

Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação	Titulo
Silva, Ana Cristina Belo da - Autor/a; Cavalcanti, Josefa Salete Barbosa - Compilador/a o Editor/a; Cavalcanti, Josefa Salete Barbosa - Autor/a; Gomes da Silva, Aldenôr - Autor/a; Bonanno, Alessandro - Autor/a; Gómez E., Sergio - Autor/a; Marsden, Terry K. - Autor/a; Silva, Aldenôr Gomes da - Autor/a; Bendini, Mónica - Autor/a; Silva, José Graziano da - Autor/a; Scott, Russel Parry - Autor/a;	Autor(es)
	Lugar
INPSO-FUNDAJ, Instituto de Pesquisas Sociais-Fundacao Joaquim Nabuco	Editorial/Editor
2004	Fecha
Colección INPSO	Colección
Desarrollo agrario; Agricultura; Medio ambiente; Trabajo; Globalización;	Temas
Libro	Tipo de documento
http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Brasil/dipes-fundaj/20121130125124/salete.pdf	URL
Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas 2.0 Genérica http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação

Colección INPSO

Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação

Josefa Salete Barbosa Cavalcanti (org.)

Mónica Bendini, Alessandro Bonanno, Josefa Salete Barbosa Cavalcanti, Sergio Gomez, Terry K. Marsden, Russel Parry Scott, Aldenôr Gomes da Silva, Ana Cristina Belo da Silva, José Graziano da Silva

INPSO, Instituto de Pesquisas Sociais, FUNDAJ, Fundacao Joaquim Nabuco, Recife, Pernambuco, Brasil

2004

PREFÁCIO E AGRADECIMENTOS

Este livro é um dos resultados obtidos com a realização do Seminário de Comparação Internacional: Globalização, Trabalho, Meio Ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação, realizado na UFPE, no âmbito do Departamento de Ciências Sociais do CFCH e dos seus Programas de pós-graduação em Antropologia e em Sociologia, no período de 26 de outubro a 04 de novembro de 1997 o qual reuniu estudiosos e especialistas do Reino Unido, Estados Unidos, Argentina, Brasil e Chile.

Como foi organizado, o seminário desenvolveu-se em três etapas: a primeira realizada na cidade do Recife, durante a qual foram apresentados trabalhos e debatidos os temas definidos para análise. A segunda ocorreu na área do Vale do São Francisco, onde os pesquisadores tiveram a oportunidade de discutir os resultados dos trabalhos, por ocasião do fórum realizado na cidade de Petrolina, do qual participaram: empresários, técnicos, trabalhadores, colonos, exportadores, estudantes universitários e professores, quando também foram realizados trabalho de campo nos setores de produção e exportação de frutas da região. A terceira parte foi realizada na região Açú-Moçoró com o objetivo de estender os resultados do seminário a produtores, trabalhadores, estudantes e professores vinculados à área de exportação de frutas do Rio Grande do Norte e aprofundar o conhecimento sobre a realidade local.

Várias instituições contribuíram para o sucesso do empreendimento, entre as quais destacaram-se: a Universidade Federal de Pernambuco, instituição organizadora e sede do evento de cuja estrutura registro, especialmente, o apoio recebido através das Pró-Reitorias de Planejamento, de Pesquisa e Pós-graduação, de Extensão e Pró-Reitoria Comunitária, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Departamento de

Ciências Sociais, Programa de pós-graduação em Antropologia e em Sociologia.

Estendemos os agradecimentos a Fundação CAPES — Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, FACEPE — Fundação de Ciência, Tecnologia e Pesquisa do Estado de Pernambuco, da CHESF — Companhia Hidrelétrica do São Francisco, do Banco do Nordeste do Brasil S/A, do CNPq — Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, do CONICET — Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Argentina) e Fundação Joaquim Nabuco que contribuíram, acadêmica e ou financeiramente para a realização do evento. Igualmente ressalto o apoio recebido da EMBRAPA (Petrolina) e da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, que sediaram, respectivamente, a segunda e terceira etapas do seminário e do PRONEX da UNICAMP pela provisão de recursos para a tradução de alguns dos textos constantes deste livro.

Foram muitas as pessoas que colaboraram para o êxito do evento, merecendo destaque por sua atuação: Maria Auxiliadora Ferraz de Sá (UFPE), Maria do Carmo Brandão (UFPE), Aldenôr Gomes da Silva (UFRN), Pedro Gama (EMBRAPA — Petrolina), Tânia Lima (FUNDAJ), assim como de Ana Cristina Belo da Silva (UFPE/CNPq), Dalva Mota (EMBRAPA-Sergipe), Lady Selma Albernaz (UFPE) e Lília Junqueira (UFPE). Registro, também, a participação dos estudantes do Programa PET — Ciências Sociais da UFPE e bolsistas de Iniciação Científica, que atuaram junto à comissão organizadora, em distintos momentos.

Concebido no âmbito de uma pesquisa coordenada por mim com apoio do CNPq, o Seminário atingiu o objetivo principal de construir um fórum para debate da relação global/local pelo exame das questões relativas à globalização dos sistemas agroalimentares e sociedades particulares, bem como de divulgar o conhecimento resultante. Esse exercício de

comparação tem sido uma prática desenvolvida no interior da equipe, que se fortaleceu com o intercâmbio freqüente com pesquisadores de outros centros, a exemplo do Professor Doutor Terry K. Marsden, da University of Cardiff que tem colaborado e atuado como pesquisador visitante. Este investigador destaca-se por contribuir crítica e efetivamente nas fases principais da pesquisa e na produção e divulgação do conhecimento sobre a temática. Encareço, ainda, a significação do seu apoio direto na produção deste livro, pela garantia dos elementos de infraestrutura necessários à conclusão, que ocorreu no Department of City and Regional Planning da University of Cardiff, onde estive num programa de pós-doutoramento com apoio do CNPq. Igualmente, registro a parceria constante com a Professora Doutora Mónica Bendini da Universidad del Comahue, no âmbito do estudo comparativo de mão-de-obra frutícola em atividade apoiada pelo CNPq/CONICET que tem sido bastante estimulante. Com a Professora Doutora Mónica refleti sobre as contribuições apresentadas neste livro, conforme estão expressas na introdução.

No processo de preparação do seminário foram renovados os contatos com Alessandro Bonanno da University of Sam Houstom que atendeu competentemente ao convite e se envolveu no projeto.

Sublinho o fortalecimento do intercâmbio com o Professor Doutor José Graziano da Silva da UNICAMP, o qual respondeu entusiasticamente à proposta do seminário e se comprometeu com a sua agenda. Na realização deste livro o Doutor Graziano da Silva ofereceu estímulos positivos essenciais à sua execução, além de se ter engajado seriamente nas atividades práticas da produção dos textos, a exemplo do modo como atuou na edição do contributo dos outros autores no capítulo conclusivo.

O trabalho de Zuleide Duarte e Daniela Duarte na revisão final dos textos requer um registro especial, como

também o incansável suporte recebido da colega Maria Auxiliadora Ferraz de Sá.

Expresso a todas às pessoas e Instituições mencionadas os meus especiais agradecimentos, na expectativa de que a colaboração estabelecida em distintos níveis frutifique continuamente.

Josefa Salete Barbosa Cavalcanti
(organizadora)

INTRODUÇÃO

Josefa Salete Barbosa Cavalcanti
Mónica Bendini

Este livro apresenta-se como uma contribuição ao estudo das relações que se estabelecem entre globalização, trabalho e meio ambiente, numa perspectiva comparativa visando compreender processos sociais que se localizam em regiões particulares definidas pela vinculação aos mercados externos através da fruticultura. Neste sentido, traz ao debate as questões da sustentabilidade, dos níveis de regulação e do controle sobre a produção e o trabalho, permeadas por mudanças tecnológicas e tipos de atuação dos atores sociais envolvidos. Sua relevância atesta-se pela oportunidade de compreender o dinamismo dos processos atuais de constituição e reconversão de áreas agrícolas orientadas predominantemente à exportação, de acordo com pa-drões de qualidade definidos externamente.

Ao reunir em seus capítulos visões teóricas e interpretações das evidências empíricas sobre esses processos, enfatizando regiões particulares da América do Sul, a intenção deste livro é, pelo exercício comparativo, avançar na construção de categorias analíticas que, a partir de distintos olhares e abordagens, expliquem as transformações sociais em curso, neste momento em que se acentuam as disparidades e assimetrias no contexto da globalização dos sistemas agroalimentares, que se refletem nas mudanças ambientais e nos processos de trabalho em nível mundial.

Com este livro visamos construir uma agenda de pesquisa em colaboração que, ao definir parâmetros comparativos transcenda os limites de realidades particulares, já que o caráter dos fenômenos analisados não se restringe a sociedades específicas. Destarte, apesar de reconhecermos que há características gerais de desenvolvimento da economia e de tipos de

atuação do Estado que adquirem contornos próprios na relação com as cadeias agroalimentares, queremos precisar que existem dinâmicas sociais que intervêm nessas relações e que em nível local apresentam respostas diferenciadas.

Assim, nas agriculturas regionais manifestam-se formas diversas de relações que emergem do jogo de forças que se apresenta na relação entre controle global e dinâmicas sociais locais, implicando em ressignificações dos valores relativos ao trabalho, ao meio ambiente, à produção e consumo de alimentos.

Nesses processos, a intervenção do Estado no desenvolvimento passado e presente das distintas regiões estudadas através de distintos mecanismos de atuação sejam esses formais ou indiretos: políticas fiscais, creditícias, setoriais, sociais, trabalhistas, e outros é inegável.

Entretanto, as tendências à redefinição das fronteiras do Estado-nação e seus modos de atuação frente aos distintos contextos agrícolas regionais e processos de desenvolvimento espaciais irregulares, apresentam problemas metodológicos para a compreensão dessas rápidas transformações.

É então que as características das cadeias agroalimentares e suas formas de ação sugerem uma via possível para compreender esses processos; estudar os seus vínculos com a produção local de alimentos de alto valor para exportação é uma atividade que se impõe.

Há que ponderarmos, entretanto, que existem diferentes níveis pelos quais o poder está sendo construído e usado nacional e internacionalmente através das cadeias agroalimentares e que ao significado natural dos alimentos devemos adicionar o seu valor social. Igualmente, devemos atentar para o fato de que esses circuitos econômicos são distintos em seus modos de atuação e formas de regulação e se expressam diferenciadamente em determinados contextos; tal premissa leva-nos a reconhecer que ao estudá-los devemos incorporar as informações relativas ao papel que têm os vários agentes nas situações definidas. Esta é

uma estratégia que nos possibilita penetrar no interior dessas relações e explicar os seus significados para a mudança que ocorre em contextos e espaços sociais agrários particulares. Este é, talvez, o desafio principal que estamos enfrentando neste livro.

As regiões frutícolas orientadas para exportação na América do Sul convivem com ambientes sociais e produtivos diversos. Entretanto, é possível afirmar que há uma certa complementaridade inicial de áreas de sequeiro com vales irrigados e produção extensiva/intensiva associada às necessidades de colonização de áreas novas e emprego de mão-de-obra que não se mantém porque a expansão das atividades mais dinâmicas aprofunda a heterogeneidade e assimetria nas formas de uso da tecnologia, trabalho e recursos naturais, distinguindo-se na sua relação com outros tipos de exploração econômica. É assim que são delineados modelos de apropriação do espaço, do meio ambiente e do trabalho que se baseiam num padrão de qualidade das mercadorias que se destinam ao mercado global.

Desta forma o que poderia ser, num determinado espaço de tempo, um indicador de diversificação da atividade agrícola, tende a se configurar como área de especialização e de concentração de riqueza e poder gerando âmbitos societários similares nas regiões frutícolas estudadas.

A configuração dessas regiões especializadas e participantes de uma rede de relações, como previamente definimos, contribui para transformações ao interior da estrutura social local resultantes das condições sob as quais os distintos atores sociais são inseridos no contexto. A coexistência de pequenos e médios produtores (colonos, chacareiros, quinteiros) com grandes empresas integradas, algumas transnacionais manifestam, nos distintos casos, uma base produtiva heterogênea e uma variedade de formas de inserção nas cadeias globais. Os trabalhadores permanentes ou temporários são igualmente diferenciados quanto ao tipo de qualificação ou especialização requerida para a atividade, assim como de acordo com as perspectivas que orientam a divisão sexual do trabalho.

Como está organizado este compêndio reúne em seus capítulos contribuições pontuais para compreensão dos processos sociais que resultam da relação global/local em contextos socioeconômicos particulares. Na primeira parte exploram-se as bases teóricas para explicação das mudanças na sociedade e na economia e suas repercussões na produção, nos processos de trabalho, nas formas de controle e atuação do Estado, assim como das dimensões ambientais e da sustentabilidade, a partir das contribuições de Bonanno e Marsden.

Alessandro Bonanno – Seu artigo discute as características básicas da globalização da economia e da sociedade e o processo de transição do Fordismo para o Pós-Fordismo Global. Empregando as proposições da economia política, o texto focaliza as características estruturais e culturais do período de transição do Fordismo, além de ilustrar algumas das interpretações que disputam entre si e que caracterizam o debate contemporâneo. Ênfase particular é dada às teorias que rejeitam os conceitos de Fordismo e Pós-Fordismo e ao momento histórico que o corte entre esses dois conceitos evoca. Adicionalmente, apresenta uma revisão das interpretações alternativas que são debatidas na Sociologia da Agricultura. De acordo com a sua abordagem, o debate está dividido em, pelo menos, três áreas. A primeira é a estrutural, onde a globalização é explicada em termos das mudanças nos fluxos de capital. A Segunda diz respeito aos estudos que consideram as mudanças contemporâneas na economia e na sociedade como parte do processo de evolução do Fordismo. Estes estudos refutam o argumento da emergência de uma sociedade global Pós-Fordista. O terceiro campo consiste de trabalhos no nível micro que focalizam as capacidades dos indivíduos em dar sentido às suas ações no âmbito da sociedade global.

Para Bonanno, a globalização se apresenta como uma luta entre capital e trabalho, repercutindo na reestruturação do Estado. Afirma que o Estado-nação é uma forma de Estado his-

toricamente definida, que não pode transcender os regimes históricos.

Terry Marsden dirige sua atenção para o tema da sustentabilidade que permeia a produção de alimentos. Segundo este autor, o esforço para incorporar os alimentos nos amplos estudos sobre o moderno desenvolvimento capitalista constitui a principal característica da Sociologia Rural e Agrária na atualidade. O seu artigo examina a contribuição que o estudo sobre os alimentos oferece ao entendimento da regulação global e sustentabilidade ambiental. Ao focalizar a inter-relação entre a globalização dos sistemas alimentares e os sistemas de regulação, ele revê contribuições pontuais da literatura e examina criticamente os seus limites, sugerindo que, para evitar uma visão fragmentada da realidade, os estudiosos devem reconsiderar as idéias de tempo flexível e configurações espaciais do desenvolvimento alimentar e agrícola, com base nas preocupações com a sustentabilidade.

O desenvolvimento do seu argumento tem lugar a partir da hipótese de que a produção, oferta, manufatura, distribuição e consumo final dos alimentos representam uma das mais significantes esferas para a regulação global das economias capitalistas, tanto no Norte como no Sul e que fortemente repercutem sobre o meio ambiente. Finalmente, ele demonstra como, ao examinar formas mais ou menos sustentáveis de evolução de sistemas agrícolas e alimentares é possível incorporar o social com o natural como forma mais total de mobilização social do espaço agrário.

Na parte II, apoiados nos recentes desenvolvimentos teóricos dos estudos sobre os impactos da globalização na sociedade a agricultura contemporâneas, os capítulos analisam detalhadamente casos e situações para compreender o fenômeno. As abordagens de Bendini, Cavalcanti, Gomez e Graziano da Silva, focalizam questões subjacentes ao desenvolvimento da fruticultura em três países latino-americanos, Argentina, Brasil e Chile para explorar as implicações dos requerimentos de Qua-

lidade, produtividade e competitividade nas estratégias produtivas, no trabalho e na organização dos produtores e trabalhadores, pondo em relevo as peculiaridades da relação Global/local.

Mónica Bendini analisa os espaços da competitividade e do trabalho no contexto da globalização, a partir das estratégias de controle e de resistência dos atores sociais nos distintos espaços sociais e configurações territoriais. Baseada na hipótese de que as condições de acumulação na fase atual do desenvolvimento capitalista são redefinidas e renegociadas continuamente e submetidas a modalidades distintas de subsunção ao capital internacional e mediadas por diferentes tramas de relações sociais, ela analisa o desenvolvimento da agroindústria frutícola na Argentina a partir de uma perspectiva histórica, assim como os recentes processos de modernização tecnológica, reestruturação produtiva e mobilização da força de trabalho.

Finalmente, sublinha o impacto (e as reações a) da concentração e aumento da produtividade e flexibilização sobre os sujeitos mais vulneráveis, em nível local - os produtores familiares e os trabalhadores, no contexto da produção de pêras e maçãs no Alto Valle Argentino.

Josefa Salete Barbosa Cavalcanti estabelece como ponto de partida a necessidade de desvendar as ambigüidades presentes na dicotomia que se estabelece entre aspectos locais e globais do desenvolvimento agrícola na atualidade. Para tanto, propõe uma agenda para examinar os confrontos cotidianos entre distintos grupos e indivíduos na arena global, atentando para as inter-relações e os contextos que tornam esses mundos possíveis e marcam as suas especificidades. A partir de uma revisão crítica da literatura pertinente, sua hipótese é que aspectos globais e locais estão presentes na construção de regiões e atividades agrícolas particulares, sendo que esse contexto requer, dos atores sociais envolvidos, pensar e agir global e localmente. O foco de sua atenção é a produção de uvas e mangas do Vale do São Francisco, no contexto da qual examina os reflexos da atuação dos distintos atores sociais nas características de desenvolvimento da região. As peculiaridades desse ambiente são examinadas a partir do modo como repercutem nas trajetórias sociais de trabalhadores, colonos e empresários, caminho definido pela autora para compreender as relações de poder e explicar as diferenças e desigualdades sociais subjacentes à agricultura e ao desenvolvimento rural na atualidade.

Sérgio Gomez - A partir da análise do desenvolvimento da fruticultura no Chile, o autor propõe um trajeto metodológico para a investigação desse setor em outros países da América Latina, de modo a facilitar estudos comparativos que são raros e de fundamental importância para a compreensão do campo e da agricultura no continente. O modelo de desenvolvimento da fruticultura no Chile revela a fraca presença do Estado e um poder das transnacionais que dominam 60% das exportações, sendo 30% da produção proveniente de produção própria ou de empresas a elas vinculadas; a debilidade do modelo apresenta-se na fraca organização de empresários e trabalhadores. Finalmente, pela sua análise, demonstra como o setor de fruticultura chileno passa por um momento de ajuste entre atores/ estrutura/ organização/ demanda, diante das mudanças estruturais internas e externas e dos atores que se põem em cena.

José Graziano da Silva - Ao analisar os impactos sociais do processo de reestruturação produtiva em curso numa agroindústria de suco concentrado de laranja do estado de São Paulo, derivada da busca de integração flexível entre sociedades mais ou menos desenvolvidas através do estudo de caso dessa agroindústria, considerada uma das mais competitivas do Brasil. O seu texto analisa as transformações recentes que são produzidas nesse complexo, a intervenção dos distintos atores, incluindo o Estado e as mudanças nas relações no interior do circuito, entre o segmento de produtores diretos e o de industriais no processo de aquisição de matéria-prima. Incorpora também, na análise, as variações nas modalidades de inserção no trabalho e a emergência de novas formas de contratação de mão-de-obra. O autor analisa criticamente a recriação das chamadas cooperativas de trabalho como forma de contratação de força de trabalho nos pomares de laranja de São Paulo, assim como as implicações da retirada do Estado como intermediador na fixação de preços nas novas formas de regulação emergentes no complexo citrícola paulista.

Conclui seu trabalho com uma reflexão sobre a tão propalada necessidade de flexibilização do mercado de trabalho que, como analisa, em países de menor desenvolvimento como o Brasil, não passa de um discurso teórico para justificar a redução de custos laborais, ao tempo em que chama a atenção para a carência de representação legítima dos grupos mais vulneráveis. A necessidade de representação desses setores que a “configuração local das forças produtivas” assuma um posicionamento mais relevante no desenvolvimento de novas formas de regulação emergentes da globalização crescente; ao contrário, as empresas transnacionais tendem a impor seus próprios interesses, apresentando-os como socialmente legítimos para o conjunto dos atores.

Na parte III a atenção está dirigida para os casos de regiões frutícolas no Nordeste brasileiro, especialmente, o Vale do São Francisco e o Vale Açu-Moçoró; nos seus capítulos são examinadas as dinâmicas sociais que emergem nos ambientes da produção de frutas, sendo explorados aspectos referentes aos modos de atuação do Estado, às características das divisões sociais, enfatizando classe e gênero, às condições e lógicas que definem a inserção ou não dos agricultores e suas mercadorias nos mercados globais, assim como sobre a participação política dos trabalhadores.

