaguete” para exportar para a China. E, na ampla região que estamos considerando, fica claro que existem mercados tanto doméstico como de exportação para uma faixa de produtos de nichos (produção de seda, grãos orgânicos de soja exportados para o Japão a preços premiados, apicultura).

Os mercados de nichos representam um componente para qualquer estratégia de reconversão. No entanto existem fortes razões para supor que eles correspondem a uma opção minoritária no caso do produtor familiar diversificado dos estados do sul do Brasil, do Paraguai e das regiões ao norte da Argentina.

Em primeiro lugar, essas regiões são muito distantes dos centros onde se encontram os maiores consumidores e dos portos, o que torna difícil a opção de frutas e legumes frescos. Além do mais, a região consolidou-se numa tradição agrícola com base em chuva e não na irrigação. Os maiores centros do Brasil de frutas e legumes frescos para exportação são os pólos irrigados do Nordeste, que, após um início confuso e lento e numa escala muito menos ambiciosa do que originalmente prevista, estão agora se estabelecendo com uma produção em larga escala.

Em segundo, no contexto brasileiro, os mercados domésticos de nichos tendem a ser muito superficiais e rapidamente saturados, favorecendo os produtores próximos dos maiores centros de consumo e/ou produtores “profissionais” mais empresariais (produção de leitões para restaurantes chineses de alto nível). No caso brasileiro, o “consumidor reflexivo” ainda se encontra marginal face ao estilo americanizado de consumo *lumpen-fordista*, típico da classe média.

O produtor familiar que estamos considerando é basicamente um produtor de *commodities*, e é como tal que a maior parte das alternativas “competitivas” deve ser avaliada — estamos falando de algumas centenas de milhares de produtores enquadrados nessa categoria. Uma área importante a ser considerada aqui é o chamado setor “informal”. Em parte, este refere-se à produção que se esquia da “inspeção pública”, buscando meios de evadir o imposto sobre a circulação de mercadorias, e basicamente envolve os diferentes produtos da cadeia protéica. Dessa forma, é claro, colocam-se riscos consideráveis à saúde dos consumidores.

No entanto, em grande medida, o setor informal é uma espécie de caricatura da integração “reflexiva” produtor-consumidor. Cerca da metade da produção leiteira do Brasil é vendida diretamente aos consumidores ou para a produção “artesanal” de queijo e laticínios, que não são pasteurizados ou inspecionados. (No Paraguai, esses números giram em torno de dois terços, prevalecendo um quadro semelhante na Bolívia e em outros países latino-americanos. A Argentina e o Uruguai seriam exceções nesse caso). Calcula-se ainda que a carne vermelha proveniente de abatedouros clandestinos responda por cerca de 40%. (Os índices de doenças infecciosas presentes no gado abatido sob condições de inspeção federal fariam com que qualquer consumidor reflexivo se torne vegetariano da noite para o dia). Agroindústrias de pequena escala sem inspeção representam uma base de abastecimento importante no que se refere aos produtos derivados da carne, como linguiças e salsichas.

Um número significativo de questões estão em discussão aqui. As considerações sobre saúde são obviamente cruciais, e a produção clandestina, que somente é competitiva devido à evasão dos impostos, é claramente inaceitável. Se esses forem os únicos fatores, as medidas punitivas para a eliminação do setor informal, atualmente o objetivo de um forte *lobby* por parte de interesses agroindustriais, constituiriam uma resposta legítima. **Na verdade, porém, o setor informal também representa uma estratégia competitiva, unindo os produtores e consumidores “de segunda classe”.**

Uma solução verdadeiramente fordista surgiu somente para alguns produtos do sistema alimentar brasileiro. O principal caso seria a produção avícola, onde os preços têm-se mantido consistentemente abaixo do Índice Geral de Preços. Produtos derivados do trigo (pães e massas), por outro lado, transformaram-se em itens de consumo de massa, devido tão-somente aos subsídios ao consumidor (e ao produtor), que agora foram retirados. Em meados dos anos 80, o Brasil tornou-se auto-suficiente em trigo, mas, assim, mesmo atualmente importa algo em torno de dois terços de suas necessidades. (A liberalização e a integração regional estão provocando uma transformação de grandes dimensões no perfil do sistema agroalimentar brasileiro, com importações em todos os níveis da cadeia agroindustrial, impondo novos desafios estratégicos a todos os atores. Já abordamos essas questões em outros lugares).