Josefa Salete Barbosa Cavalcanti e Ana Cristina Belo da Silva tratam do tema da globalização a partir das estratégias produtivas e do trabalho de homens e mulheres num caso empírico: a região produtora de frutas do Vale do São Francisco no nordeste brasileiro, definida pelas autoras como espaço dinâmico de relações sociais dinâmico. Apresentam uma abordagem interessante sobre a gênese e desenvolvimento da região nas duas últimas décadas, destacam a participação ativa do Estado em sua configuração social e espacial, o cenário do sertão nordestino e suas mudanças a partir do projeto de irrigação e colonização para, em seguida, centrar a atenção sobre dois sujeitos sociais: os colonos e empresários por uma parte, através

das estratégias de gerenciamento e modernização tecnológica visando a competitividade do setor no mercado global e os trabalhadores, em crescente processo de diferenciação social marcado pelos requerimentos de qualificação no processo de reestruturação produtiva atual. As autoras apresentam detalhados esquemas das tarefas que são executadas pelos trabalhadores e trabalhadoras na fruticultura, de acordo com a divisão sexual do trabalho e analisam a construção social dos papéis definidos a partir de saberes adquiridos, como também os processos de feminização e masculinização nesta agroindústria regional.

Finalmente, Cavalcanti e da Silva concluem que o desenvolvimento da região visto quanto à geração de renda e emprego foi bem sucedido; que as estratégias empresariais em torno da tecnologia e a organização do trabalho garantem a qualidade do produto e por fim, espaços nos mercados globais. Entretanto, como indicam, as condições nesses mercados são continuamente redefinidas em função das vantagens comparativas, vulnerabilidades do setor e políticas públicas; assinalam ainda que a modernização tecnológica recente produz impactos no perfil e volume da demanda de emprego, sendo as mulheres as mais afetadas; e que as alternativas de desenvolvimento regional devem ser revisadas na direção dos objetivos iniciais: geração de emprego e renda, redução da pobreza e melhoria do nível de vida. Encontramo-nos neste caso empírico frente à tensão teoricamente debatida entre competitividade global e desenvolvimento local.

Russel Parry Scott analisa as orientações de agricultores familiares reassentados em áreas dinâmicas de fruticultura de exportação, especialmente sobre as suas práticas culturais e a lógica de suas decisões produtivas. Usando uma perspectiva antropológica, a estratégia metodológica escolhida pelo autor é o estudo de caso. Através de histórias de vida de famílias reassentadas, as quais evidenciam a redução de alternativas para a conformação de suas estratégias, persistência de cultivos fruti-hortícolas tradicionais e pouco investimento em cultivos não

tradicionais- tipo frutas para exportação, as situações interpretadas revelam mais casos de resistência que de reconversão produtiva. Scott analisa, também, as identidades de produtores familiares em função da tentativa política de homogeneizá-los como de tipo: produtor irrigado, familiar, reassentado e demonstra as condições heterogêneas das vilas rurais estudadas ao caracterizar a composição familiar dos reassentados, a disponibilidade atual de recursos e as trajetórias de trabalho, marcadas pela pluralidade de ocupações. Em nível das representações e percepções, a análise dos discursos dos próprios reassentados ilumina e responde à persistência de cultivos e práticas tradicionais, concluindo o autor que essa persistência não está no produto em si, mas no próprio processo político de reassentamento que não favorece a adoção tecnológica e reconversão desses agricultores familiares.

Aldenôr Gomes da Silva começa o capítulo com uma reflexão sobre as transformações que a modernização agrícola produziu no Nordeste do Brasil, como sejam: ampliação das fronteiras agrícolas, penetração do capitalismo em regiões favorecidas por incentivos financeiros, expulsão da população rural e novos padrões de expansão com concentração crescente de capitais para, em seguida, centrar sua análise no estado do Rio Grande do Norte que experimentou rápido desenvolvimento das atividades frutícolas nos vales do Açu, Moçoró e Ipanguaçu. Na década de 70 tem início nessa zona um programa dinamizador da agricultura irrigada, implementado sob a exclusão da grande maioria de agricultores. Através da análise regional, Gomes da Silva apresenta os resultados dessas mudanças na estrutura produtiva e social da região em quase três décadas de desenvolvimento da iniciativa, abordando os processos de assalariamento que ocorrem, as novas estratégias empresariais de gestão e acumulação, como também, as transformações no mercado de terras e de trabalho local.

O texto procura evidenciar as novas relações de trabalho e formas de organização dos trabalhadores da agroindústria na

região produtora de frutas do Rio Grande do Norte a partir da introdução da produção irrigada; pela análise demonstra como onde se destacava a figura do pequeno produtor (parceiro, arrendatário ou independente) passa a predominar o trabalhador assalariado, numa agroindústria dotada de uma base técnica, moderna e em desenvolvimento. Disso decorre uma complexificação da heterogeneidade dos sujeitos do trabalho que exige alteração das formas de representação sindical e política. Os novos sujeitos que passam a compor o mundo do trabalho vão aos poucos definindo o seu perfil de atuação e de organização.

A consolidação de uma nova entidade de classe e o despojamento das antigas formas de auto-referência dos sujeitos do trabalho vão se dando, no contexto das novas formas de conflitos e contradições; é no curso da luta e do enfrentamento que os trabalhadores vão forjando a sua identidade de classe, surgindo, a partir daí, novas e aperfeiçoadas formas de organização correspondentes à nova realidade. O autor finaliza o capítulo questionando sobre os beneficiários sociais reais dos programas de desenvolvimento agrícola, a identidade atual dos trabalhadores rurais e suas expressões sindicais, a degradação ambiental e as formas de intervenção, a orientação empresarial dos setores dinâmicos e a vulnerabilidade dos pequenos produtores familiares.

A conclusão, escrita por Bonanno, Marsden e Graziano da Silva, retoma os temas destacados neste livro; aí estão ressaltadas as potencialidades e os efeitos negativos da globalização; os autores concordam em que a inserção nos circuitos globais, cria, freqüentemente dependência e marginalização tanto para os que deles fazem parte quanto para os que são excluídos, seja porque há aspectos culturais e políticos que interferem numa pretensa linearidade do processo, pois os mercados e as qualidades dos produtos estão sendo constantemente redefinidos ou porque há uma reestruturação dos espaços de produção, contribuindo para o surgimento de novas interfaces para a intervenção

e o desenvolvimento rural, bem como pelos novos padrões culturais econômicos e políticos.

Finalmente, como analisam, a competição dos mercados incide sobre os espaços rurais que passam a ser locais para o fluxo de bens materiais e não materiais; essa premissa respalda a relevância da análise comparativa internacional de regiões rurais na atualidade, concordando os autores de que se faz necessário compreender a rede e a geometria do poder para que haja progresso na adequação de políticas estratégicas de como lidar com os efeitos e contradições implícitas no processo, ressaltando-se ainda a necessidade de novas formas de governança que articulem interesses públicos e privados, visando a eliminação das perdas daqueles menos favorecidos.

A leitura dos capítulos seguintes oferecerá ao leitor a oportunidade de compreender algumas das facetas do processo de globalização, através de um recorte definido pela produção frutícola para exportação, pelo qual foram examinadas as condições de desenvolvimento das regiões estudadas. Nossa expectativa é que, ao final, mais do que conhecer os processos sociais delimitados para análise, este livro contribua para a exploração de caminhos que nos levem a eliminar ou pelo menos a minimizar, positivamente, as distâncias e desigualdades sociais entre os que participam desses processos, no campo da nova ruralidade construída sob os novos desafios quanto ao trabalho, ao emprego, à competitividade, à equidade e à sustentabilidade.

A GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE: FORDISMO E PÓS-FORDISMO NO SETOR AGROALIMENTAR¹

Alessandro Bonanno
Departamento de Sociologia
Universidade Sam Houston

INTRODUÇÃO

O tema da globalização da economia e da sociedade está sendo tratado, atualmente, na maioria dos debates na área das ciências sociais. Nesse contexto, o ponto nodal das discussões é representado pela proposição que indica que os atuais arranjos globais são afetados pela transição do regime de acumulação do período Fordista, em sua contra-parte Pós-Fordista.

A Sociologia da Agricultura e da Alimentação tem sido uma das áreas onde este tema tem fluído através de abundantes estudos empíricos e teóricos. Assim, o objetivo deste trabalho é realçar alguns dos aspectos desta questão. A estratégia adotada é a de ilustrar algumas das características básicas do sistema global, do Fordismo e do pós-Fordismo, e depois contrastá-las com algumas interpretações alternativas, produzidas recentemente por eminentes estudiosos dessa área.

O segundo objetivo é o de clarear alguns dos conceitos freqüentemente adotados nessa discussão. É importante observar como os estudiosos de diferentes áreas empregam construções teóricas de maneiras divergentes. A questão aqui é que a Globalização, Fordismo e pós-Fordismo têm sido usados de forma rígida e mecanicista. O *status* de tipo ideal desses processos tem sido traduzido para dimensões reais, as quais

¹ Tradução: Lauro Mattei, doutorando em Economia no IE/UNICAMP.

facilmente descartam comparações empíricas. Além do que, concomitantemente, são geradas confusões no debate sobre globalização. Neste caso, refiro-me aos argumentos sobre a globalização cultural e aos argumentos que destacam a emergência de um novo padrão socio-econômico. Enquanto a maioria invoca o dogma da globalização cultural como uma tendência homogeneizante da nova era, os debates no campo socio-econômico enfatizam a flexibilidade e a heterogeneidade neste novo modelo. O presente trabalho focaliza esse segundo aspecto.

O estudo começa com uma interpretação do Fordismo, ilustrando as dimensões política, econômica e cultural da crise. Contrariamente às análises estruturalistas (McMichael, 1996 a; Lipietz, 1992), as ênfases são colocadas sobre os grupos sociais que operam tanto internacional como domesticamente, no sentido de alterar o padrão de acumulação vigente desde o período pós-guerra. Posteriormente, o texto introduz o conceito de pós-Fordismo global (Bonanno e Constance, 1996), destacando o fato de que os aspectos sociais do pós-Fordismo são possíveis em função da emergência das relações sociais globais. Sob essa perspectiva, um erro freqüente da relação dialética entre o local e o global é destacado, através do uso do conceito de hiper-mobilidade de capitais. Diversas características do pós-Fordismo global são realçadas para analisar as relações entre a política e a economia. Afirma-se que a desarticulação da unidade anterior entre as duas esferas criou problemas para o desenvolvimento econômico e para a democracia. O estudo é concluído com uma revisão das polêmicas sobre a transição do Fordismo para o pós-Fordismo e as conseqüências que as interpretações recentes deste fenômeno tiveram sobre a Sociologia da Agricultura e da Alimentação. Atenção particular é dada às construções estruturais sobre a emergência da globalização, destacando-se os argumentos que refutam a doutrina do fim do Fordismo e as análises que propõem atenção especial às dimensões micro da globalização.

A CRISE DO FORDISMO E A EMERGÊNCIA DO PÓS-FORDISMO GLOBAL

O FORDISMO

No mundo ocidental avançado, as estratégias do período pós-guerra que se basearam na intervenção do Estado sustentaram um crescimento constante e um balanceamento entre a produção e o consumo de massa, enquanto as empresas geraram um nível elevado de produtividade ao aperfeiçoarem amplamente as estratégias “Tayloristas” instituídas. Os administradores aumentaram substancialmente seus controles técnicos, através de uma centralização e racionalização adicional do processo de trabalho. Enquanto esta estratégia agudizava a distinção entre os trabalhadores da produção, da área técnica e da área gerencial, a força de trabalho foi pacificada pelos frequentes aumentos dos salários, pela segurança no emprego, pelas oportunidades de crescimento e pela expansão do bem-estar social (Harvey, 1990; Lipietz, 1992).

O capitalismo Fordista combinou empresas com alta racionalização, centralização e integração vertical com sindicatos nacionais e com uma substancial expansão do Estado, além disso, usava-se a elevada especialização e mecanização da produção, a burocratização das empresas, o planejamento extensivo e o controle burocrático de “cima para baixo”. “Fordismo Alto” é o termo que define o capitalismo do pós-guerra, ou do tipo maduro e hiperracionalizado de Fordismo (Antonio e Bonanno, 1996). Ele tinha uma força de trabalho segmentada, uma ampla e complexa organização do corpo profissional, gerencial e técnico e meios de comunicação, informação, transporte e controle extremamente sofisticados. Apesar da existência de diferenças significativas entre os setores econômicos e as regiões

geográficas, o processo centralizado nos altos níveis de intervenção do Estado e na inclusão de grupos de trabalho subordinados na administração da sociedade, foram as características principais deste período. O “Alto Estado Fordista” adotou políticas Keynesianas avançadas no âmbito do controle fiscal muito abrangentes e de regulação dos planos socioeconômicos, na saúde, na educação e na área do bem-estar social.

Este sistema aumentou a inclusão das pessoas marginalizadas, elevou substancialmente o salário e, em termos das democracias sociais, ampliou significativamente a participação do trabalho. Tanto nos EUA quanto na Europa os sindicatos conseguiram envolver porcentagens significativas de trabalhadores, aumentando consideravelmente o conjunto de benefícios, incluindo-se os salários (Chandler, 1977; Aglietta, 1979; Gordon, Edwards e Reich, 1982; Harrison e Bluestone, 1988; Lieptz, 1987 e 1992). De maneira geral, o “Alto Fordismo” coordenou a produção, o consumo de massa, a acumulação constante e aumentou a legitimidade, gerando crescimento econômico e uma abundância sem precedentes. O acordo tácito entre capital e trabalho transferiu o controle da produção para a área gerencial mas, ao mesmo tempo, aumentou o papel do trabalho no discurso político, nos planejamentos e no âmbito da legislação do trabalho. A classe média teve um crescimento substancial, elevando também seu padrão de vida. Sob o regime do “Alto Fordismo” os direitos civis, políticos e sociais foram expandidos e a legislação regulatória foi ampliada. Oportunidades iguais avançaram, embora os estratos inferiores tenham sido pouco beneficiados. Além disso, as desigualdades acentuadas entre os trabalhadores dos setores primários e secundários, entre aqueles da produção e os profissionais, entre raças, grupos étnicos e sexo foram os aspectos mais visíveis do novo padrão de racionalização e de burocratização.

O Fordismo funcionou em níveis próximos ao ótimo, da metade da década de 50 até o final da década de 60. Entretanto,

no começo dos anos 70 já estava enfraquecendo e expondo sérias contradições (Harvey, 1990; Aglietta, 1979). Nas sociedades ocidentais avançadas, o crescimento dos novos movimentos sociais, o protesto dos estudantes e as atividades contraculturais começaram a erodir a estabilidade do Fordismo. A crise econômica acelerou a desestabilização do “Alto Fordismo”. O aumento da competitividade nos mercados internacionais (resultante da recuperação total da Europa e da Ásia devido aos estragos provocados pela Segunda Guerra Mundial); insuficiência de investimento de capital em novas tecnologias e estagnação organizacional, o fracasso do desenvolvimento da política industrial, o aumento dos custos do bem-estar social e outros fatores, impuseram ao capitalismo do pós-guerra uma fase de desaceleração. A crise do petróleo, a severa recessão de 1973, o fim do acordo de Bretton Woods e a estagflação significaram uma decomposição possível dos Estados Unidos enquanto centro multinacional capitalista. Harrison e Bluestone (1988) referem-se a este período como o início da “volta em U” (*U-turn*) do capitalismo mundial, caracterizado por baixos salários, pelo trabalho em tempo parcial e pela desintegração do acordo capital-trabalho do pós-guerra. No final da década de 70, o Thatcherismo e o Reaganismo impuseram uma mudança decisiva nas políticas de inflação baixa e desemprego elevado (Strobel, 1993; Harrison e Bluestone, 1988; Bowles e Gintis, 1982). A característica básica do Fordismo coordenado pelo Estado começou a ser vista como uma fonte de atenuamento da rigidez.

A elevada competição global e as crises políticas e econômicas mencionadas, trouxeram novas estratégias dirigidas para a redução da inflação, através de um crescimento mais lento, da redução do poder das organizações trabalhistas, da aceitação de níveis mais elevados de desemprego e dos cortes nos salários sociais (Aglietta, 1979; Akard, 1992; Gordon, Edwards e Reich, 1982; Harrison e Bluestone, 1988; Lipietz,

1992; Strobel, 1993). As políticas de intervenção do Estado que, no início, tinham sido consideradas o “carro-chefe” do crescimento do pós-guerra passaram, agora, a ser tratadas como as causas da retração econômica. Os críticos sustentavam que os acordos capital-trabalho produziram uma compressão nas taxas de lucro que afetaram o capitalismo e que uma parte substancial do complexo institucional e ideológico do “Alto Fordismo” precisava ser desarticulado (Akar, 1992; Lipietz, 1992; Harvey, 1990). Mais importante ainda: muitas das políticas Fordistas que foram empregadas para expandir as oportunidades e os direitos, tiveram suas estratégias iniciais dirigidas para aumentar a liberdade dos proprietários, com desvantagens para os trabalhadores assalariados e estratos subalternos, além de alocar poder e riqueza aos estratos superiores (Harvey, 1990).

O PÓS-FORDISMO GLOBAL

As novas condições que emergiram a partir da crise do Fordismo têm sido agrupadas sob o conceito de “pós-Fordismo global” (Antonio e Bonanno, 1996, e Bonanno e Constance, 1996)². Os aspectos mais decisivos do pós-Fordismo têm sido o aumento da flexibilidade em escala global, a mobilidade de capital e a liberdade para colonizar e mercantilizar praticamente todas as esferas, destruindo-se as fronteiras sociais e espaciais relativamente fixas e gerando-se uma descentralização da produção. Esta agora está decomposta em subunidades e em sub-processos produtivos, conduzidos pelas empresas que se disper-

² Para uma discussão mais detalhada das características dos Pós-Fordismo Global veja Bonanno e Constante, 1996 pg.16-117. Aqui é importante notar que o conceito de Fordismo e de pós-fordismo global são empregados como “tipos ideais” para ilustrar aspectos importantes dos ambientes sócio-econômico e cultural que caracterizaram a evolução das relações sociais no período do pós-guerra. Eu discordo frontalmente das posições que reduzem o Fordismo e o pós-fordismo global para a produção e com aqueles que acham que ambos são inadequados porque suas características não aparecem em todas as partes das sociedades.

sam globalmente e apresentam elevadas divergências nas formas de organização do trabalho, do gerenciamento e das finanças. Empresas públicas são privatizadas e, cada vez mais, a disponibilidade dos serviços essenciais depende da capacidade de pagamento e/ou do lucro geral. O pós-Fordismo global é difícil de ser mapeado mas ele não é aleatório e nem tampouco desorganizado (Lash e Urry, 1987; Offe, 1985 e Piore e Sabel, 1984). As novas estruturas flexíveis prestam-se à racionalização financeira, à concentração de recursos, à ultrapassagem de obstáculos, à alocação mais eficiente das formas de produção, à proteção contra possíveis mudanças econômicas e à obtenção de mais vantagens através dos novos instrumentos financeiros e fiscais. A descentralização da produção continua com a maior centralização no controle das finanças, das pesquisas e das informações. O desenvolvimento econômico Pós-Fordista global e as políticas de livre comércio utilizam o Estado para aumentar a mobilidade de capital, corroendo os seus próprios instrumentos regulatórios em nível local, regional e nacional e reduzindo o poder de barganha e as influências do trabalho.

Para ser mais preciso, essas mudanças não deveriam ser interpretadas como resultado da emergência de um sistema totalmente globalizado onde a dimensão territorial local é irrelevante (Hirst e Thompson, 1996). Ao contrário, o pós-Fordismo global é um sistema que permite que as corporações tenham maior mobilidade e obtenham vantagens sobre a qualidade dos novos instrumentos que são empregados para evitar a rigidez na economia e na sociedade. De fato, o consumo local e os mercados de trabalho são vistos como recursos que podem ser incluídos ou excluídos dos circuitos globais de acordo com as necessidades das corporações. Simultaneamente, as localidades são vistas como relações sociais que são capazes de se oporem ou favorecerem as estratégias das corporações transnacionais. Na essência, o pós-Fordismo global não é um sistema globalizado mas um sistema de mobilidade global e de ações globais

que opera em reação às condições que se manifestam nos territórios locais e regionais.