O setor informal, portanto, deve ser visto também como a consequência da incapacidade da agroindústria em impor uma alternativa industrial competitiva em nível de preços para o consumo de massa de certos produtos. As sofisticadas estratégias envolvendo nomes de marcas, embalagens e propaganda não estão bem sintonizadas com as preferências dos consumidores de baixa renda, que se mostram muito satisfeitos em prover seus filhos com leite barato em garrafas de coca-cola. E enquanto a Sadia, empresa-líder do Brasil no setor de carnes, tenta impor a lealdade à marca de produtos de baixo perfil através de propaganda veiculada diariamente no horário de maior audiência (um pouco antes do todo poderoso telejornal noturno da TV Globo), os consumidores de baixa renda abastecem-se com lingüiças sem marca e sem embalagem na quitanda da esquina ou no mercado local.

Esse setor, por conseguinte, deveria ser objeto de uma regulação “capacitadora”, ao invés de “punitiva”, garantindo níveis apropriados de higiene a custos mínimos. A “banalização” de grande parte da tecnologia das *commodities* agroindustriais oferece novas perspectivas competitivas para a

agroindústria de pequena escala. Por outro lado, novos avanços tecnológicos proporcionam oportunidades para uma maior descentralização das atividades agroindustriais (subcontratos, “produções desintegradas” como um modelo alternativo para o sistema de produção das cooperativas). A miniaturização de algumas técnicas de processamento aponta aberturas ainda mais radicais no sentido da reapropriação de atividades agroindustriais na esfera agrícola. O equipamento para pasteurização do leite, por exemplo, é viável numa escala de 400 litros por dia, bem dentro do alcance de uma simples associação de produtores, embora até a data o produtor mais empresarial tenha se beneficiado mais dessa marcação.

Embora não pretendamos subestimar a importância dos mercados de nicho como um componente das estratégias alternativas, argumentaríamos, portanto, que existem importantes oportunidades para a produção competitiva de *commodities* por parte da agricultura familiar, uma vez que se considerem (a) o perfil do consumidor brasileiro, (b) a banalização de grande parte da tecnologia agroindustrial envolvida e (c) novas oportunidades tecnológicas.

Conclusão

O ambiente pós-GATT nos países do Mercosul vem acelerando as tendências na direção de sistemas de produção de larga escala especializados num único produto. Esse processo agora está ameaçando destruir o padrão dominante da modernização agroindustrial nos estados do sul do Brasil, que tem se baseado na produção familiar diversificada. A defesa da eficiência do modelo de produção familiar tem sido elaborada recorrendo-se a um conjunto de argumentos que enfatizam distintamente a necessidade de (a) um tratamento institucional igual ao dispensado à grande propriedade, (b) a eliminação do viés tecnológico e (c) uma avaliação dos custos totais de eficiência.

Ao revisar essas propostas, mostramos como os avanços recentes na tradição econômica neo-schumpeteriana colocaram em questão as pressuposições de otimização por trás dos paradigmas tecnológicos. Combinamos essa literatura com duas tradições recentes na Sociologia, utilizando o enfoque de “redes” — Granovetter e Callon e Latour —, que também subverte as visões reducionistas de eficiência que predominam na literatura econômica.

Uma síntese dessas duas tradições, junto com o reconhecimento da especificidade das estruturas produtivas na agricultura que surge com a literatura sobre a agroindústria, permite uma proposta mais realista em defesa da produção familiar, na qual a eficiência econômica decorre das escolhas sociais de formas preferíveis de organização econômica. Enquanto o novo clima institucional aparentemente favoreceria o modelo de produção especializada, fortes tendências contrárias baseadas em prioridades alternativas sociais e ecológicas asseguram que as trajetórias para a reestruturação econômica continuam abertas a negociações. O futuro da produção familiar nos estados do sul do Brasil, portanto, junto com o vizinho Paraguai, dependerá dos desdobramentos da mobilização social em favor de padrões alternativos de organização e regulação econômica, que, por sua vez, determinarão os critérios que governam a eficiência e a competitividade.