LOCALIDADE, GLOBALIDADE E HIPERMOBILIDADE DE CAPITAIS

A relação entre o local e o global merece uma breve discussão. Como está indicado em vários trabalhos sobre a globalização da economia e da sociedade (Cox, 1997; Giddens, 1994; Harvey, 1990; Lipietz, 1992; Lush e Urry 1994 e 1987; Strobel, 1993). Nas sociedades atuais, a evolução³ das relações sociais favorece as posições epistemológicas que refutam o entendimento dualístico dos conceitos de local e global e enfatizam a relação dialética entre essas duas esferas. Afirma-se que as relações sociais locais são definidas por eventos e atores que operam no âmbito global. Simultaneamente, as ações globais não teriam importância sem a expressão concreta que elas obtêm ao se materializarem no âmbito local. O ponto é que o global não existe sem o local e o local é caracterizado pelas relações sociais que são estruturadas pelas relações sociais globais.

Giddens (1990) articula este ponto ao introduzir a distinção entre lugar e espaço. Ele argumenta que a distinção entre esses dois conceitos tornou-se visível somente com o advento da Modernidade e do capitalismo. Nas sociedades pré-modernas, os eventos locais geralmente desdobravam-se em uma única localidade (lugar). Eles eram contidos nos próprios locais onde se originavam. Neste aspecto, era possível manter a independência do âmbito local frente às forças externas. Com a emergência do capitalismo e da Modernidade, os eventos locais foram fortemente afetados, passando a ser ligados a outros

³ - O conceito de evolução não deveria ser interpretado em termos de um crescimento linear. Contrariamente, ele se refere à expansão contraditória das relações sociais que geram um crescimento local mas que, simultaneamente, representa a origem dos limites que os atores locais encontram nas suas tentativas de controlar os eventos históricos.

eventos que ocorrem fora do espaço local e que se situam em espaços distantes. A distinção entre o lugar (local) e o espaço (global), de acordo com Giddens, emerge a partir das transformações das relações sociais através do tempo e do espaço. Porém, essas transformações, enquanto separam o local do global, fazem com que ambas as esferas estejam dialeticamente relacionadas. Em outras palavras, torna-se difícil conceber as alterações nas relações sociais no âmbito local, como processos separados das relações sociais que são estabelecidas no âmbito global.

Como afirma Giddens, a distância do lugar em relação ao espaço não é uma característica exclusiva das sociedades globais. De fato, isso se desenvolve através das várias fases da expansão capitalista. Na era global, entretanto, as relações entre o global e o local têm adquirido um nível novo e qualitativamente diferente, que pode ser ilustrado através dos instrumentos relacionados à hipermobilidade do capital (Harvey, 1990), a qual se refere à capacidade dos atores econômicos (as corporações transnacionais, seus agentes e atores) em operar de tal maneira que transcendam os espaços específicos das regiões e/ou nações, permitindo a essas corporações uma perda da identificação com os seus países de origem (Antonio e Bonanno, 1996). Adicionalmente, destaca-se a capacidade dessas corporações no sentido de mover sua base operacional para além das fronteiras regionais e nacionais com rapidez e facilidade, apesar da resistência dos atores locais (Harvey, 1990; Lash e Urry, 1994 e Spybey, 1996). Há apenas um pequeno desacordo entre os estudiosos da globalização da economia e da sociedade sobre as origens desse novo comportamento das corporações transnacionais⁴. Na essência, argumenta-se que as raízes das ações das

⁴ - Para ser exato, as interpretações da globalização da economia e da sociedade e o papel das corporações transnacionais partem daquilo que foi indicado neste texto. Em particular, alguns identificam o conceito de globalização exclusivamente em termos do fim e/ou da redução das barreiras de circulação das *commodities* e do trabalho (Campbell, 1990; Kindleberger,

corporações transnacionais são sociais e econômicas. As corporações mudam suas plantas e seus ativos ao redor do mundo com o objetivo de obterem condições de produção mais desejáveis⁵ e evitem limitações e restrições que são demandadas por outros atores sociais (governos, trabalhadores, movimentos sociais e organizações privadas). Essa habilidade para a mudança tem crescido devido aos novos avanços tecnológicos que permitem uma redução do tempo e espaço de operação. Em outras palavras, a velocidade dessas operações tem aumentado dramaticamente, principalmente ao transformar formas velhas de mobilidade em novas formas com hipermobilidade.

A hipermobilidade é global porque ela está baseada no estabelecimento de relações sociais que transcendem as esferas nacional e multinacional. Por exemplo, a habilidade das corporações transnacionais na busca global por uma força de trabalho mais conveniente coloca em competição direta grupos de trabalhadores anteriormente distantes e separados. Bonanno e Constance (1996) apresentam um estudo detalhado dessa dimensão, ao analisarem a mobilidade do trabalho na indústria de alum. Eles argumentam que a emergência de tensões sociais en-

1986). Eles argumentam que isso é principalmente o resultado dos avanços na tecnologia e da implementação das políticas neoliberais. Enquanto a importância desses fatores é também compartilhada por outras interpretações, essa corrente da literatura toma por base o uso das novas tecnologias e as políticas neoliberais como centrais. Mais importante, eles não examinam cuidadosamente a ação das corporações transnacionais, cujos comportamentos econômicos e sociais elas suportam amplamente.

⁵ - este fenômeno tem sido descrito freqüentemente em termos das fontes globais (Heffernan e Constance, 1994). As fontes globais referem-se às habilidades que as corporações transnacionais detêm no sentido de encontrar condições desejáveis e fatores de produção ao redor do globo. Essa é uma prerrogativa que não estava disponível nas fases anteriores do desenvolvimento do sistema capitalista. Como está indicado por uma série de estudos (Antonio e Bonanno, 1996; Harvey, 1990; Carnoy, 1993), a reestruturação da economia e da sociedade com os avanços da tecnologia tem permitido o desenvolvimento de uma estrutura de produção e condições sociais que permitem aumentar a mobilidade do capital financeiro, das estruturas produtivas e do trabalho.

tre os ambientalistas norte-americanos e os trabalhadores das Américas Central e Latina tornou as condições de produção menos ideais para a corporação transnacional Easter Tropical Pacific (ETP). As corporações transnacionais da indústria de atum, portanto, decidiram substituir os trabalhadores do Norte e do Sul da América pelos trabalhadores do bloco “West Pacific Rim”. Apesar dos acordos para se resolverem as tensões na ETP, a disponibilidade de trabalho alternativo na Ásia prejudicou severamente o emprego e o crescimento industrial no continente americano.

Mais precisamente, a hipermobilidade de capital não está sendo experimentada em todos os lugares do mundo e nem ocorre necessariamente de maneira similar em várias regiões. Entretanto, ela requer uma dimensão local para existir. O conceito indica que há um potencial em nível global para a mobilidade e que a variedade de localidades e suas relações sociais (mercados de trabalho, forças de trabalho, instituições sociais) estão ligadas através dos processos de acumulação de capital e de reorganização espacial. As ligações das várias localidades ao redor do mundo redefinem a noção corrente do espaço local. A hipermobilidade determina a existência de localidades onde as estratégias globais se materializam. Por exemplo, no caso de uma realocação de plantas industriais, o local é relevante por, pelo menos, duas razões. A primeira refere-se às mudanças nas condições dos locais que perdem as unidades de produção. A segunda refere-se ao local que recebe a nova fábrica. Essas duas posições, enquanto experimentam as diferentes conseqüências da hipermobilidade, representam os aspectos concretos do processo de acumulação global.

Continuando com o mesmo exemplo, torna-se evidente que o espaço local não é simplesmente a parte final de um processo que se inicia no âmbito global. A origem desse processo tem suas raízes no próprio local, fazendo com que local e global sejam os dois lados de um processo unificado. Como está ilus-

trado em vários documentos, a realocação de plantas e ativos de um lugar para outro, freqüentemente busca posições diferentes no mercado de trabalho, na legislação industrial, na regulação ambiental, no acesso ao mercado e em outras condições locais que fazem com que uma localidade seja mais atrativa que outra em termos das estratégias de acumulação de capital. Na essência, as condições que determinam a mobilidade global não podem transcender aos espaços locais. Adicionalmente, esse processo faz emergir posições que estão fora, ou seja, posições que não são incluídas no processo global. Esta situação não indica, necessariamente, que esses locais serão eventualmente envolvidos em relações globais. Antes de tudo, isso indica que a globalização não é um conjunto homogêneo de processos que une os atores locais aos globais de maneira uniforme no tempo e no espaço.

A heterogeneidade do processo de hipermobilidade de capital é evidente em pelo menos duas dimensões. A primeira dimensão da mobilidade assume uma variedade de formas. Trabalhos empíricos (Storper, 1997) indicam que da mesma forma que a realocação de plantas, a mobilidade se refere também a outros eventos semelhantes, tais como a reorganização das cadeias de produção de mercadorias (as unidades da cadeia de produção são substituídas por outras localizadas em áreas e regiões distintas); a descentralização da produção (o processo de produção é delegado para unidades de produção menores) e ainda a estratégia desafiadora de mudar as instalações produtivas. De fato, essa última questão tem sido interpretada em termos da “ideologia da mobilidade”. Neste caso, a possibilidade de realocação é usada pelas corporações transnacionais para obter concessões relacionadas ao mercado de trabalho, às administrações locais e regionais e aos Estados nacionais. Para ser mais exato, a mobilidade não deveria ser entendida em termos absolutos uma vez que as localidades podem mobilizar seu poder para resistir às estratégias das corporações transnacionais

(Swyngedow, 1997). Em particular, os grupos locais envolvidos com os recursos humanos e naturais podem estabelecer formas de resistência que vão contra a mobilidade das corporações transnacionais (Mair, 1997).

A segunda dimensão da heterogeneidade da hipermobilidade de capitais refere-se às diferentes velocidades com que as várias formas de capitais se movimentam. O capital financeiro, o capital produtivo e o trabalho movem-se com diferentes velocidades, pois suas características variam imensamente no contexto da economia e da sociedade global. O capital financeiro move-se em um ritmo extremamente rápido, uma vez que as transações eletrônicas fazem com que este tipo de capital seja mobilizado instantaneamente e virtualmente sem controle. O capital produtivo se move a uma velocidade relativamente baixa e qualitativamente diferente. Como tem sido indicado pela literatura especializada (Gordon, 1996; Swyngedow, 1997), enquanto a realocação de plantas é uma estratégia freqüentemente empregada em termos globais, a capacidade de mudar estruturas produtivas é limitada por uma série de fatores sociais, econômicos e políticos tais como os custos dessa mudança, a idade dessas plantas e a sua localização em relação aos mercados relevantes. Já o tema do trabalho apresenta um conjunto de características específicas. Apesar da importante abertura da economia global para a circulação de capitais e de mercadorias, o trabalho continua sendo uma das mercadorias com maior controle. Ilustramos com o caso dos países que adotaram políticas neoliberais, onde se observa a freqüente manutenção de posturas protecionistas radicais em relação ao trabalho. Em um período em que a liberalização comercial domina a política econômica, medidas que restringem a imigração aparecem freqüentemente na agenda legislativa dos países desenvolvidos. Como se constata, de acordo com algumas análises (Spybey, 1996), o fluxo migratório contemporâneo não excede aquele registrado nas fases anteriores do desenvolvimento do sistema capitalista.

Entretanto, outras pesquisas demonstraram que componentes importantes do aparato industrial têm sua existência baseada no trabalho imigrante disponível. Este é o caso da agricultura e do setor agroalimentar (Gouveia, 1994; Friedland e Pugliese, 1989).

CARACTERÍSTICAS RELEVANTES DO PÓS-FORDISMO GLOBAL

Uma releitura completa do período de crescimento do pós-guerra nos dá a sensação de que as estruturas de acumulação fracassaram e que as políticas sociais precisam ser modificadas rapidamente. Os esforços do pós-Fordismo global para reestimular o crescimento enfraquecem ou eliminam os mecanismos do pós-guerra que visavam ao aumento de oportunidades iguais, subsistência aos desempregados e necessitados, além de bloquearem a colonização, pelo capital, dos ambientes não-econômicos valorizados. Mais do que direitos iguais, a ênfase é maior na questão dos custos de regulação e na necessidade de se aumentarem a disciplina e a segurança. Neste caso, várias questões importantes devem ser ressaltadas:

1) A livre mobilidade e a extensão global do capital pós-Fordista tornam virtualmente permeáveis as fronteiras espaço-temporais, políticas e sociais que constroem o capital, criando uma nova vulnerabilidade para o bem-estar e para a identidade dos indivíduos e das comunidades nacionais, regionais e locais. Apesar da importância dos recursos e dos grupos locais específicos, a livre mobilidade do capital alterou qualitativamente as relações sociais, econômicas e políticas estabelecidas.

2) Novos padrões de diferenciação sociocultural e também a homogeneização sociocultural são estimulados pelo pós-Fordismo global rompendo com a estrutura de acumulação do pós-guerra e com os novos padrões distintos de estruturas e processos socioculturais (tendência à descentralização e centra-

lização; novos mecanismos globais de transportes, produção de informação; formas altamente desiguais e divergentes de produção e de consumo).

3) O pós-Fordismo gera uma “crise de representação cultural” que problematiza a “cultura” do pós-guerra, destrói as teorias e as políticas da “modernização”, apresenta diversos desafios para a ciência, para a tecnologia e para outras práticas culturais, além de gerar novas “teorias culturais” sobre o “fim” da História e da Modernidade, dos significados sem referências, de novos modos de representação e de “política cultural”.

4) O mais importante para esse estudo, porém, é a ruptura na unidade **espácio-temporal da política e da economia** que caracterizou as primeiras fases do desenvolvimento do capitalismo. Nas fases iniciais do capitalismo — do capitalismo competitivo até a fase mais recente denominada de monopolista — o crescimento das relações econômicas estava centrado na existência dos Estados nacionais, cujas políticas coordenavam e mediavam as atividades dos atores econômicos. O papel histórico do Estado era duplo. Em primeiro lugar, aumentou o processo de acumulação de capital. Em segundo, legitimou a acumulação para aqueles segmentos da sociedade que não eram beneficiados por ele (O’Connor, 1986; Offe e Ronge, 1979; Poulantzas, 1978). Entretanto, segmentos subordinados da sociedade (como a classe trabalhadora) foram capazes de usar o Estado para ampliar seus interesses, introduzindo medidas e leis que os beneficiassem (isto é, a legislação de *pró-labore*, a criação dos serviços sociais, o aumento das oportunidades educacionais, etc.) (Block, 1980; Carnoy, 1984; Miliband, 1969). Geralmente, no entanto, a aliança entre o Estado e as burguesias nacionais foi caracterizada, primeiramente, pela criação e crescimento das economias nacionais e, posteriormente, pela expansão dos interesses dessas burguesias ao redor do mundo (Braudel, 1982 e 1984). Nessas fases do desenvolvimento do capitalismo, os elementos-chave foram a capacidade do Estado

para controlar as atividades econômicas que emergiram em sua jurisdição⁶ e a identificação das corporações com os países de origem (Sassen, 1990). Nessa conjuntura, as operações internacionais eram tratadas como extensão das atividades empresariais desenhadas e projetadas no país de origem, apoiadas pelo aparato do Estado.

Sob o pós-Fordismo global, a capacidade dos Estados nacionais de controlar as atividades econômicas e de ser identificado com as corporações tem diminuído significativamente (Bonanno e Constance, 1996; Harvey, 1990; Lash e Urry, 1994). Como foi indicado anteriormente, no sentido de aumentar a viabilidade econômica, as corporações têm transnacionalizado suas operações pela difusão de processos de produção, para além das fronteiras nacionais (Antonio e Bonanno, 1996; Spybey, 1996; Reich, 1991). Este movimento atingiu um dos seus primeiros objetivos, ao ultrapassar a regulamentação e as exigências do Estado. Atualmente, ao surgir um clima desfavorável em algum país ou se a legislação for impeditiva, as corporações podem mover suas bases operacionais para outros locais. Como também foi referido acima, a hipermobilidade de capitais é uma das principais características do pós-Fordismo global (Bonanno e Constance, 1996; Harvey, 1990). Ao descentralizar e reestruturar os processos produtivos, as corporações transnacionais também criaram uma situação em que seus produtos, assim como a sua identidade, não podem ser associados precisamente a um determinado país (Reich, 1991). A indústria automobilística é um bom exemplo dessa mudança. Até décadas anteriores, a maioria dos automóveis eram montados com componentes domésticos nas fábricas localizadas em um mesmo

⁶ - Para ser mais preciso, o processo de mediação e de coordenação das atividades socioeconômicas desenvolvido pelo Estado sempre tem sido contestado pelas ações de vários grupos sociais que procuravam avançar nos seus interesses. Entretanto, por causa da força desses grupos, o Estado foi capaz, em larga medida e em várias nações, de favorecer a acumulação de capital e obter legitimação social.

país. Hoje, os componentes têm origem em diversas nações e bem pouco deles são fabricados no mesmo local onde se localiza a montadora⁷. Considerações similares podem ser feitas para o setor agroalimentar (Bonanno *et alii*, 1994). A falta de uma identidade nacional aumenta a flexibilidade através da redução da fidelidade e da responsabilidade para com as entidades nacionais em suas exigências econômicas, sociais e políticas.

O ponto central é que a capacidade mediadora do Estado entre o mercado e a sociedade tem sido enfraquecida. Está aumentando incrivelmente a falta de capacidade do Estado de controlar os fluxos de recursos econômicos de acordo com as regras estabelecidas através de processos democráticos. Entretanto, isto não significa que o Estado tem sido genericamente enfraquecido. Indica sim, que o pós-Fordismo global tem reduzido substancialmente o controle dos Estados nacionais sobre os ambientes econômico e não-econômico (Antonio e Bonanno, 1996; Bonanno e Constance, 1996; Harvey, 1990; Ross e Trachte, 1990). As empresas do pós-Fordismo global procuram cenários com um bom “ambiente de negócios”. Enquanto isso possa significar uma força de trabalho qualificada e infra-estruturas altamente desenvolvidas e bem conservadas, frequentemente também significa baixos salários, trabalho disciplinável e desorganizado e negligência na regulamentação do ambiente de trabalho. “Desenvolvimento Econômico” significa, quase sempre, o encorajamento competitivo em todas essas áreas (Lambert, 1991; Mingione, 1991). Entretanto, os Estados usam a redução de impostos e várias outras formas de subsídios para atrair ou simplesmente manter determinados empreendimentos. Conseqüentemente, os controles sociopolíticos, que contribuem para uma autonomia relativa das comunidades e das instituições

⁷ - Entretanto, as companhias ainda utilizam a identidade nacional como uma estratégia de marketing. A hipocrisia do “comprador americano” é ressaltada pela rede de lojas “Wal-Mart”, a qual usa a etiqueta “fabricado nos EUA” nas mercadorias fabricadas em outros países.

nacionais e que proporcionariam a elas uma determinada segurança frente às irracionalidades econômicas, sofrem sérias corrosões.

O tema do enfraquecimento do Estado requer um breve esclarecimento. Na essência, a inabilidade do Estado enquanto mediador entre a sociedade e o mercado deveria ser entendida em termos relativos. Sua compreensão dever-se-ia pautar em termos do enfraquecimento das formas históricas dos Estados nacionais nas fases competitiva e multinacional do desenvolvimento capitalista. O desenvolvimento das burguesias e dos mercados nacionais constituiu-se numa das condições fundamentais para a criação e o crescimento dos Estados nacionais. O estabelecimento de Estados independentes, primeiramente na Europa e posteriormente nas outras partes do mundo, gerou formas de coordenação das atividades econômicas e sociais que se incorporaram ao papel histórico do Estado no seu auxílio à acumulação de capital e na manutenção da legitimação social (Offe, 1985). A expansão do capitalismo para o âmbito multinacional foi caracterizada pelo estabelecimento dos blocos imperialistas. Cada bloco era controlado por um Estado nacional imperialista e pelos grupos burgueses que ele representava (Sweezy, 1942). Esta forma de Estado caracterizou o período Fordista de expansão capitalista e definiu as hierarquias dos Estados nacionais no âmbito do sistema mundial. Sob o pós-Fordismo global as condições que fraturaram a unidade da política e da economia geraram uma crise na forma de atuação dos Estados nacionais. De fato, a literatura recente (Cox, 1997; Giddens, 1994 e Lash e Urry, 1994) ressalta a emergência de novas formas de Estado, uma vez que a regulação, a coordenação e a mediação das atividades socioeconômicas estão sendo reorganizadas em níveis que transcendem os Estados nacionais.