Bibliografia

- ARCE & MARSDEN, T. K. (1994). **The social construction of international food: a new research agenda.** Economic Geography.
- BOYER, R. (1988). Technical change and the theory of regulation. In: DOSI, G. et al., eds. **Technical change and economic theory.** Pinter.
- BUTTEL, F. H. (1993). **Twentieth century agricultural - environmental transitions.** Yale University. set. (Paper presented at the Agrarian Studies Program).
- CALLON, M. (1991). Reseaux tecnico - économiques et irréversibilités. In: BOYER, R. et al., eds. **Les figures de l'irréversibilité en Économie.** Paris.
- COLLON, M. (1986). The sociology of an actor network: the case of the electric vehicle. In: CALLON, M, LAW, J., RIP, A. eds. **Mapping the dynamics of science and technology.** Macmillan.
- DE JAINVRY (s.d.). Alternative approaches to the Sadoulet, E. political economy of agricultural policies: convergence of analytics, divergence of implications. (mimeo).
- DOSI, G. (1988). **Institutions and markets in a dynamic world.** The Manchester School. v.61, n.2.

- DOSI, G. (1988a). Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. **Journal of Economic Literature**, Nashville/Tn: American Economic Association, v.26, n.3, p.1120-1171, sept.
- FREEMAN, C. (1988). Structural crises of adjustment: business cycles Perez, C. and Investment behaviour . In: BOYER, R. ed. **Technical change and economic theory**. Pinter.
- FRIEDMANN, H. (1995). **Food and social policy: the politics of regional community - based food systems**. (mimeo).
- GRANOVETTER, M. (1991). **Economic institutions as social constructions** : a framework for analysis. Paris. (Paper prepared for the CREA conference).
- GUIVANT, J. S. (1995). **O Brasil como sociedade de risco: o caso dos agrotóxicos nos alimentos**. Florianópolis: Universidade de Santa Catarina. (Cadernos de pesquisa, n.3).
- HAYAMI, Y., RUTTAN, V. (1971). **Agricultural development: an international perspective**. John Hopkins University.
- KLOPPENBURG JÚNIOR, J., HENDRICKSON, J., STEVENSON, G. W. (1995). Coming into the foodshed. In: VITEK, W., JACKSON, W. eds. **Home territories: essays on community and land**. New Haven: Yale University. (A ser publicado)
- LASH, S., URRY, J. (1994). **Economies of signs and space**. Sage.
- LATOUR, B. (1983). Give me a laboratory and I will raise the world. In: KNORR - CETINA, MULKAY, M., eds. **Science observed**. Sage.
- MURDOCH, J. (1994). **Weaving the seamless web: a consideration of network analysis and its potential application to the study of the rural economy**. CRE/University Newcastle UponTyne. (Working paper, 3).
- PLOEG, J. D. van der (1995). **The agrarian questions at the end of the twentieth century**. (esboco; mimeo).
- TESTA, V. M. et al. (1995). **O desenvolvimento sustentável do Oeste catarinense**. Florianópolis: EPAGRI. (mimeo).
- WILKINSON, J. (1994). **Agroindústria e perspectivas para a produção familiar no Brasil**. FAO/ INCRA.
- WILKINSON, J. (1995). **Setores agroindustriales sensibles en el contexto de la integración regional del Mercosur**. FAO. (mimeo).
- WILLIAMSON, O. (1975). **Markets and hierarchies**. The Free Press.

Abstract

Within the scenario of regional integration, including the specific agricultural and agribusiness integration question, the dominant criteria may be grasped by the notions of "competitiveness" and "efficiency". The defense of the "inefficient" is considered illegitimate, sector mobilizations aiming protection are difficult, and the slogan is "reconversion", a remedy for the non-competitive sectors. Following the post-GATT regulation spirit, support measures are based upon fixed payments, dissociated from production, and do not interfere on price mechanisms. The question that the author rises and seeks to answer is whether there are any the chances for family production in this scenario.

Próximo lançamento:

Revista Indicadores Econômicos FEE

O Desempenho da Economia Gaúcha em 1995

- ◆ Contas regionais
- ◆ Desempenho setorial

incluindo a visão da

FIERGS, FEDERASUL, DIEESE, ASSOCIAÇÃO DOS BANCOS,
FECOTRIGO, SINDUSCON