5) O rompimento da unidade temporal-espacial entre a economia e a política afeta também o funcionamento da democracia. Nas fases iniciais do capitalismo, a democracia liberal

emergiu como uma das mais relevantes expressões políticas do capitalismo nacional. A ideologia burguesa, centrada nos direitos individuais e na liberdade, criou a estrutura para a democracia constitucional nos Estados nacionais independentes (Dewey, 1963). Posteriormente, na fase Fordista, as lutas dos movimentos sociais e políticos e a expansão das forças produtivas convergiram para a criação de uma forma de democracia mais inclusiva e participativa. Apesar das contradições e de abusos explícitos, os princípios democráticos tornaram-se intrínsecos ao clima cultural das sociedades avançadas (Sandel, 1996). A evolução do colonialismo para o imperialismo impediu a expansão das instituições democráticas para um número significativo de países em desenvolvimento. Nesses países, o Estado nacional dependente foi incapaz de sustentar a democracia política, uma vez que as forças econômicas e políticas externas passaram a ditar as formas de coordenação da economia e da política (Cardoso e Faletto, 1979; Frank, 1979). Entretanto, por causa do aumento da incapacidade do Estado de controlar o ambiente econômico e o não-econômico, sob o pós-Fordismo global as ordens (direções) que o Estado recebe de seus cidadãos não podem ser totalmente implementadas conforme está previsto na moderna teoria da democracia. O fracionamento da unidade temporal-espacial entre a política e a economia, portanto, significa uma crise de representação política. O Estado está aumentando sua incapacidade de representar os desejos dos seus cidadãos. A tendência é um deslocamento para uma situação em que os membros das comunidades manteriam a possibilidade de expressar seus desejos no campo político de acordo com os preceitos da teoria da democracia liberal (Mill, 1989). Esta situação está sendo substituída por uma outra onde o poder econômico de alguns atores faz crescer desproporcionalmente seu poder político em relação a outros grupos cujos interesses estão em risco.

INTERPRETAÇÕES DA TRANSIÇÃO DO FORDISMO PARA O PÓS-FORDISMO GLOBAL: SUPOSIÇÕES E CRÍTICAS BÁSICAS

O conceito da transição para além do Fordismo tem sido o objeto de um amplo debate por parte dos cientistas sociais. De fato, nem todos concordam com a morte (fim) do Fordismo e que agora a sociedade e a economia estão caracterizadas pelo pós-Fordismo global. Com essa questão em mente, estou propondo uma breve revisão deste debate, destacando sua amplitude e focalizando-o quase que exclusivamente sobre os argumentos produzidos pela Sociologia da Agricultura e da Alimentação. No entanto, referências de trabalhos importantes que têm afetado o caráter deste debate também serão consideradas.

Inicialmente, é importante lembrar ao leitor que o conceito de Fordismo foi primeiramente usado por Antonio Gramsci para designar um tipo mais racionalizado de capitalismo corporativo que cresceu no início do século vinte e que foi tipificado a partir das linhas operacionais de Henry Ford e do gerenciamento científico de Frederick Taylor, os quais conduziram a uma maior intervenção do Estado⁸. Apesar da importância do trabalho de Gramsci, por muitas décadas o conceito de Fordismo foi ignorado nos debates sobre as transformações capitalistas. Somente no final da década de 70 é que esse conceito foi reintroduzido nos debates pelos membros da “Escola Regulacionista”.

De acordo com os representantes europeus da Escola Regulacionista⁹ (Aglietta, 1979; Lash e Urry, 1987 e Lipietz,

⁸ - Para ser mais preciso, Gramsci usou o termo Fordismo para escapar do Facismo mais do que enfatizar as estratégias de inovação gerencial introduzidas por Henry Ford nos EUA. Seus comentários foram dirigidos para o processo global de racionalização do sistema capitalista que estava sendo introduzido no Ocidente logo após a Primeira Guerra Mundial.

⁹ Para uma descrição mais detalhada da Escola da Regulação e das suas críticas, veja nosso primeiro livro: *Caught in the Net*, principalmente nas páginas 31 a 75.

1992), o capitalismo está dividido em períodos específicos de estabilidade socioeconômica seguidos de períodos de crise. A contradição inerente ao sistema capitalista não permite que se tenham períodos contínuos de estabilidade e de crescimento. Ao contrário, o capitalismo gera crises que requerem uma reestruturação e o estabelecimento de novos mecanismos de estabilidade. De acordo com os regulacionistas, a estabilidade é obtida através da criação de “regimes de acumulação”. Estes são períodos históricos com condições favoráveis que permitem a reprodução do processo de acumulação de capital e a manutenção de níveis aceitáveis da ordem socioeconômica capitalista. Ao conjunto de normas e instituições que dão suporte ao regime de acumulação denomina-se “modos de regulação”. Cada período histórico é definido por um regime de acumulação e por um modo de regulação a ele relacionado (Aglietta, 1979). De acordo com os regulacionistas, tais como Aglietta e Lipietz, no final dos anos 60 a era Fordista entrou em um período de crise que contribuiu para o fim desse regime. O aumento dos custos de produção e dos salários, o declínio na produtividade e a saturação dos mercados são alguns dos fatores que conduziram ao final do Fordismo. O novo regime de acumulação é identificado como pós-Fordista e caracterizado pelo aumento da flexibilização das ações econômicas por parte das corporações e pela crise dos Estados nacionais.

A doutrina da Escola Regulacionista também tem sido empregada nos debates na América. Sabel (1982), Piore e Sabel (1984) e Hirst e Zeitlan (1988, 1991) proporcionaram uma versão similar para o fim do Fordismo e também para a emergência do pós-Fordismo. Referindo-se freqüentemente ao caso da “Terceira Itália” (Bagnasco, 1977), eles afirmam que emergiu um novo sistema de “especialização flexível”. Esse sistema, na opinião desses autores, permite o desenvolvimento de altos níveis de acumulação, ao incorporar as mudanças nas demandas dos consumidores e evitar os problemas associados aos

distúrbios provocados pelos trabalhadores. Nessa visão, a especialização flexível é uma solução desejável para as crises socioeconômicas atuais porque ela combina a emergência de novas tecnologias com o aumento da qualidade de produção a partir das estratégias empresariais. Contrariamente às outras versões do advento do pós-Fordismo (Harvey, 1990; Lash e Urry, 1994), essas avaliações apresentam versões relativamente otimistas deste processo de mudanças. Na opinião desses autores, a combinação das empresas integradas verticalmente, das tecnologias baseadas em computadores e da expansão da interação com os consumidores permite visualizar um potencial significativo que aponta para um novo período de prosperidade e de democratização.

Para ser mais correto, a periodização que contempla a transição do Fordismo para o pós-Fordismo tem sido criticada por vários pontos de vista (Gordon, Edwards e Reich, 1982; Gordon, 1988; Clark, 1990). Para Gordon e seus associados, por exemplo, a mais recente fase de desenvolvimento capitalista iniciou-se na década de 20 e continua até o presente, sem interrupções (Gordon, Edwards e Reich, 1982). Utilizando o caso dos EUA, esses autores argumentam que determinados grupos capitalistas empregaram estratégias vitoriosas, as quais fragmentaram e, conseqüentemente, enfraqueceram o trabalho. A fragmentação do trabalho foi o resultado de um sistema penetrante de segmentação das vidas e experiências dos trabalhadores associadas a discriminações racial, étnica e sexual na estrutura e no mercado de trabalho. O resultado foi o surgimento de um sistema com raízes profundamente desiguais e que impediu os trabalhadores de desenvolverem a solidariedade política e cultural. Essa situação frustrou a expansão dos movimentos radicais e/ou de base socialista e limitou a capacidade geral do mercado de trabalho de conter a hegemonia capitalista (Gordon, Edward e Reich, 1982). Assim, eles argumentam que, por causa da continuidade do sistema capitalista ao longo do

século vinte, o pós-Fordismo está historicamente impreciso ao invocar (pretender) o fim desse regime de acumulação (Fordismo).

Posteriormente, David Gordon (1988, 1996) descartou as teorias que enfatizavam a crise dos Estados nacionais, a emergência da globalização da produção e a nova divisão internacional do trabalho. Para ele, a noção das teorias estruturais da globalização que tendem/apontam para a fraqueza do poder dos Estados não é algo garantido. Na visão de Gordon, essa situação deve-se às condições econômicas adversas, o que não deveria ser confundido com transformações da economia capitalista. De fato, o papel do Estado na economia tem se expandido continuamente desde a década de 70. O autor rejeita também a doutrina que afirma que o período corrente é caracterizado pela internacionalização da economia. Utilizando dados agregados da produção, Gordon (1988) demonstrou que a sociedade tem progredido no sentido de aumentar o fechamento das economias e que o fluxo de capitais tem abandonado gradualmente os países menos desenvolvidos. No passado, esses países estavam abertos para receber investimentos diretos dos países avançados. Nos tempos atuais, esse processo tem tido uma alta redução na mobilidade de capital produtivo (1988).

Outros críticos, enquanto aceitam a idéia da qualidade das mudanças na organização do capitalismo no século vinte, questionam a extensão da globalização da economia e da sociedade. Hirst e Thompson (1996) defendem a idéia de que a economia internacional tem mudado significativamente, tanto na estrutura quanto na forma de governança em relação ao período de 1950 a 1970. Entretanto, essas formas de internacionalização intensa da economia também ocorreram em outras fases do capitalismo. Eles argumentam que o capitalismo era muito mais aberto nos primeiros anos do século vinte (1900 a 1914) do que nas últimas duas décadas. Portanto, é possível afirmar que ainda estamos numa fase multinacional do

capitalismo, na qual tanto os processos internacionais quanto os mercados nacionais são componentes fundamentais da acumulação capitalista.

A principal objeção desses autores às teorias da globalização refere-se à extrema pretensão sobre a existência de corporações e de uma economia verdadeiramente globalizadas. Analisando dados secundários dos ativos e dos investimentos das corporações, os autores concluíram que o volume de atividades econômicas internacionais é levado a cabo pelas ações dos cinco países mais ricos do mundo. Essas nações são os membros da economia global. De fato, a fase corrente do capitalismo é aquela onde as corporações ainda estão totalmente ligadas/juntadas às economias e aos mercados nacionais. Até o anunciado crescimento do comércio global não é mais do que o crescimento do comércio com os novos blocos emergentes — União Européia, NAFTA e Pacific Rim. Neste contexto, embora tenham emergido as corporações transnacionais, as companhias tentam manter grande parte de seus negócios dentro desses três blocos. Segue daí que as previsões sobre o esvaziamento dos Estados nacionais são demasiadamente exageradas. Entretanto, os autores afirmam também que, por causa dessas mudanças, o controle sobre as atividades econômicas e sobre os atores sociais diminui no âmbito nacional e aumenta no espaço internacional, sobretudo naquele representado pelo NAFTA e pela União Européia.

DEBATE NA SOCIOLOGIA DA AGRICULTURA E DA ALIMENTAÇÃO

A transição do Fordismo para o pós-Fordismo global também é discutida no contexto dos debates sobre as mudanças

no setor agroalimentar. Na essência, este debate está caracterizado, ao menos, por três posições distintas — em vários graus — da minha análise sobre o pós-Fordismo global. A primeira dessas posições é exemplificada pelos trabalhos de Philip McMichael (1996 (a) e (b)). A segunda é representada pelos trabalhos de William H. Friedland (1994 e 1995). E a terceira pode ser resumida a partir dos trabalhos de Alberto Arce e seus associados (Arce, 1997; Arce e Fisher, 1997).

A crítica de McMichael é em relação a não-problematização do uso do conceito de globalização da economia e da sociedade. Enquanto ele aceita a existência de uma integração econômica global, argumenta também que uma parcela significativa da população mundial está excluída dos circuitos globalizados. Em suas considerações, o autor clama por um conhecimento histórico das análises da globalização, o que resultaria numa problematização do tema. Nesta conjuntura, sua interpretação enfoca os fatores econômicos e estruturais que geraram o aparecimento e a evolução do sistema global e levaram à transição do Fordismo para o pós-Fordismo global. Seguindo Giovanni Arrighi (1994), McMichael afirma que o aspecto fundamental da reorganização da ordem mundial é um fenômeno de liquidez: de preferência por liquidez de capital fixo (McMichael, 1996). Os investidores mudaram seus capitais líquidos para capitais produtivos e com isso afetaram toda a reorganização das instituições econômicas e políticas. As instituições financeiras aumentaram o seu poder e a sua capacidade de controle sobre os serviços das dívidas o que, em contrapartida, afetou as ações das corporações produtivas e também os Estados nacionais. Na opinião do autor, esse processo foi orquestrado por uma elite financeira global de gerentes financeiros que foi assessorada por burocratas globais e também pelos líderes corporativos (1996a).

Paralelamente aos argumentos propostos pelos membros da “Escola Regulacionista”, McMichael afirma que o projeto da

globalização é a mais recente tentativa de estabilizar o capitalismo. O aspecto pouco usual da globalização repousa no fato de que ela parte das velhas estratégias de modernização. Estas eram baseadas nos projetos de desenvolvimento nacional que tinham o propósito de reproduzir as experiências das sociedades avançadas. Hoje, os modelos tradicionais de desenvolvimento têm sido substituídos por estratégias de especialização que desencadeiam processos de diferenciação e de integração nas distintas regiões mundiais (1996b).

As origens dessa mudança estão localizadas na segunda metade do século atual. Em particular, McMichael divide com os outros proponentes do fim da teoria do Fordismo a idéia de que a década de 70 representa um período crítico no processo de reorganização da ordem socioeconômica mundial. Durante aquele tempo, os países do Terceiro Mundo aceleraram os processos de desenvolvimento esperando alcançar os países do mundo desenvolvido. As estratégias de industrialização orientadas para as exportações foram financiadas por bancos mundiais que geraram um fluxo substancial de empréstimos com poucas garantias. Um dos primeiros resultados dessas atividades foi o estímulo ao comércio entre nações e o subsequente aumento das ligações econômicas globais. A crise do dólar e a emergência do “Eurodollar”, entretanto, praticamente eliminaram o poder do regime monetário de Bretton Wood e inauguraram um período de instabilidade financeira mundial. Essas condições fomentaram um crescimento adicional das atividades das corporações globais e criaram uma nova casta de bancos globais (1996:33).

No final da década de 70, o declínio da rentabilidade no Primeiro Mundo e a subsequente adoção de políticas econômicas monetaristas puseram um fim ao fluxo de empréstimos para o Terceiro Mundo. Os países em desenvolvimento experimentaram sérias crises financeiras que motivaram as instituições financeiras internacionais — como FMI e o Banco Mun-

dial — a exigirem a implementação de planos de reestruturação econômica durante as décadas de 80 e 90. As nações em desenvolvimento foram forçadas a reestruturarem seus programas sociais e abandonarem os projetos de desenvolvimento que estavam baseados em ações e atores voltados para a economia doméstica. Neste contexto, as instituições multinacionais, a classe financeira e os administradores do Estado atuaram no sentido de reorientar a implementação de políticas neoliberais às economias em desenvolvimento. Um dos resultados foi a consolidação da posição das corporações globais uma vez que as privatizações dos ativos nacionais e a abertura dos mercados domésticos, contribuíram para a redução dos salários e para o enfraquecimento do poder dos Estados nacionais (1996: 34-35).

As similaridades das posições de McMichael com nossa interpretação sobre a emergência do pós-Fordismo global são óbvias. Entretanto, ressaltam-se aqui algumas de nossas diferenças. Em primeiro lugar, McMichael tende a diminuir a ênfase do papel social dos atores (isto é, dos grupos, classes) e das relações sociais na gênese da globalização da economia. Apesar das referências ao papel das elites financeiras mundiais, dos burocratas e dos líderes corporativos, a ação das instituições econômicas (FMI e Banco Mundial) e o papel dos instrumentos financeiros (do dólar) são considerados razões suficientes para o entendimento do processo de mudanças. Neste sentido, a teoria de McMichael concretiza essa mudança ao negligenciar o exame das relações sociais que moldaram as ações das instituições financeiras. Conseqüentemente, a interpretação de McMichael sobre a economia global proporciona uma pequena explicação sobre as origens dessas ações. Com isso, parece que na sua visão, essas instituições e instrumentos têm sua própria vida e agem seguindo os modelos que eles criaram e implementaram.

Em segundo lugar, a desconsideração da importância das relações sociais no processo de mudanças faz com que McMichael entenda a emergência da economia global como que

um plano pré-decidiado pela classe financeira e seus aliados. Assim, os processos de resistência de determinados grupos e classes são negligenciados. Este aspecto é um ponto de divergência interessante nas teorias estabelecidas sobre a crise do Fordismo (Aglietta, 1979; Lipietz, 1992), uma vez que realça a importância das ações dos grupos subordinados sobre a crise das formas Fordistas do capitalismo multinacional. Em outras palavras, a teoria de McMichael reserva pouco espaço para a inclusão dos movimentos de resistência (movimento de mulheres, sindicatos, organizações dos direitos civis, fundamentalismos religiosos, movimento estudantil, movimento nacionalista dos países em desenvolvimento, etc.), os quais colocaram importantes restrições ao regime de acumulação Fordista. Segue-se que, para McMichael, o processo da globalização aparece como um sistema totalizante em que a resistência ou é uma alternativa remota ou é virtualmente impossível. Apesar da preocupação em problematizar a História, a postura adotada por esse autor transforma os intensos processos de luta de classes em uma estratégia unilateralmente dirigida pelas poderosas elites.

Finalmente, em função da interpretação mecanicista de McMichael sobre as transformações, a sua versão da evolução da economia mundial aparece sem contradições. Assim, o aparente poder não abalado das elites corporativas, bem como sua capacidade irrestrita para implementar previamente estratégias vantajosas decididas são suposições que dificultam a capacidade de McMichael em ver os limites das ações desses atores transnacionais. Entretanto, esses limites têm sido realçados por vários trabalhos (Arce, 1997; Hirst & Thompson, 1996), os quais têm demonstrado que os atores globais estão, de fato, empenhados em seus esforços para controlar as mudanças, porém, em alguns casos, os resultados dessa luta nem sempre têm sido contrários aos interesses das elites transnacionais e de seus aliados. Mais importante ainda, esses estudos demonstraram que,

ao buscarem desenfreadamente a acumulação de capital, essas empresas transnacionais líderes ainda dependem da existência de mercados nacionais e de entidades coordenadoras, como é o caso do Estado. Por outro lado, as empresas transnacionais líderes exibem determinadas fraquezas que podem ser e têm sido exploradas pelos grupos alternativos — como é o caso dos grupos ambientalistas, das organizações de consumidores e dos sindicatos — provocando alterações significativas no seu comportamento. Para os autores citados, a economia global é um terreno em disputa, cujos resultados são historicamente determinados. McMichael poderia até concordar com essa interpretação, porém sua teoria não possui explicações para as ações dos grupos alternativos.

A segunda posição que eu gostaria de discutir brevemente neste capítulo é a de Willian H. Friedland (1994 - a e b, 1995). O significado da contribuição de Friedland baseia-se em, pelo menos, dois aspectos. Primeiro, ele foi pioneiro no estudo do sistema agroalimentar mundial, através do uso do método de “análise das mercadorias”. Segundo, esse autor firmou-se como um dos mais influentes pesquisadores nesta área científica através da produção de vários estudos com base empírica sobre o sistema agroalimentar mundial.

A posição de Friedland difere significativamente da de McMichael, uma vez que ele reconhece tanto a natureza contraditória da evolução da economia global como a ação das diferentes classes sociais envolvidas neste processo. Adicionalmente, ele vê a globalização como um fenômeno desigual que não afeta da mesma forma e com a mesma abrangência todas as regiões, setores e mercadorias. Além disso, Friedland opõe-se à visão dos autores que descrevem o atual sistema global em termos do pós-Fordismo e da especialização flexível. Este talvez seja o aspecto mais importante da sua teoria. De acordo com Friedland, os autores que dão suporte à teoria da especialização flexível, fazendo a distinção entre Fordismo e

pós-Fordismo, cometem dois erros fundamentais: primeiro, enfatizam demasiadamente a extensão da difusão da produção artesanal flexível e, segundo, argumentam equivocadamente em relação ao fim do Fordismo.

No primeiro caso, Friedland concorda que tenham ocorrido tendências para a especialização e para a globalização da produção. Porém, essas tendências não são caracterizadas pela produção artesanal. Embora seja possível argumentar que há uma presença significativa desse tipo de produção, como no caso dos estudos sobre a Terceira Itália. Entretanto, em outras situações têm-se resultados totalmente diferentes. Utilizando o caso da produção de frutas e vegetais *in natura* (frescos), Friedland argumenta que a presença de pequenas unidades de produção e a descentralização de um amplo sistema de integração vertical não representam o fim da produção em massa e a concomitante emergência de um sistema manufatureiro baseado na forma artesanal. Ao contrário, esses fatos testemunham o desenvolvimento de um sistema de produção em massa bem mais sofisticado que está ancorado, só formalmente, nas pequenas unidades de produção independentes. Neste caso, o autor observa que estas pequenas unidades são controladas pelas grandes corporações transnacionais. As companhias transnacionais empregaram esquemas técnicos e legais para fragmentarem as unidades de produção que, devido ao seu grande tamanho e às necessidades operacionais, eram muito onerosas e apresentavam baixas respostas às novas e diversificadas demandas dos mercados.

Para Friedland, então, a descentralização da produção é um fenômeno complexo formado por, pelo menos, dois aspectos básicos. O primeiro aspecto refere-se ao sistema de controle da descentralização da produção anteriormente citado. O segundo aspecto está relacionado ao fato de que a produção individualizada também é altamente padronizada. O resultado dessa situação é uma produção em massa de mercadorias especia-

lizadas. Os estudos de Friedland no setor de frutas e vegetais da Holanda exemplificam bem esta característica. A produção artesanal é realizada em pequenas unidades, ao mesmo tempo em que é padronizada por um complexo sistema de inspeção baseado em requisitos explicitamente detalhados. Os produtores atendem a esses requisitos quando geram produtos que são homogêneos para os diversos tipos de mercadorias. Deste modo, as frutas e os vegetais são padronizados de acordo com o tamanho, cor, forma, e outras variáveis, a fim de que cada tipo de mercadoria, independente da sua origem, mantenha a uniformidade desejada. Quando as mercadorias são trazidas para os mercados leiloeiros centralizados, elas serão dirigidas para o destino final de acordo com as disponibilidades do mercado. Para Friedland, isto é uma produção individualizada mas que é gerada em massa. Neste sentido, ele afirma que “as técnicas de produção em massa têm sido desenvolvidas apesar da existência de muitas unidades individuais que, inclusive, podem ser artesanais, para que essas unidades se dediquem a produções padronizadas, ou seja, tanto os produtos como os processos de produção são padronizados e controlados pelo próximo nível de integração” (1994b: 5).

A formação de nichos de mercado é o tópico principal para se entender a produção em massa individualizada. Para Friedland, este fenômeno refere-se à fragmentação de um mercado de massa-padrão em uma variedade de mercados com produtos especializados. Isso responde à crise dos mercados homogêneos de massa, pois introduz um sortimento de produtos necessários para o atendimento das novas demandas dos consumidores globais. O ponto é que a fragmentação dos mercados fomenta a expansão do consumo, a qual é correspondida pela introdução de uma variedade de novos produtos. Na essência, apesar da aparente independência dos produtores, os produtos e o processo de trabalho mantêm seu caráter massivo e continuam totalmente controlados por aqueles setores que estão acima dos

produtores, como aqueles que são encontrados nos demais setores da economia global.

A teoria dos nichos de mercado permite a Friedland rejeitar as teses do fim do Fordismo e do desenvolvimento do pós-Fordismo. De acordo com esse autor, os dois elementos decisivos para o Fordismo nos EUA foram a expansão do consumo, por intermédio do aumento salarial, e a linha de produção padronizada. Essas são as duas características básicas que definiram a estratégia revolucionária de Henry Ford. Ford e vários empresários, políticos e intelectuais imaginaram um sistema onde, através de aumentos salariais, fosse gerado um padrão de consumo massivo, que pudesse absorver a produção em massa. Para Friedland, esse modelo atingiu seu ápice na década de 20 devido à sua superpadronização, uma vez que se tornou impossível a geração contínua de altos níveis de consumo, com a produção em massa limitada para um determinado número de produtos (itens). Segundo Friedland, a observação de Ford de que os consumidores poderiam ter qualquer cor do Ford modelo-T, ao desde que ele fosse preto, indicava a essência do problema.

Este impasse foi incorporado por Alfred Sloan na General Motors. Sloan reconheceu a importância dos nichos de mercado e introduziu o conceito de “opção”. Esta representava variações do modelo básico de produção em massa que os consumidores acrescentavam em relação ao seu poder de compra e padrão de vida. Em outras palavras, a introdução do conceito de “opção” permitiu a diferenciação do mercado consumidor, baseada na estratificação das classes sociais. Essa diferenciação fortaleceu e expandiu a produção e o consumo em massa. Ao longo dos anos, essa forma original de Sloan sofreu mudanças importantes e se expandiu da indústria automobilística para as demais esferas da produção, destacando-se a indústria têxtil, eletrônica e alimentícia. Friedland argumenta, entretanto, que a situação não deve ser confundida com o fim do Fordismo. Ao

invés disso, tal fato representa a modificação do Fordismo tradicional para o Sloanismo. Este é um sistema de produção em massa controlado por grandes corporações que oferecem uma importante diferenciação de produtos e, portanto, dão a impressão do fim da produção em massa e a sua substituição pela produção artesanal.

Para ser mais exato, Friedland admite que hoje está havendo um retorno à produção especializada gerada pela escala artesanal (não-massiva). Entretanto, ele afirma que isso é um fenômeno que envolve somente segmentos relativamente pequenos da sociedade e, em particular, frações das classes média e alta. Segmentos dessas classes têm capacidade econômica e desejos culturais para consumir produtos alimentares artesanais bem mais caros, os quais estão fora do alcance da grande maioria da população. Essa parte expressiva da população ainda está confinada aos itens alimentares relativamente baratos e produzidos em massa. Deste modo, o fato de que segmentos ricos da sociedade possam comprar e consumir produtos artesanais não significa que este seja o caso da maioria da população e nem que seja o fim do Fordismo.

O argumento de Friedland é consistente e faz a ligação efetiva entre a evolução das estratégias de produção com as estruturas de classe das sociedades capitalistas desenvolvidas. Entretanto, essa argumentação pode ser questionada pelo fato de que suas críticas dizem respeito apenas a um determinado segmento da literatura sobre Globalização e pós-Fordismo, o qual apresenta um número relativamente limitado dos aspectos relacionados aos dois fatores anteriormente citados. Em primeiro lugar, há um enorme número de trabalhos sobre a globalização da economia e da sociedade que não compartilham do otimismo da escola da “especialização flexível”. De fato, a maioria dos trabalhos recentes sobre as transformações da economia e da sociedade realça a natureza contraditória dessas mudanças e as conseqüências negativas que elas geram para uma

série de atores e de instituições, destacando-se aí a classe trabalhadora e a própria democracia. Em segundo lugar, a análise de Friedland está quase que exclusivamente focalizada sobre a produção. Embora isso seja central, uma postura desta natureza negligencia o fato de que o Fordismo e o pós-Fordismo como a globalização não têm sido teorizados apenas a partir da esfera da produção.

O Fordismo representa, talvez, o melhor exemplo das limitações da teoria de Friedland. Na formulação original (Gramsci, 1975) e nas interpretações contemporâneas (Aglietta, 1979; Lipietz, 1992 e Harvey, 1990), o conceito de Fordismo tem sido usado para indicar a complexidade do sistema econômico, social e político. Como já foi ilustrado, o Fordismo não só tem sido usado para indicar a existência da produção em massa mas também — e com igual ênfase — para se referir à existência de um sistema de equilíbrios sócio-políticos que envolvem uma ampla intervenção governamental, além de outras características tais como o acordo entre Capital e Trabalho, a difusão do Estado de Bem-estar Social e a visão da inclusão e da participação democrática (Antonio & Bonanno, 1996). Assim, os argumentos daqueles que defendem a idéia da emergência do pós-Fordismo baseiam-se principalmente no fato de que ocorreram mudanças drásticas nesses arranjos durante as últimas duas décadas. Adicionalmente, algumas interpretações sobre a transição do Fordismo para o pós-Fordismo evitam pronunciamentos que supõem a idéia de que as características do Fordismo tenham sido completamente eliminadas nos dias atuais. Ao contrário, elas afirmam a complexidade das condições presentes que envolvem a contínua existência de algumas das características básicas do Fordismo.

A dicotomia Fordismo/pós-Fordismo foi rejeitada por Alberto Arce e seus associados. Esses autores analisam o Fordismo e sua crise como um fenômeno que pode ser amplamente explicado através da análise em nível macro, afirmando que as

interpretações que consideram o Fordismo como um processo homogêneo são incorretas. Apesar do fato de essas críticas serem comuns nos debates contemporâneos¹⁰, elas realçam originalmente a falta de consideração das microdimensões dos processos e sua diversidade, que contribuem para desvendar uma série de fatos. Empregando uma dimensão fenomenológica, atores dão sentido às suas vidas diárias através da interpretação de situações que eles empregam para aprofundarem suas existências. Portanto, a atual ordem mundial precisa ser desconstruída para que se possa entender o processo básico de interpretação e de ação. As análises macro negligenciam esses aspectos e proporcionam uma interpretação limitada do processo global (Arce, 1997). Em seus arrazoados para uma reconsideração séria sobre o papel dos atores locais na modelação dos eventos globais, ele questiona as proposições que de-

¹⁰ As críticas sobre a inadequação dos conceitos explicativos de Fordismo e Pós-Fordismo têm sido propostas por vários autores do campo macro. Por exemplo, Fine *et alii* (1996); Goodman & Watts (1994), os quais afirmam que é muito difícil se manter a idéia de que tenha existido um sistema alimentar simples durante o regime Fordista. De fato, uma análise mais precisa do Pós-Guerra revela que existiu uma variedade de sistemas agroalimentares, mesmo que eles tenham atendido a um mercado global comum. Esses autores questionam as elaborações da literatura sobre a existência do regime alimentar fordista. Além disso, as críticas questionam também a suposição de que o regime Fordista entrou em crise na década de 70. Ironicamente, a discussão da fragmentação do regime Pós-Fordista também tem sido exagerada. Na essência, por causa das afirmações exageradas sobre a uniformidade, primeiramente, e sobre a fragmentação, posteriormente, os conceitos de Fordismo e Pós-Fordismo mantêm um poder explanatório bem pequeno. Para responder a esses críticos, pode ser afirmado brevemente que esses autores também estão exagerando em suas interpretações conceituais. Ao invés de lidarem com esses conceitos como tipos ideais, os autores acima citados assumem posições reducionistas que lhes permite contrastar o sistema agroalimentar com as outras esferas econômicas e encontrar itens empíricos que desmentem a uniformidade assumida do sistema. Em outras palavras, as interpretações dos conceitos por esses autores revela uma leitura limitada e rígida que é facilmente desmistificada quando comparada com dados empíricos. Como foi indicado anteriormente, ambos os conceitos (Fordismo e Pós-Fordismo) devem ser lidos de uma maneira mais compreensiva e mais aberta.

finem a globalização em termos dos processos locais que estão sendo afetados por eventos bem distantes (Giddens, 1990). Para Arce, essas proposições têm pouco a dizer em termos de como os atores interpretam e traduzem os fenômenos globais.

Utilizando uma proposição de ator orientado (Long & Long, 1992), Arce e seus associados afirmam que os processos globais são fragmentados e reinterpretados em nível local. É um fenômeno único para o âmbito local uma vez que é baseado nas leituras particulares dessa situação, feita pelas populações locais. Os fenômenos globais, em outras palavras, são mediados e reconfigurados pelos atores locais. Portanto, é importante ratificar as diferenças e as particularidades desses aspectos através de uma análise mais próxima (Arce & Fisher, 1997:2). Fica claro, nessa visão, que os conceitos de Fordismo e de pós-Fordismo não têm uma capacidade analítica para responder às demandas epistemológicas. Deste modo, como uma alternativa às explicações estruturais reducionistas, Arce propôs o uso dos conceitos de “configuração social” e de “animação social”. Por “configuração social” Arce e associados referem-se ao conhecimento humano e às práticas baseados nos processos e instituições que circundam a produção de mercadorias agrícolas (Arce & Fisher, 1997:10). Por “animação social” eles se referem aos processos através dos quais um objeto torna-se uma mercadoria. Mais especificamente, eles definem isso como a mobilidade de um objeto e a maneira como ele transporta e expõe as manifestações das instituições, situações e contingências que são significativas para as pessoas.

Empregando um pronunciamento pós-moderno, Arce afirma que a mediação e a interpretação aumentam a reflexão permitindo, conseqüentemente, aos indivíduos e comunidades uma nova forma de emancipação ao incorporarem algumas das vantagens que emergem globalmente. Uma maneira ressaltada pelo autor para ilustrar este aspecto é o caso do crescimento do setor de frutas no Chile. Este país apresentou transformações

rápidas e radicais no setor de frutas frescas. Em poucos anos a produção desse setor foi transformada fazendo com que o mesmo, que antes era limitado e orientado para o seu interior, se tornasse uma das maiores fontes mundiais de frutas frescas. Arce realça, ao documentar a história de vida dos indivíduos envolvidos nessa produção agrícola, como o conhecimento de eventos distantes e atuais tem sido reinterpretado e incorporado ao cotidiano dos atores no sentido de se criarem as condições necessárias à expansão e sucesso deste setor. Para decodificar o cotidiano das pessoas, Arce distanciou-se das interpretações que dão prioridade aos fatores econômicos básicos. Para ele, as dimensões culturais e estéticas, tais como a moda e o gosto, são tão cruciais quanto os fatores econômicos nas explicações da emergência das relações globais.

Enquanto rejeita firmemente as interpretações estruturalistas da transição do Fordismo para o pós-Fordismo, Arce é cuidadoso ao pontuar a importância das análises macro. De fato, ele e seus associados defendem que estudos do setor agroalimentar contemplem os níveis micro e macro (Arce & Fisher, 1997:19). Entretanto, a chamada para essa complementaridade é problematizada por certa rigidez que emerge da própria interpretação desses autores. É particularmente relevante a leitura não problematizada de Arce sobre o poder no contexto global. Sua ênfase na capacidade dos atores locais para mediar e interpretar os processos globais diminui a importância do papel restritivo decorrente das ações dos atores globais. Por causa de seu constante enfoque sobre os casos nos quais os atores locais têm obtido sucessos ao utilizarem as vantagens das tendências globais, sua leitura torna-se difícil de ser aplicada nas instâncias em que os atores locais só se lamentam acerca das consequências negativas do processo de globalização. Assim, enquanto os produtores chilenos prosperam ao desenvolverem o setor de frutas frescas, os produtores argentinos sofrem uma grave e não-solucionada crise. Além disso, enquanto Arce assinala que as

políticas das empresas transnacionais visam à manutenção de altos níveis salariais entre os trabalhadores chilenos que criam as condições para a estabilidade a partir das ações dos atores locais, sua análise não examina minuciosamente o fato de que o trabalho no Chile é um dos mais baratos da região e os acordos entre Capital e Trabalho, historicamente, têm adicionado novas condições de dependência para o próprio trabalho. Este caso também pode servir para ilustrar os resultados das pretensões de Arce que limita a definição dos processos globais em termos das mudanças nos eventos locais a partir de fatores distantes. De fato, ele reconhece a importância que as demandas dos mercados distantes têm em termos das atividades dos produtores locais. Entretanto, ele falha por não reconhecer o poder e as demandas que estão associadas a essas forças quando se estabelecem e se mantêm tais demandas.

As interpretações feitas por Arce do fenômeno cultural, tais como a moda e comportamentos coletivos como o consumo, são também problemáticos. Na visão dele o comportamento do consumidor e a moda são admitidos e considerados como externos às relações sociais, o que caracteriza o fenômeno global. Conseqüentemente, os mercados de frutas exóticas das sociedades ricas são vistos como eventos que emergem dos desejos amplos dos grupos que caracterizam esse mercado¹¹. Através da popularização da literatura pós-moderna, afirmações sobre os efeitos dos consumidores e da moda sobre o desenvolvimento do setor agroalimentar dizem pouco a respeito da complexidade desses fenômenos. Relevante, ainda, é registrar que

¹¹ Para ser bem preciso, Arce descreve a estratégia empregada por vários autores para estimular o consumo de tipos particulares de produtos agrícolas. Mas as implicações desse processo para a criação de demandas dos consumidores evaporam-se no seu tratamento dos mercados. Em trabalhos recentes (1997), Arce indica que a conveniência dos consumidores destituiu os produtores de suas posições privilegiadas nos mercados. Entretanto, ele nunca examinou a complexidade do tema, da conveniência do ponto de vista de que ele se tornou um entidade totalizante que pode ser aplicada de maneira uniforme às classes, etnias e locais.

essa proposição de Arce não é uma tentativa de desconsiderar a influência que os atores globais, tais como as corporações transnacionais, têm na criação de padrões de consumo e da moda. O fracasso em conclamar à desconsideração choca-se com a ênfase decisiva de Arce em decifrar os padrões assimilados que caracterizam a vida cotidiana.

Apesar das objeções levantadas por esse artigo, as contribuições desses autores superam suas limitações. De fato, a Sociologia da Agricultura é uma das áreas onde o debate sobre a globalização está bastante avançado. Este artigo foi escrito visando a documentar este fato, bem como evidenciar os esforços sociológicos que estão sendo desenvolvidos no sentido de se compreenderem as mudanças que estão em curso na sociedade.

CONCLUSÕES

Três pontos básicos podem sintetizar nossa discussão sobre a globalização. O primeiro deles é que a globalização não significa um processo claramente definido e finito. Ao invés disso, é um fenômeno complexo que apresenta uma variedade de situações que afetam os grupos sociais e as regiões de diferentes maneiras. As afirmações que generalizam tal processo podem incorrer em erros e gerar teorias facilmente rejeitáveis, que, por sua vez, são de pouca valia para aqueles que queiram transformar essas teorias em práticas.

O segundo ponto está ancorado no fato de que um dos significados primários da globalização é a reorganização espacial das relações sociais, que por sua vez está baseada na crise dos Estados nacionais. A forma histórica do Estado foi capaz de unificar as esferas econômica e política e, portanto, proporcionar os elementos necessários para o controle das conseqüên-

cias indesejáveis do capitalismo, enquanto fomentava a acumulação de capital. Embora essa capacidade histórica do Estado tenha variado significativamente no espaço e no tempo, ela proporcionou às formações sociais nacionais a capacidade de implementar estratégias de desenvolvimento, baseadas no processo de acumulação centrado no capital nacional e nos interesses trabalhistas nacionais. Contextualmente, foi possível desenvolver e usar conceitos tais como o da produção doméstica, do crescimento interno e a noção de exportação entendida como empresas domésticas que produzem mercadorias voltadas para o mercado internacional. As condições descritas nas páginas anteriores deste trabalho colocam a necessidade uma revisão significativa desses conceitos. Hodiernamente, porém, a noção de empresa doméstica é altamente questionada, uma vez que as corporações transnacionais operam em pequena sintonia com os interesses e instituições nacionais.

Com efeito, o discurso das corporações transnacionais tem como objetivo eliminar qualquer tipo de restrição baseada no conceito de interesses nacionais. Enquanto estes põem em risco os lucros dessas corporações, as mesmas procuram localidades alternativas onde possam conduzir seus negócios. Logo, a configuração dos circuitos globais não tem sido nada mais do que uma reorganização da produção com base em locais que oferecem muito mais incentivos atraentes para a acumulação de capital do que outros. Deste modo, pode-se afirmar que a globalização é a criação de cadeias globais respaldadas na associação conveniente de fatores de produção que transcendem os sistemas dos Estados nacionais. Esta situação explica porque as frutas chilenas fazem parte dos circuitos globais de forma mais extensiva que as frutas argentinas, assim como explica porque a indústria rações está crescentemente mudando algumas de suas instalações para a China ao invés de escolher a África ou a América Latina.

O terceiro ponto é que as características produtivas da globalização geram um impacto face a outras esferas da sociedade civil. Como foi ressaltado por vários autores citados anteriormente, essa situação é particularmente relevante em termos do estabelecimento, do aumento e da manutenção da democracia. Nos Estados nacionais sob o sistema capitalista, a democracia tornou-se possível ao estabelecerem-se canais para as demandas dos grupos, as quais foram classificadas através de procedimentos políticos. Entretanto, o estabelecimento dos circuitos globais de produção e de consumo e a capacidade das corporações transnacionais de transporem os limites nacionais, diminuem significativamente a efetividade desses canais. Na essência, o estabelecimento dos circuitos globais possibilitou a emergência de processos que destruíram as condições da democracia Fordista.

Alternativas estão surgindo, todavia. Por um lado, as ações das corporações transnacionais que conduziram a uma reestruturação das políticas também geraram impulsos para mudanças nas decisões políticas de uma arena onde a participação estava garantida pelos direitos já estabelecidos para um espaço onde a participação é baseada, quase que exclusivamente, no poder econômico. Neste último caso, a inclusão no processo de decisões está cada vez mais baseada na propriedade. Em outras palavras, as ações políticas são definidas pelos “stockholders” (proprietários) ao invés de o ser pelos “stakeholders” (especuladores). Nas fases anteriores do capitalismo, o poder econômico afetava fortemente o processo de tomada de decisões políticas, mas as reivindicações dos grupos subordinados e suas ações eram incluídas no panorama político. Atualmente, a globalização tem dificultado a capacidade de participação desses grupos subordinados uma vez que o envolvimento nos processos de decisão restringe-se às condições econômicas. A ênfase na capacidade do mercado em incorporar os problemas socioeconômicos nada mais é do que dar poder àqueles atores que

podem participar e interferir no funcionamento dos mercados, enquanto diminui o poder daqueles que não podem participar e afetar a dinâmica desses mercados. Tudo isso está legitimado pelo poderoso discurso da neutralidade dos mercados.

Por outro lado, há possibilidades de resistências que estão baseadas nas limitações e contradições das ações próprias das corporações transnacionais. Na essência, essa tema diz respeito ao fato de que essas corporações precisam realizar suas produções, ou seja, vender seus produtos através das cadeias globais. Essa situação dá poder a diferentes grupos sociais que, enquanto atuam como produtores, também são consumidores. Por exemplo, a promoção do consumo ambientalmente amigável tem sido um dos maiores obstáculos à exploração dos recursos naturais e das pessoas por parte das corporações transnacionais. Essa capacidade das comunidades e grupos sociais de alterar o funcionamento das cadeias globais abre a possibilidade de se controlar o processo de acumulação de capital, dirigindo-o a caminhos mais democráticos. Embora difícil de implementar, este é um caminho que tem obtido resultados importantes. Seus resultados e suas limitações deveriam ser, talvez, o objeto de um exame adicional cuidadoso por parte daqueles que não estão convencidos das promessas emancipatórias da Globalização pós-Fordista.

BIBLIOGRAFIA

Aglietta, Michel. 1979. *A Theory of Capitalist Regulation*. London: New Left Books.

Akard, Patrick J. 1992. "Corporate Mobilization and Political Power: the Transformation of U.S. Economic Policy in

the 1970s." *American Sociological Review* 57:597-615.

Antonio, Robert J. and Alessandro Bonanno 1996."Post-Fordism in the United States: the poverty of market-centered democracy." *Current Perspectives in Social Theory* 16 (3-32).

Arce, Alberto. 1997. "Globalization and food objects." *International Journal of sociology of Agriculture and Food* 6:77:107.

Arce, Alberto and Eleanor Fisher. 1997 "Global configurations and food objects and commodities - apples, honey & coca." Paper presented at the international conference on "Agricultural Commodity Systems in Comparative Perspective." Toronto, Canada.

Arrighi, Giovanni. 1994. *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times*. London: Verso.

Bagnasco, Arnaldo. 1977. *Tre Italie: La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*. Bologna: Il Mulino.

Block, Fred. 1980. "Beyond relative autonomy: state managers as historical subjects." Pp. 227-240 in R. Miliband and J. Seville (Eds.) *Socialist Register*. London: Merlin Press.

Bonanno, Alessandro and, Douglas Constance.1996. *Caught in the Net. The Global Tuna Industry, Environmentalism & the State*. Lawrence: University Press of Kansas.

Bonanno, Alessandro, Lawrence Busch, William H. Friedland, Lourdes Gouveia and Enzo Mingione (eds.). 1994. *From Columbus to ConAgra: The Globalization and*

Agriculture and Food. Lawrence: University Press of Kansas.

Bowles, Samuel and Herbert Gintis.1982."The Crisis of Liberal Democratic Capitalism: the Case of the United States." *Politics and Society* 11:52-92.

Braudel, Fernand. 1984. *Civilization and Capitalism 15th-18 Century, vol. 3: The Perspective of the World*. London: Collins.

_____.1982.*Civilization and Capitalism 15th-18 Century, vol. 2: The Wheels of Commerce*. London: Collins.

Campbell, Rex. 1990. "Global transformation and agriculture." *The Rural Sociologist* 10 (3): 22-28.

Cardoso, Fernando H. and Enzo Feletto.1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley: University of California Press.

Carnoy, Martin. 1984. *The State and Political Theory*. Princeton: Princeton University Press.

Carnoy, Martin, Manuel Castells, Stephen S. Cohen and Fernando H. Cardoso. 1993. *The New Global Economy in the Information Age*. University Park: PA.: The Pennsylvania State University Press.

Chandler, Alfred D.1977.*The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Belknap Press.

Clarke, Simon. 1990. "The Crisis of Fordism or the Crisis of

Social-Democracy." *Telos* 83:71-98.

Cox, Kevin R. 1997. (ed.) *Spaces of Globalization*. New York: The Guilford Press.

Frank, André Gunder. 1979. *Dependent Accumulation and Underdevelopment*. New York: Monthly Review Press.

Fine, Ben, Michael Heasman and Judith Wright, 1996. *Consumption in the Age of Affluence. The World Food*. New York: Routledge.

Friedland, William H. 1995. "Globalization, Fordism-Postfordism, agricultural exceptionalism: the need for conceptual clarity." Paper presented at the workshop "The Political Economy of the Agro-Food System in Advanced Industrial Countries." University of California, Berkeley, September.

-----, 1994a. "The new globalization: the case of fresh produce." Pp.210-231 in A. Bonanno et al. (eds.) *From Columbus to ConAgra: The Globalization and Agriculture and Food*. Lawrence: University Press of Kansas.

-----, 1994b. "Fordism, Post-Fordism, mass production, and flexible specialization: Whatever is going on in the world." Paper presented at the seminar "Restructuring the Food System: Global Processes and National Responses." Center for Rural Research, University of Trondheim, Norway. May.

Friedland, William H. and Enrico Pugliese. 1989. "Class formation and decomposition in modern capitalist

agriculture: comparative perspectives." *Sociologia Ruralis*. 19 (2):149-165.

Friedmann, Harriet and Philip McMichael. 1989. "Agriculture and the state system." *Sociologia Ruralis* 29 (2):93-117.

Giddens, Anthony. 1994. *Beyond Left and Right*. Stanford: Stanford University Press.

-----, 1990. *The Consequences of Modernity*. Stanford: Stanford University Press.

Goodman, David and Michael Watts. 1994. "Reconfiguring the rural of fording the divide? Capitalist restructuring and the global agro-food system." *Journal of Peasant Studies* 22 (1):1-49.

Gordon, David. 1996. *Fat and Mean. The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial "Downsizing"*. New York: The Free Press.

-----, 1988. "The global economy: new edifice or crumbling foundations?" *New Left Review* 168:24-65.

Gordon, David, Richard Edwards, and Michael Reich. 1982. *Segmented Work, Divided Workers*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Gramsci, Antonio. 1975. *Quaderni del Carcere: Il Risorgimento*. Rome: Editori Riuniti.

Gouveia, Lourdes. 1994. Global Strategies and Local Linkages: The Case of the U.S. Meatpacking Industry. Pp. 125-148 in in Alessandro Bonanno et al. (eds.) *From Columbus to ConAgra: The Globalization and Agriculture and*

Food. Lawrence: University Press of Kansas.

Harrison, Bennet, and Barry Bluestone. 1988. *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*. New York: Basic Books.

Harvey, David. 1990. *The Condition of Postmodernity*. Oxford: Basil Blackwell.

Heffernan, William D. and Douglas H. Constance. 1994 "Transnational Corporations and the Global Food System." Pp. 29-51 in Alessandro Bonanno et al. (eds.), *From Columbus to ConAgra: The Globalization of Agriculture and Food*. Lawrence, KS: University Press of Kansas.

Hirst, Paul and Jonathan Zeitlan. 1991. "Flexible specialization versus post-Fordism: theory, evidence and policy implications." *Economy and Society*. 20(1):1-56.

_____. 1988. *Reversing Industrial Decline*. Oxford: Berg.

Hirst, Paul and Grahame Thompson. 1996. *Globalization in Question*. Cambridge: Polity Press.

Kindleberger, Charles P. 1986. "International public goods without international government." *American Economic Review* 76(1):1-13.

Lambert, John. 1991. "Europe: the Nation-state Dies Hard." *Capital & Class*. 43:9-23.

Lash, Scott and John Urry. 1994. *Economies of Signs & Space*. London: Sage Publications.

_____. 1987 *The End of Organized Capitalism*. Madison: University of Wisconsin Press.

Lipietz, Alan. 1992. *Towards a New Economic Order: Post-Fordism, Ecology, and Democracy*. New York: Oxford University Press.

_____. 1987. *Mirages and Miracles*. London: Verso.

Long Norman and Ann Long (eds.) *Battlefields of Knowledge*. London: Routledge.

Mair Andrew. 1997. "Strategic localization: the myth of the postnational enterprise." Pp. 64-88 in Kevin R. Cox (ed.) *Spaces of Globalization*. New York: The Guilford Press.

McMichael, Philip. 1996a. "Globalization: Myths and Realities." *Rural Sociology* (61) 1:25-55.

_____. 1996b. *Development and Social Change*. Thousand Oaks, CA.: Pine Forge Press.

Miliband, Ralph. 1969. *The State in Capitalist Societies*. London: Winfield and Nicholson.

Mill, John Stuart. 1989. *On Liberty*. Cambridge: Cambridge University Press.

Mingione, Enzo. 1991. *Fragmented Societies*. Oxford: Basil Blackwell.

O'Connor, James. 1986. *Accumulation Crisis*. New York: Basil

Blackwell.

Offe, Claus. 1985. *Disorganized Capitalism*. Cambridge: MIT Press.

Offe, Claus and Volker Ronge. 1979. "Theses on the theory of the state." Pp. 345-356 in J.W. Freiberg (ed.) *Critical Sociology*. New York: Irvington Press.

Piore, Michael J. and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.

Poulantzas, Nicos. 1978. *State, Power, Socialism*. London: New Left Books.

Reich, Robert B. 1991. *The Work of Nations*. New York: Alfred A. Knopf.

Ross, Robert J.S. and Kent C. Trachte. 1990. *Global Capitalism: The New Leviathan*. Albany: SUNY Press.

Sabel, Charles F. 1982. *Work and Politics: The Division of Labor in Industry*. Cambridge: CUP.

Sandel Michael J. 1996. *Democracy's Discontent. America in Search of a Public Philosophy*. Cambridge, MA. The Belknap Press of Harvard University Press.

Sassen, Saskia. 1990. *The Mobility of Labor and Capital*. New York: Cambridge University Press.

Spybey, Toni. 1996. *Globalization and World Society*. Cambridge: Polity Press

Strobel, Frederick R. 1993. *Upward Dreams, Downward Mobility*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.

Storper Michael. 1997. "Territories, flows, and hierarchies in the global economy." Pp. 19-44 in Kevin R. Cox (ed.) *Spaces of Globalization*. New York: The Guilford Press.

GLOBALIZAÇÃO E SUSTENTABILIDADE: CRIANDO ESPAÇO PARA ALIMENTOS E NATUREZA¹

Terry K. Marsden

INTRODUÇÃO

A produção, o abastecimento, a manufatura, a comercialização e o consumo final de alimentos representam uma das mais importantes esferas para a regulação global das economias capitalistas, tanto no Norte como no Sul. Isto também acarreta profundas implicações para o meio-ambiente. Este trabalho examina a contribuição particular que estudos sobre os alimentos proporcionam ao entendimento da regulação global e da sustentabilidade ambiental. Em particular, ele questiona a maneira como modelos específicos de regulação social são desenvolvidos, e como estes passaram a engendrar tipos de desenvolvimento que são insustentáveis.

O esforço para incorporar os alimentos ao estudo mais amplo do desenvolvimento capitalista moderno tem sido a maior característica da recente sociologia rural e agrária. Assim, muitos dos trabalhos tentaram aplicar aspectos da teoria da regulação e, numa menor extensão, a ontologia realista. São estas as tendências traçadas. Elas evidenciam, no entanto, uma fraqueza para incorporar, ou as mudanças dinâmicas nas formações sociais, que são responsáveis pela legitimação das condições crescentes inerentes aos sistemas alimentares, ou a relativa significância das propriedades naturais dos alimentos.

¹ Tradução: Maria Auxiliadora Ferraz de Sá, Nicole Louise M. T. de Pontes e Simone Magalhães Britto.

O atual desenvolvimento teórico concernente à alimentação e agricultura está, assim, quase diante de um impasse pois, quanto mais busca relacionar-se com esses fenômenos socialmente construídos, o seu aparato conceitual, tende a restringir sua significância para fatores externos e fragmentários. Propõe-se, como necessário para superar estas dificuldades, que os estudiosos reconsiderem a flexibilidade das configurações de tempo e espaço do desenvolvimento agrícola e alimentar, levando em consideração o problema da sustentabilidade material.

1. SISTEMAS E REGIMES: A ADOÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA TEORIA DA REGULAÇÃO

O estudo da globalização constitui-se na principal área de interesse das ciências sociais na última década. Não obstante, na esferas rural e agrícola, é reconhecido que o aumento de novas articulações globais no comércio alimentar, nas suas influências sobre métodos de produção, e na transferência de conhecimentos específicos sobre alimentos, tudo tem sido influenciado por processos globais, tais como a ascensão do capital transnacional e o uso de sistemas sofisticados de transportes e comunicação (ver Bager, 1997). Consoante os mais profundos desenvolvimentos intelectuais, este movimento desencadeou várias linhas significativas de abordagem.

De particular importância, por exemplo, é a divisão entre aqueles estudiosos que tentam enfatizar as mais recentes mudanças, focalizando o cenário alimentar global contemporâneo, comparados àqueles que continuam salientando a necessidade de considerar uma perspectiva histórica mais longa dos sistemas alimentares, pondo uma maior ênfase sobre a evolução dos *regimes de acumulação* que são mais geralmente desenvolvidos através do — ou ao menos como um elemento significativo do — desenvolvimento capitalista.

A linha anterior, de maneira mais crítica, tende a abandonar algumas suposições regulacionistas da última (ver Goodman e Watts, 1994; Marsden e Arce, 1995; Whatmore, 1995), preferindo centralizar-se em conceitos de ação social e contingência, na análise de alimentação e agricultura. Isto está conduzindo a muitos desenvolvimentos interessantes na integração das estratégias do ator com cadeias e redes de alimentos, e no exame dos caminhos nos quais o relativo engajamento com agricultura e alimentação incorpora espaço e localidade (ver Marsden, 1997). Enfatiza-se a necessidade de contextualizar a ação social nos espaços local e nacional, e tende-se a minimizar a importância da acumulação capitalista e relações de mercado.

É a última linha e mesmo como ela pode, potencialmente, relacionar-se com a primeira, que é interessante para esta discussão. Enquanto o primeiro grupo de estudiosos tendeu a considerar ou deixar de lado os argumentos realistas e regulacionistas implícitos nos trabalhos mais orientados para sistemas e regimes, os últimos também, como parece, tenderam a esquecer muito da importância dos argumentos realistas e da necessidade de examinar a combinação de relações necessárias e contingentes que operam em diferentes níveis. Como resultado, eles têm caído (como presas fáceis) no construcionismo social que, na sua ontologia, está, também, fortemente determinado estrutural e mecanicamente por um lado, e globalmente reificado por outro. Alternativamente, como eles têm defendido:

“O conceito de regime alimentar é um conceito histórico, daí porque ele se reporta às questões geopolíticas em oposição às geográficas. Como um conceito histórico, ele é também comparativo — não geograficamente, mas, historicamente. Isto é, ele especifica a história política do capitalismo, entendida a partir da pers-

pectiva da alimentação. Desta maneira o ‘regime alimentar’ distingue dois períodos da história capitalista recente (fins do século XIX, meados do séc. XX), cada um moldado por princípios contraditórios de organização territorial — geopolítica e capitalista —, marcando a transição hegemônica” (Friedmann, 1987.1; Friedman e McMichael, 1989, p.48; McMichael, 1996).

Como devemos perceber, isto também tende a reduzir uma instância genuinamente realista ou a apreciar o papel dos modos de regulação e formação social em gerenciar e modificar regimes alimentares através de espaço e tempo.

Os argumentos desenvolvidos neste trabalho não desprezam nenhuma das posições. Enquanto aceita as riquezas de ambas as perspectivas, postula um terceiro caminho; aquele que reafirma, uma perspectiva realista, objetivando incorporar a condição de sustentabilidade. Pretende-se examinar como uma análise de nuances mais realista e regulacionista pode abarcar uma explicação mais otimizada de mudança e, particularmente, como essa explicação de mudança pode incorporar o desenvolvimento sustentável.

Sendo assim, é necessário tentar compreender algumas das características básicas da análise do regime alimentar e sugerir caminhos nos quais elas possam ser desenvolvidas, tanto quanto acomodar e intensificar, quer o debate sobre a globalização agrária, quer aquele sobre a sustentabilidade. Como verificamos, nenhuma linha dos debates sobre globalização nas ciências sociais rurais tem conceitualmente incorporado esses debates de forma satisfatória.

(I) Sistemas alimentares e regimes: sem natureza

Aspectos da análise regulacionista, se não ontologia realista, têm fornecido a base para os debates da sociologia agrária nos últimos 15 anos. Seus desenvolvimentos surgiram da necessidade de entender o aumento histórico recente das tecnologias agroquímica e mecânica, juntamente com avanço da engenharia genética, na produção de plantas e animais no período do pós-guerra. Este foi um período, nos termos de McMichael, do projeto desenvolvimentista. Avanços tecnológicos foram um importante meio para a mudança das vantagens e desvantagens espaciais da produção agrícola. O papel diferenciado da intervenção estatal, principalmente até os anos 80, em nível nacional, foi entrando em colapso, abrindo caminho para capitais globais mais amplos: financeiros, corporativos e manufactureiros. Como essas corporações globais funcionaram, como estavam organizadas e como o declínio da hegemonia dos Estados nacionais se acomodavam a essas tendências, tornou-se ponto central para um debate revigorado da sociologia agrária a respeito da globalização agrícola e alimentar e, mais especificamente, a análise sistêmica da produção e consumo alimentar (ver Goodman e Redclift, 1991; Bonanno *et al*, 1992; McMichael, 1994, 1995). Além do mais, isto também objetivou preencher as lacunas entre o norte e o sul, demonstrando como as regiões meridionais estavam incorporadas à dinâmica da acumulação global.

Como diversos escritores têm desenvolvido atualmente (ver Marsden *et al*, 1993 e Lowe *et al*, 1994), uma característica particular deste trabalho foi a análise historicamente comparativa dos regimes alimentares na escala global de análise. Seguindo princípios regulacionistas generalizados (se não aqueles que Jessop e outros têm mais recentemente assumido a respeito de estratégias dos atores e práticas institucionais), a identificação de periodizações amplas tem ocorrido, com a delimitação do *Primeiro*, *Segundo*, e (possivelmente) *Terceiro* regimes alimentares (Friedmann, 1993). Cada um desses tem seus próprios

regimes de acumulação e regulação social, sendo o último associado a modos de produção e consumo particulares.

O *Primeiro regime alimentar* (1870 – 1914) foi aquele construído sobre uma prioridade imperial (Britânica) que privilegiava o estímulo doméstico aos bens manufaturados “em substituição”, sob as chamadas condições de “livre mercado”, à importação de uma sempre crescente quantidade de matérias-primas alimentares (café, chá, açúcar, lã, vinho e carne de carneiro) das colônias, sob um sistema de preferências imperiais. Isto foi amplamente substituído nas décadas de 20 e 30, depois do crescente aumento da pequena produção de mercadorias e do “agrobusiness” em “países coloniais” e, ainda, do desenvolvimento de tecnologias patrocinadas pelo Estado, e o desenvolvimento do compromisso Fordista que equilibrou as necessidades funcionais de emprego da produção urbana industrial com as exigências de produzir alimentos relativamente baratos para sua força de trabalho industrial.

Este favorecimento ao regime alimentar *intensivo*, por meio de necessários aumentos agregados às disponibilidades de alimentos e produção agrícola, poderia apenas ser alcançado através do incremento na intensividade da produção e manufatura dos próprios alimentos. Aqui, a acumulação de capital ocorre não tanto através do uso de mais terras e trabalho, mas através da adoção contínua de novas tecnologias que aumentam a produção por trabalhador e hectare.

O valor analítico destas periodizações é ressaltado pela facilidade com que elas se referem a estruturas macroeconômicas e políticas mais amplas, colocando a economia alimentar no contexto do desenvolvimento capitalista total (ver Le Heron, 1993, Brenner e Glick, 1991). Por exemplo, o *segundo regime alimentar* é interativamente relacionado à ascensão da política da “New Deal” (“um carro em cada garagem e uma galinha em todas as panelas”), e a ampliação do consenso mundial avançado do pós-guerra exemplificada pelas atividades da FAO

e do Plano Marshall, bem como pelos governos mais nacionalistas, na tentativa de usar o Estado para garantir o crescimento exponencial da produção de alimentos no período pós-guerra. Estes elementos infra-estruturais representaram a base para um modo de regulação social que deu suporte ao que se tornou o modelo superintensivo de produção agrícola e abastecimento alimentar. Este, como muitos dos comentadores destacaram, desenvolveu proporções globalizadas e conduziu a uma reconfiguração do desenvolvimento agrário desigual. O uso constante de inovações tecnológicas foi sustentado por uma ideologia modernizante e progressiva. Esse *technological treadmill* foi particularmente erosivo em sua relação com agriculturas camponesas, no sul, favorecendo a manufatura dos gêneros alimentícios dos países do Norte e a padronização de bens alimentares. Por exemplo, países avançados como os EUA tornaram-se os principais exportadores de alimentos primários e processados (ex.: grãos de soja), no início da década de 80. Entre 1960-80, suas exportações cresceram 189%, representando metade de toda a produção global.

Os mercados massificados, altamente regulados e mantidos pelo Estado, criados por este regime e os produtos padronizados que neles circulam, criaram mercados exportadores, agora dominados pelo Norte, e mais favoráveis aos seus próprios produtores agrícolas e poderosas corporações transnacionais. Isto estabeleceu as regras do jogo capitalista para agriculturas meridionais, pondo muitas delas em posições tecnologicamente inferiores e forçando-as a desempenhos mais intensivos para exportar mercadorias agrícolas, às custas de suas necessidades internas e de auto-subsistência (O'Connor, 1993).

Tais periodizações e suas articulações teóricas sobre aspectos da sociedade abrangente tais como a divisão do trabalho familiar, política alimentos, relação do salário industrial e a manutenção de Estados-nação particulares enquanto atores po-

derosos sobre outros, tenderam a encobrir algumas das questões irrespondidas a respeito de aspectos mais amplos da teoria da regulação e o uso do realismo como uma ontologia. Queremos agora tratar desses aspectos em relação à capacidade real dos regimes alimentares para lidar com mudanças temporais e espaciais.

(II) Sistemas alimentares e regimes... com natureza

Naturalmente, temos que reconhecer que, como Lowe *et al* (1994) argumentam:

“Embora regimes específicos sejam indutivelmente derivados e referidos a períodos históricos particulares, a noção geral de um regime internacional de alimentação é mais uma construção teórica do que uma categoria empírica. Ela é útil como uma estrutura heurística, para classificar experiências geográficas e históricas amplas e direcionar pesquisas para períodos críticos e agentes de transformação”.

(p. 9)

Tomando isto como referência, é também importante identificar alguns daqueles aspectos da transformação que a noção de regimes falhou em dar conta em termos explicativos. Por exemplo, há muito menos consenso sobre o caráter de um *Terceiro regime alimentar* que seja baseado, por exemplo, no declínio das agriculturas de *plantation* e no aumento desigual das novas agriculturas de exportação no Sul, segundo a desregulação parcial da infra-estrutura do Estado no pós-guerra (seguindo sucessivas rodadas do GATT) e o aumento de corporações varejistas como principais atores na desregulação global dos mercados alimentícios (ver Marsden, 1998). Ainda mais,

mudanças no consumo de massa e, mais especificamente, em nichos de consumo alimentar no Norte, no mínimo, lançaram uma certa nuvem sobre a noção de uma “dieta” Fordista e a funcionalidade dos “eletrodomésticos” na cozinha como presságios de posterior industrialização e alimentos. Além do mais, devido à falta de recursos para uma mudança transformadora nos níveis local e regional, não está claro como poderia ser interpretado o óbvio desenvolvimento co-evolucionário (o que O’Connor e Redclift chamam “desenvolvimento combinado”), onde ambos os aspectos do superintensivo e produtivista *Segundo regime alimentar* e do mais recente desregulado e mais espacialmente especificado “Terceiro regime”, coexistem. O último, construído sobre os mais diversos mercados, orientados pelo consumo, nichos de consumo, arranjos reconstituídos de classe/consumo, com menos ênfase sobre a manufatura alimentar e mais sobre a corporação varejista, acentua as desigualdades e espaços locais e regionais de desenvolvimento, de dominação e dependência (ver Marsden, 1997). Isto não está, de modo algum, temporalmente separado do modelo mais industrializado. Pelo contrário, eles parecem se desenvolver conjuntamente.

A relutância em aceitar a natureza complexa do desenvolvimento desigual e combinado, na maior parte da literatura sobre sistemas alimentares, tem se justificado em termos de necessidade alternativa de avaliação histórica de certas relações geopolíticas globais, e de como elas se desenvolveram em diferentes períodos. Nesses termos, as análises empíricas têm sido consideradas como responsáveis, no mínimo, por duas outras linhas do projeto acadêmico sobre a globalização da agricultura e dos alimentos. Estas têm se interessado quer pelo que McMichael (1996), depreciativamente, chama “estudos localísticos” — uma facção crescente da literatura sobre estudos teoricamente informados dos espaços rurais locais (ver Murdoch e Marsden, 1995) — ou com a literatura anglo-americana, igualmente preocupada com a análise empírica, de

cadeias de mercadorias (ver Friedland, 1994). De modo interessante, ambas as distintas literaturas, com a primeira pertencendo muito mais à tradição da sociologia rural européia, e a última ao gosto crítico americano de delinear as complexidades das corporações de manufatura, apontam, por seus distintos caminhos, para as áreas de fraqueza conceitual na literatura mais avançada sobre os sistemas e regimes alimentares. Os mecanismos e contingências do poder das corporações começam a ser tratados nas mais recentes conjunturas pós-GATT das décadas de 80 e 90. A natureza integrativa dos processos de desenvolvimento rural, nos estudos locais, consegue, tão somente, enfatizar as variabilidades no grau e direção em que a economia dos alimentos atinge diferentes áreas rurais.

Estas fissuras e direções diferentes nos debates sobre o novo ou *Terceiro regime alimentar* estão tendendo a encobrir a importância de muitos dos princípios de análise regulacionista e realista que, em muitos casos, foram responsáveis pela condução de tais corpos de trabalho (ver, por exemplo, o trabalho de Talbot, 1994, sobre a regulação global do mercado de café; Lawrence e Vanclay, 1992; e 1994, sobre conseqüências ambientais para a agricultura australiana).

Como McMichael (1996) conclui, mais do que construir um caminho dicotômico entre especificidades sociais e construcionismo por um lado, ou a potencialidade estruturalista pela “violência da abstração” por outro (ver Sayer, 1987), precisamos reintegrar alguns dos aspectos-chave da ontologia realista a uma abordagem mais integrada do desenvolvimento rural e alimentar.

“A menos que especifiquemos as relações históricas em nossos conceitos, elas permanecem abstratas. Níveis, ou unidades de análise, não podem ser considerados como dados. Unidades sociais não são

auto-evidentes nem no espaço nem no tempo... elas se constituem relacionamente. Neste sentido, a oposição entre análise local e global é uma oposição falsa, porque cada construção é uma condição da outra. Por elas próprias, consideradas em termos não-relacionais, “unidades” locais e globais só podem existir em níveis refinados de análise” (p. 50).

Uma outra crescente deficiência da literatura sobre sistemas alimentares, e parcialmente responsável por limitar seu sucesso no tempo presente, diz respeito às dificuldades experimentadas em incluir a natureza, seja enquanto uma forma política e econômica do capital, seja como um estoque de recursos sociais sobre os quais grupos sociais, ou a sociedade como um todo, conferem diferentes tipos de valor. Numa literatura vasta, é largamente considerado que preocupações ambientais e “questões de natureza” precisam ser incorporadas à economia política agrária (ver Marsden *et al*, 1996). Isto é também visto como necessário para identificar o mais detalhado argumento do *terceiro regime alimentar*, ou usado para posterior ataque aos teóricos dos sistemas por falharem em reconhecer o caráter real, natural e potencialmente distinto, das relações alimento-sociedade, *vis-à-vis* outros processos econômicos e industriais. Além disso, muitos escritores têm documentado as negatividades ambientais do *Segundo regime alimentar*, em particular (ver Redclift, 1989. Lowe *et al* 1990). Isto contribui para boa parte da literatura sobre ecologia-política burguesa, a qual tem sido afetada, por uma insustentabilidade material crescente das práticas agrícolas no Sul (ver Blaikie, 1987; Blaikie e Brookfield, 1992). Apesar destas discrepâncias no desafio da incorporação analítica do natural, a maior parte da economia política agrária dos alimentos e sistemas alimentares tem se contentado em considerar os alimentos como quaisquer outras mercadorias, co-

mo produtos e *inputs* dentro de uma complexa e crescentemente global economia alimentar.

A emergência recente da agenda de sustentabilidade tende, não obstante, a desafiar estas concepções, e isto requer mais do que um simples reconhecimento “superficial” dos caminhos pelos quais a natureza é inserida em outros aspectos do desenvolvimento econômico e social. Todavia, mais insustentáveis parecerão os emergentes regimes alimentares capitalistas, a menos que os estudiosos comecem a incorporar conceitos de sustentabilidade, eles não chegarão a descobrir onde os limites do insustentável, ou sustentável, deverão estar. Em vista deste fato, muitos dos trabalhos acadêmicos recentes sobre sustentabilidade vêm lidando mais com descobertas prematuras de soluções de tipos técnico e gerencial para problemas estabelecidos. No ponto mais específico do setor alimentar, o oposto tem sido mais o caso. Processos estabelecidos e subjacentes são identificados, mas estes apresentam-se muito generalizados e encobrem amplamente as maneiras como realmente acarretam mudanças ambientais e resultados insustentáveis. Enquanto estruturas econômicas e relacionamentos globais são considerados como inerentemente instáveis e contraditórios, esta análise tem raramente se estendido além das bases estritamente econômicas, sociais e políticas. Entretanto, como indicamos acima, aqueles interessados em argumentos de sustentabilidade e questões sociais da natureza tendem a limitar suas conexões com a mais abrangente economia política dos alimentos. A ecologia política, por exemplo, tem enfatizado a deterioração das condições ambientais — a sustentabilidade material declinante — das agriculturas meridionais (ver Bryant, 1992).

No período mais recente, com a crise do *segundo regime alimentar*, que tem causas fiscais, políticas e ambientais, e, por outro lado, o fortalecimento da ideologia liberal de globalização, a qual assume a eficácia de uma dinâmica reestabelecida de “livre-comércio”, fica claro que a *questão da natureza* das com-

dições de sustentabilidade e insustentabilidade alcançam novos níveis críticos. Tais tendências, como a desigual liberalização do comércio agrícola, a emergência de blocos comerciais regionais, a confiança continuada no *technological treadmill* para “resolver” problemas ambientais estão, agora, mais profundamente enraizadas na economia política global. Sociólogos rurais e estudiosos de geografia humana bem como outros das Ciências Sociais em geral, estão cada vez mais tendo que se preocupar com este paradoxo (discurso da sustentabilidade/condições materiais insustentáveis) da sociedade pós-moderna. Isto não se torna mais fácil pelos acordos tácitos entre economistas agrícolas e economistas políticos, com os primeiros continuando a reconhecer os benefícios da retirada do Estado dos mercados de alimentos e os últimos ainda fixados na crítica do papel do Estado do pós-guerra em produzir risco ambiental.

Alguns autores, contudo (ver Roberts, 1992. Lawrence e Vanclay, 1996), estão começando a indicar que o desdobramento dialético entre processos naturais e sociais implica ambos: uma contínua reestruturação das relações entre natureza e produção agrícola, e um padrão geográfica e historicamente específico para essa reestruturação. Até agora, esta presunção geográfica de um desenvolvimento desigual, como um resultado e um ingrediente das relações natureza-sociedade, tem geralmente se limitado àquela do reconhecimento (ver Peet e Watts, 1993). As observações de Roberts, enfocam os limites contemporâneos das abordagens da economia política da agricultura. Esta abordagem se tem ainda prendido às maneiras pelas quais a natureza é integrada ao desenvolvimento desigual da agricultura. Em acréscimo, ela precisa investigar as formas pelas quais a agricultura é parte da natureza social — parte dos modos de regulação social que definem e viabilizam as estratégias de atores e formações sociais. Por exemplo, em muitas colônias agrícolas e em particular naquelas áreas de agricultura extensiva de

plantation (como no Caribe), a regulação social da produção agrícola era ligada principalmente às formações sociais dominantes que emergiram após o escravismo. Essas formações dominantes definiram a natureza de maneiras particulares, o que, por seu turno, reforçou o modo de regulação social. Como essas condições são mantidas e transformadas através do tempo e do espaço, é um ponto fulcral no estudo das mudanças ambientais, tanto quanto o é em termos da compreensão da manutenção da própria acumulação capitalista. (Quais são os agentes do processo de transformação, e como se desenvolvem os modos de regulação social). Uma não pode ser entendida sem a outra. A fim de responder a essas questões, podemos começar a desenvolver uma economia política da agricultura e dos alimentos mais ampla e mais refinada, que possibilite a discussão de questões sobre natureza e sustentabilidade.

PARA ALÉM DOS REGIMES E SISTEMAS: A QUESTÃO DA VIABILIDADE DOS MODOS DE REGULAÇÃO SOCIAL

Os modos como operam os sistemas internacionais de alimentos tendem, em termos amplos, a sugerir que o modelo de instabilidade de longa duração, nos modos de regulação social, sempre parece ser um fator contra o qual a ação e formações sociais particulares têm que responder. Infelizmente, contudo, por impermeáveis que sejam os regimes de acumulação e regulação social (como por um considerável tempo, nos casos do primeiro (extensivo) e segundo (intensivo) regimes alimentares em escala global), fica claro, da forma como estamos no fim de um século tumultuado, que eles não eram suficientemente sustentáveis, nem em termos relacionais, nem materiais. Ambos os modos acarretam profundas implicações para a sustentabilidade material; o primeiro, por suas concepções (não aquelas retiradas das noções de Marx do materialismo histórico)

sobre a contínua expansão das fronteiras agrícolas, que acreditavam parecer infinitas e extensíveis, e a substituição dos cultivos comerciais nativos, em muitos casos, por aqueles dos pequenos produtores; e o segundo, por sua tentativa de intensificar sistemas de produção e criar culturas de consumo de massa que seriam completamente desligadas e desconectadas do próprio processo de produção natural.

Como já percebemos, para o nosso custo ambiental esses processos se operam, em períodos cíclicos de mudança lenta e relutante. A mudança ocorreu relutantemente e apenas quando o modo de regulação social e as formações sociais particulares, que ela potencializa, tornaram-se tão ilegítimos — econômica, social e politicamente — que os forçaram ao colapso. A inovação e o progresso técnicos foram intensivamente direcionados mais para darem suporte, do que para eliminarem essas estruturas. Resultados materialmente insustentáveis, foram continuamente legitimados em nome de uma produção crescente para os bens públicos, ou para a segurança nacional mais imediata do equilíbrio da balança de pagamentos. Realmente, é argumento de alguns teóricos dos regimes alimentares que é apenas no ainda amplamente indefinido e pouco coerente *Terceiro regime alimentar* que se começa a atribuir mais valor aos cuidados ambientais com a produção, abastecimento e consumo de alimentos. Mas, mesmo aqui, depende-se muito de como os espaços nacionais ou regionais são considerados (ver, por exemplo, Marsden, 1997). Por exemplo, a crescente ampliação de interesses ambientais no Leste Europeu, através do desenvolvimento de planos ‘agro-ambientais’, de um consumo mais “cuidadoso” por parte dos consumidores e de uma crescente preocupação com a procedência dos alimentos, está baseada sobre um modo emergente de regulação social, que ainda confere uma expressiva ênfase sobre o distanciamento construído de riscos ambientais para produtores distantes no Sul (ver Arce e Marsden, 1993).

Realmente, uma das características-chave da ideologia corrente da globalização, que sugere o contínuo encolhimento da experiência global, são as maneiras através das quais os modos regionalmente específicos de regulação e formações sociais dominantes são capazes de criar novas distâncias e fronteiras entre espaços e pessoas dominantes e dependentes. Novamente isto sugere a necessidade de focalizar onde e por quem as fronteiras são estabelecidas, para ampliar o comentário anterior de McMichael: *como as dimensões de espaço e tempo se formam relacionalmente?* Na construção mesma dessas relações estão os aspectos materiais dos resultados sustentáveis e insustentáveis. Atualmente, vemos, por exemplo, a construída assimetria de valor na produção e oferta de alimentos. Com a qualidade e o valor dos produtos alimentares (como visto no Vale do São Francisco, Brasil), tem sido conferida maior atenção às cadeias de abastecimento, às condições de trabalho ou ambientais nas quais eles são realmente produzidos (Marsden, 1997b).

Portanto, apesar de uma substancial quantidade de trabalhos sendo empreendidos sobre os funcionamentos dos sistemas alimentares internacionais, e a evolução de linhas de trabalho interessantes, ao longo de um *continuum* estruturalista-construcionista social simplificado, a habilidade para incorporar a natureza, como mais do que simplesmente uma patologia documentada, nos processos e dialética da acumulação, permanece limitada. Onde estudiosos tentaram prosseguir, documentando as atividades de grupos ambientais e grupos de consumidores, como fatores crescentemente salientados na mudança social, tais esforços tendem a ser analiticamente marginalizados; ainda que interessantes, mas enquanto “movimentos sociais” marginais, ou como instituições sociais externamente derivadas para além das fronteiras dos alimentos, da política agrícola e da comunidade econômica, por exemplo. Resumidamente, eles tendem a alargar as lacunas conceituais entre os campos estrutu-

realista e construcionista social. Eles têm raramente sido percebidos em termos regulacionistas ou realistas; quer como parte de uma contínua reconstrução dos modos de regulação social, quer como parte das bases para manutenção das formações sociais.

O conjunto dos trabalhos, no entanto, fornece alguns indicadores de como podemos ultrapassar alguns dos obstáculos analíticos associados com uma real incorporação da natureza social, ou desenvolver um entendimento mais sólido e analiticamente sensível do “Terceiro regime alimentar”. Três desses indicadores analíticos são de relevância para o desenvolvimento da abordagem e análise apresentadas aqui.

(i) integrar, através de uma abordagem realista, condições estruturais e materiais locais, mecanismos sociais e resultados.

(ii) incorporação centralizada de um entendimento do desenvolvimento espacial desigual, na análise da produção e do abastecimento alimentar.

(iii) desenvolver análise comparativa das maneiras pelas quais os modos de regulação social formados condicionam e sustentam o caráter do desenvolvimento agrícola e ambiental.

Ao desenvolver esses procedimentos analíticos, temos que dirigir o foco de interesse sobre como os modos de regulação social tornam-se e mantêm-se viáveis; como eles são capazes de acomodar mudança e como esta mudança cria as condições para o realinhamento de projetos de desenvolvimento. Tais projetos podem, é claro, ser mais ou menos sustentáveis materialmente. Com um interesse na *condição de sustentabilidade*, temos que observar estas características acima mencionadas como blocos de construção. Sem sua atenção e desenvolvimento, não será possível alcançar metas sustentáveis. Uma vez que o delineamento de causas e mecanismos deve considerar os aspectos, elementos simultaneamente inerentes

tanto às causas quanto aos mecanismos — relacionais e espaciais — observa-se que as relações não ocorrem na cabeça de um alfinete. Elas implicam espaço, que espaço reage e produz as relações. Este é um processo de duas vias.

Em termos ambientais e particularmente nas regiões de exportação agrícola meridionais, os prospectos para sustentabilidade parecem estar longe do suficiente. O processo de desenvolvimento agrário desigual no bem menos coerente *Terceiro regime alimentar* está tendendo a criar e reproduzir vulnerabilidades ambientais como um fenômeno socialmente construído. Suas trajetórias são interconectadas com as formações sociais que as rodeiam. Elementos naturais estão altamente comprometidos como, por exemplo, nos dois comentários seguintes sobre o sistema alimentar global contemporâneo. Como Buttel (1997, p. 346) predisse:

“Enquanto alguns setores da agricultura, particularmente as colheitas de alimentos básicos, os grãos alimentícios e sementes oleaginosas não poderão ser particularmente lucrativos para empreendimentos capitalistas de larga escala; a esfera da produção doméstica na agricultura torna-se progressivamente menor, e com cada vez menos conseqüências para o caráter total do sistema agro-alimentar. Competição crescente premiará a inovação tecnológica que possa reduzir custos, reduzir riscos a curto prazo, ou racionalizar todos os grandes empreendimentos. As estruturas, práticas tecnocientíficas e ideologias de integração e competição global, tendem, lenta e certamente, a evidenciar ou salientar as especificidades geo-sócio-

agro-ecológicas da agricultura que têm historicamente contribuído para a produção agrícola tender a ser regulada por produtores domésticos”.

E como Watts (1997, p. 243) acrescenta:

“É necessário ser dito, é claro, que a emergência da agricultura de alto valor é altamente desigual — e “periferias” dos novos países agrícolas são marginalmente agrícolas. Muito da África subsaariana regrediu para um modelo agroexportador largamente dependente de mercadorias clássicas, cujo mercado futuro afigura-se extremamente sombrio. Em outros casos, a desregulação e o ajuste estruturais têm retirado todos os investimentos da agricultura”.

O processo de *re-regulação global* da esfera agrícola e alimentar, que se delinea e que produz novos vencedores e perdedores numa base regional, está dentro de Estados-nação, mais que simplesmente entre eles. E o declínio da proteção estatal para produtores de alimento está tendendo a exacerbar um desenvolvimento desigual entre empreendimentos capitalistas e pequenos produtores.

Na esfera alimentar e agrícola, em particular, somos alertados por Kautsky (1899) sobre a espacialidade inerente e distintiva do processo de acumulação alimentar e agrícola. Embora as mercadorias alimentícias se tornem industrializadas e comercializadas, elas são sujeitas às condições naturais em seu escoamento de produção e consumo. Isto distingue o processo de acumulação agrícola daqueles outros setores econômicos — um ponto reconhecido apenas marginalmente na lite-

ratura. Em estudos específicos do processo de acumulação agrícola, estamos sempre fechados para a natureza porque ela é um meio tanto quanto uma condição própria da acumulação e desenvolvimento capitalistas. Isto é fundamental para o processo de torná-la mercadoria.

Condicionalmente, quando ambicionamos considerar agricultura e alimentos a partir de um ponto de vista natural (assumindo a importância do discurso da sustentabilidade, por exemplo), estas características diferenciadas tornam-se, particular e analiticamente, importantes. Elas proporcionam uma base para situar o papel específico da agricultura e dos alimentos na economia global, como parte da natureza e do espaço, como elas o são porque fazem parte da sociedade e da política. O desafio é pois, abrir nosso quadro analítico de referência, de modo que possamos incorporar esses pontos.

CONCLUSÃO

Para não fazer com que tal empreendimento seja de sentido apenas “localístico”, “contingente” ou de “resultado”, é necessário — adotando uma instância realista — ser mais flexível acerca da transcendência de níveis relacionais na análise dos sistemas alimentares. A questão não é se devemos interpretar os processos políticos, econômicos e sociais em escalas local, nacional ou regional, e global. Deveríamos perguntar em que níveis estão construídos os processos causais e mecanismos pelos modos prevaletentes e dinâmicos da acumulação e regulação social. “Quais são as escalas apropriadas com que a legitimação da insustentabilidade (ambas, relacional e material) é feita, justificada e viabilizada”? Quais são as contradições, de

uma perspectiva realista, nestes processos de legitimação? Que tipo de formações sociais elas sustentam?

Estas são questões dinâmicas e espacialmente flexíveis para aplicar à evolução dos sistemas agrícolas e alimentares. A literatura sobre sistemas alimentares, com seu foco sobre globalização e análise comparativa histórica mais ampla, serve como proveitoso prefácio para isto. Além disso, ela fornece uma oportunidade de considerar, em nosso projeto e prática de pesquisa, maneiras de focalizar horizontes mais curtos de tempo e espaço, enquanto permite, ao mesmo tempo, a transcendência analítica de níveis. Adotando princípios realistas, podemos começar a aplicar uma análise regulacionista mais flexível a espaços agrários particulares e períodos de tempo. Para fazê-lo, comparativamente, de forma a adicionar valor para um nível mais alto de análise econômico — política. Ao mesmo tempo, discutindo as extensões nos quais os resultados materiais insustentáveis são inerentes a transformações dos modos “mais locais” de regulação social, é possível incorporar plenamente o natural ao social, de uma forma mais “total” de mobilização social do espaço agrário.

Através desses tipos de postulados analíticos, pode ser possível direcionar um curso que conduza a uma análise muito mais frutífera e socialmente comparativa dos sistemas alimentares internacionais. Poder-se-ia conectar as experiências de regiões de produção Meridionais e o consumo de alimentos dos países Setentrionais, como uma expressão de globalização e nova regionalização. Isso, ao menos, demonstra que sustentabilidade e insustentabilidade têm existido todo o tempo. Assim, muito da acumulação de capital (isto é, neste caso do setor alimentar), e sua análise crítica em estudos agrários e rurais tende, até os tempos atuais, a ignorar largamente ou, ao menos, não considerar sua presença.

REFERÊNCIAS

- BAGER, T (1997) Review of globalisation of agriculture and food. *Sociologia Ruralis*, 37, 1, 80-83.
- BONANNO, A *et al* (1994) From Columbus to Conagra: the globalisation of food and agriculture. University of Kansas Press, Lawrence, KS.
- FRIEDLAND, W (1994) The new globalisation: the case of fresh produce. *In* Bonanno, A *et al* (eds) From Columbus to Conagra. University of Kansas Press.
- FRIEDMANN, H (1985) Family farming enterprises in agriculture: structural limits and possibilities. *In* Cox *et al* (eds) Agriculture, People and Policies. Allen and Unwin, London.
- FRIEDMANN and MCMICHAEL, P (1989) Agriculture and the state system. *Sociologia Ruralis*, 29,93- 117.
- FRIEDMANN, H (1993) The political economy of food. *New Left Review*, 197, 29-57.
- GOODMAN, D and WATTS, M (1994) Reconfiguring the rural or fording the divide? Capitalist restructuring and the global agro-food system. *Journal of Peasant Studies*, 22,1, 1-49.
- GOODMAN, D and REDCLIFT, M (1991) Refashioning Nature. Routledge, London.

- LE HERON, R (1993) *Globalised Agriculture*, Pergamon, Oxford.
- LOWE, P *et al* (1994) *Regulating agriculture. Critical Perspectives on Rural Change Vol 6* Wiley, London.
- MARSDEN T.K *et al* (1993) *Constructing the Countryside*. University College London Press, London.
- MARSDEN T.K and ARCE, A (1995) *Constructing quality: emerging food networks in the rural transition*. *Environment and Planning A*, 27,8, 1261-79.
- MARSDEN, Terry K., CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa, FERREIRA IRMÃO, José (1996). *Globalisation, regionalisation and quality: the socio-economic reconstitution of food in the San Francisco Valley, Brazil*. *International Journal of Sociology and Food*, Pullman, v. 5, p. 85-114, 1996.
- MARSDEN, T.K (1997) *Creating space for food: the distinctiveness of recent agrarian development*. *in* Goodman. D and Watts, M (eds) *Globalising Food: agrarian questions and global restructuring*. Routledge, London.
- MCMICHAEL, P (1994) (ed) *The global restructuring of agro-food systems*. Cornell University Press, Ithaca, New York.
- MCMICHAEL, M (1996) *Globalisation: myths and realities* *Rural Sociology*, 61, 1 25-55.
- MURDOCH, J and Marsden T.K (1995) *Reconstituting Rurality*. University College London Press, London.

- O'CONNOR, J (1988) Uneven and combined development: a view from the South. *Race and Class*, 30,3, 5-15.
- WHATMORE, S (1995) From farming to agri-business. In Johnston, R, Taylor P and Watts, M (eds) *Geographies of global change*. Oxford: Blackwell.

ENTRE MAÇÃS E PÊRAS: GLOBALIZAÇÃO, COMPETITIVIDADE E TRABALHO*

Mónica Bendini

À GUIA DE APRESENTAÇÃO

Alguns dos propósitos do Seminário de Comparação Internacional¹, que antecedeu este livro, foram possibilitar o intercâmbio teórico e oferecer o cenário para compartilhar resultados e práticas de investigação, com o objetivo de estreitar o vínculo entre ciência e sociedade. Nesta direção, nós, participantes do Seminário, assumimos o compromisso de fazer uma leitura do “óbvio” a partir da ciência social crítica. O óbvio, neste caso, é a globalização e a competitividade, que necessitam ser questionadas quando são significadas, no discurso social generalizado, como naturais, como partes centrais de um movimento único, homogêneo e inevitável.

Nos últimos anos, numerosos autores têm-se ocupado em desvendar o alcance teórico do conceito de “globalização” no discurso econômico, político e social. Entretanto, como afirma Mustafá Koc, a globalização não é simplesmente uma construção teórica, antes implicando processos históricos concretos, como também, a interpretação ideológica dos mesmos (Koc, 1992). Apesar de seu recente surgimento como vocábulo e sua utilização atual massiva, este fenômeno, enquanto processo, é inerente ao desenvolvimento capitalista, com diferentes características em cada fase e região. Diferenças estas dadas pelos regimes específicos de acumulação, pelos agentes de ex-

* Tradução: Lady Selma Ferreira Albernaz - Professora Assistente de Antropologia, Departamento de Ciências Sociais - UFPE.

¹ “Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação”, Recife, Petrolina - PE e Vale do Açu - RN; 26 de outubro a 3 de novembro de 1997.

pansão, pela conformação e a modalidade das forças sociais em oposição. Nos distintos cenários mundiais e na própria dinâmica social, os modos de acumulação e regulação nos sistemas agroalimentares produzem reestruturações produtivas e moldam padrões de expansão. Na literatura aparece “o global” e “o local” como territórios econômicos e sociais de controle e resistência, enquanto categorias analíticas que se implicam, subsumem-se e/ou se opõem.

Outra suposição a respeito da globalização e os espaços de competitividade, é o de pensá-los unicamente determinados pelas leis específicas do processo econômico. Tal leitura resulta numa redução simplista da realidade, já que as condições de acumulação são redefinidas e renegociadas continuamente pelos distintos atores sociais, no nível da sociedade local e no plano internacional (produtores, empresários, trabalhadores, corporações, estado, organizações). Quais são os atores mais dinâmicos e quais são as estratégias de controle e de resistência? Cabe defini-los em cada espaços social e território econômico. Especialmente no setor agroalimentar, são as corporações internacionais e as empresas altamente integradas na cadeia, aquelas que desenvolvem estratégias globais de acumulação, definem os modelos produtivos, orientam os circuitos agroindustriais e controlam os distintos tipos de mercado. No momento em que o aumento da integração vertical e horizontal facilita a concentração e garante os níveis de competitividade, são essas empresas e corporações que controlam crescentemente os mercados de bens alimentares, inibem controles nacionais e transferem as resistências, geradas por suas próprias estratégias, para o nível local (Bonanno, Bendini e Pescio, 1997).

O modelo do novo cenário se caracteriza por mudanças tecnológicas que demandam maior flexibilidade na empresa, perfis de qualificação versáteis e polivalentes, de acordo com a nova organização do trabalho, uma maior descentralização da produção e condicionamentos crescentes das regulamentações internacionais, numa conjuntura de mercados mundiais mais

instáveis e competitivos. Em termos gerais, as respostas dos países periféricos ou de capitalismo menos avançado, é a de transformar-se em plataforma para exportação e diversificar a sua produção, atendendo aos requisitos externos do Norte (Marsden, Cavalcanti e Ferreira Irmão, 1996). Contudo, as modalidades de subsunção ao capital internacional são heterogêneas e é diversa a trama social em cada configuração territorial, como também são heterogêneas as agendas e mediação social dos estados nos processos de globalização e de reestruturação produtiva local.

Neste artigo aborda-se a globalização do sistema agroalimentar num estudo de caso: a agroindústria frutícola na Argentina e seu impacto nos sujeitos mais vulneráveis em nível local: produtores familiares e trabalhadores. Para tanto, analisa-se a modernização produtiva, as transformações no trabalho e o alcance social da reestruturação econômica na região. O sistema frutícola de pêras e maçãs, no Alto Valle do Río Negro, apresenta-se como um caso interessante para análise: trata-se de uma atividade, desde o início, orientada à exportação; e, tem mais de meio século de desenvolvimento, com períodos de expansão, crise e reestruturação recente, e, atual redefinição dos atores intervenientes no espaço social. Em nível empresarial modificam-se as estratégias de acumulação, com impactos diretos no resto dos atores com os quais se articulam: os pequenos produtores, que oferecem sua produção num mercado oligopolizado; e, os trabalhadores que, aceleradamente, encontram-se sob condições de desregulamentação das relações de trabalho e novas modalidades de contratação flexível. As novas condições da economia mundial, os níveis crescentes de competitividade e as políticas de flexibilização do trabalho provocam transformações no sistema frutícola e na sociedade regional.

Globalização, modernização tecnológica e mercado de trabalho agrário

O objetivo da globalização é liberar mercados mediante a intensificação da produtividade, da competência e da rentabili-

dade, criando as condições para retomar o crescimento econômico. A abertura de mercados, o reordenamento da divisão internacional do trabalho, a eliminação das barreiras comerciais e a redefinição do papel do Estado são os objetivos específicos desta fase do capitalismo (Urriola, 1996). As políticas de ajuste e de desregulamentação que acompanham o processo de globalização, abarcam todos os âmbitos da agenda econômica e social, incluindo os mercados de trabalho. O efeito “esperado” do crescimento econômico, a partir do modelo posto em prática na América Latina, poderia dizer-se que teve lugar nos primeiros anos da década de 90, ainda que depois da crise do México no final de 1994 tenha se produzido um brusco decréscimo em seu ritmo. A outra face dos efeitos “esperados” são os impactos “negativos ou perversos”, dos quais o crescimento sem emprego é o mais relevante. A este respeito caberia perguntar se estes impactos são tão “não esperados ou perversos” ou são parte inerente da nova economia (Pucciarelli, 1997). O efeito imediato do desemprego é o aumento da pobreza, tanto absoluta como relativa, frente a um Estado que responde parcialmente à questão social com políticas compensatórias que não conseguem reverter as situações de pobreza.

O desenvolvimento tecnológico, que aumenta a produtividade e torna viável a competitividade, reorganiza o processo de trabalho, requerendo cada vez menos quantidade de trabalho humano e com maior nível de qualificação. Ainda que a um dança tecnológica seja constante, particularmente desde o surgimento do capitalismo, tem-se intensificado nos últimos anos simultaneamente à aplicação das políticas de ajuste e flexibilização do trabalho, acelerando o ritmo e modificando a natureza dos processos de destruição e criação de empregos (Freyssinet, 1991). As novas tecnologias e as novas formas de organização do trabalho rural e agrário transformam a divisão e os conteúdos das tarefas e, portanto, a noção mesma de qualificação. O crescimento do desemprego tem favorecido o desenvolvimento de novas formas de atividade e novos status, que

tornam indefinidas as fronteiras entre o desemprego, o emprego e a inatividade, como também a redefinição do sujeito como trabalhador e como empregado. As empresas transnacionais iniciaram o processo de investigação e desenvolvimento das novas tecnologias, conformando-se em complexos produtores de insumos, como sementes, fertilizantes, pesticidas ou maquinarias agrícolas. A necessidade da economia de escala de investigar e desenvolver tecnologias, somadas às estratégias de diferenciação e diversificação de produtos, acarreta um aumento substancial na concentração e centralização do capital, com consequências significativas no processo de integração agroindustrial. A aplicação das novas tecnologias tem incidência no mercado de trabalho, tanto alterando significativamente a distribuição do emprego entre os diferentes setores, indústrias e empresas, quanto provocando, simultaneamente, perdas e criação de novos postos de trabalho. As estruturas e conteúdos dos postos de trabalho que surgem, vão sendo mais dinâmicos e versáteis nos requisitos de destreza e conhecimento exigidos do pessoal ocupado e/ou demandado.

A mudança técnica condiciona o controle social sobre a organização do processo e da divisão social do trabalho (LeVeen y De Janvry, 1983). As opções tecnológicas interferem fortemente no processo de trabalho: a contratação da mão-de-obra durante determinados períodos do ano; a divisão do trabalho segundo a especialização ou grupos de tarefas e por sexo; e o ritmo do processo de trabalho. A tecnologia em si também pode ser vista como um instrumento para se opor às mudanças nos preços dos fatores e para assegurar o controle de qualidade, por exemplo: a mecanização e automatização, liberadora de mão-de-obra, reduzem a ocupação, contrapõem-se ao aumento dos salários e fomentam as economias de escala, favorecendo a concentração e o posicionamento nos espaços de competitividade. Tal como assinala Bocco (s/d), o avanço das novas tecnologias e as modificações das relações sociais de produção são coadjuvantes na heterogeneidade produtiva, provocando a for-

mação de mercados diferenciados, desiguais e com conseqüências sobre a mobilidade da força de trabalho: “na medida que fatores dinâmicos são capazes de modificar as relações técnicas de produção, por exemplo, no interior de um setor produtivo, emergem diferentes demandas de qualidade e quantidade de trabalho, resultante da mudança tecnológica, que se manifestam no mercado de trabalho e na remuneração da mão-de-obra”.

No caso das economias capitalistas periféricas, a modernização reflete as modificações constantemente operadas nas estruturas produtivas, derivadas da velocidade de adaptação da base material local às mudanças de utilização de capital, trabalho e tecnologia nos setores mais modernos da economia. Assim mesmo, o processo de modernização tecnológica se define no contexto das condições globais e setoriais em que se desenvolve o processo de valorização de capital. Neste sentido, a matriz econômica na qual se opera a mudança tecnológica está condicionada pelas características das inovações introduzidas que modificam, de modo desigual, a capacidade de apropriação e de acumulação.

A disputa distributiva entre empresários e trabalhadores apresenta desvantagens adicionais para os últimos, determinadas pelo caráter mundial da competição, já que a manutenção dos níveis de ocupação e salários históricos põem em risco a manutenção das empresas no mercado. Por outro lado, os acordos sociais nos blocos econômicos regionais, tipo Mercosul, não chegam a garantir a eliminação do “*dumping*” social que resulta numa deterioração das condições de trabalho. A nova estrutura de emprego está condicionada ao uso de tecnologias intensivas em capital, expandindo-se o número de postos qualificados. Por sua vez, os processos de transformação em curso produzem uma diminuição massiva de empregos em atividades inviáveis. A expansão do emprego em atividades informais completa o panorama da situação do mercado de trabalho, onde se aprofunda a tendência à heterogeneidade e polarização, e mais além da Seg-

mentação, a exclusão, a vulnerabilidade e a desigualdade social (Bendini, 1997).

Na América Latina, a participação da agricultura na ocupação apresenta uma tendência decrescente e, segundo os especialistas, estaria chegando ao seu ponto máximo em termos absolutos. A modernização de importantes segmentos agroindustriais tem produzido uma crescente polarização, desta vez em nível empresarial, entre atividades altamente tecnificadas e outras com problemas de acesso à terra, ao capital, à tecnologia e aos mercados. Numa projeção para o futuro é pouco provável que as tendências dos últimos anos se revertam e os setores produtores de bens exportáveis cheguem a ser geradores massivos de empregos. A maior diferenciação das estruturas produtivas e a relativa debilidade na geração de empregos produtivos por parte dos setores mais dinâmicos, tornam improvável a integração completa da força de trabalho nessas atividades sob as condições atuais de globalização (Weller, 1996). Este panorama nos situa na resignificação da modernização produtiva e reestruturação econômica, enquanto processos que também implicam em desestruturação econômica e social², e, especificamente no alcance que têm na dinâmica de destruição e criação de emprego.

A modernização da agricultura, nos últimos anos, afetou o funcionamento do mercado de trabalho em três aspectos: na precarização do mercado de trabalho, na substituição da subutilização da mão-de-obra pelo desemprego, e, numa maior integração entre mercados de trabalho urbanos e rurais, produto da mobilidade da mão-de-obra e da extensão das atividades comerciais e de serviços até as áreas rurais. Com efeito, alguns dos fenômenos que mais têm afetado a morfologia do mercado de trabalho agrário, são o aumento de empregos temporários e a flexibilização, traduzida na precarização da relação contratual via terceirização através de falsas cooperativas de trabalho ou de

² "... Creio que o que define este momento, na maior parte das situações, é precisamente a instabilidade ligada a processos de desestruturação a partir de cima que não estão encontrando, porém, sua forma de reestruturação", (Murmis, Miguel, 1994).

empresas eventuais³. Como consequência da expansão do trabalho temporário, a histórica subutilização da mão-de-obra, caracterizada por baixos salários e períodos de intermitência de atividade, se converte em desemprego aberto, gerando o deslocamento de trabalhadores desempregados na agricultura para atividades não agrícolas, tanto no campo como na cidade. Como consequência da flexibilização aumenta a terceirização, como forma de mascarar o trabalho ilegal, “*trabajo en negro*”, ou não registrado, que caracterizou, tradicionalmente, o emprego rural.

O CASO DO ALTO VALLE DO RIO NEGRO: HISTÓRIA PRODUTIVA E ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

O Alto Valle do Rio Negro é uma extensa zona de agricultura de irrigação, com 150 km de comprimento e de 3 a 19 km de largura, no norte da Patagônia (províncias de Río Negro e Neuquén). A atividade de fruticultura representa 70% do produto setorial e os cultivos mais importantes são os de pepitas maçãs e pêras, 74% e 85% respectivamente da produção nacional. Em 1996, a região produziu 895.000 ton. de maçãs e 340.000 ton. de pêras. Do total da produção de maçãs, no mesmo período, destinou-se 25% para exportação como fruta fresca, 40% para indústria e 35% para o mercado interno. Ou seja, aproximadamente 70% da produção destina-se à exportação como fruta fresca e processada, principalmente na forma de suco (95% da produção). Sendo assim, o mercado externo aparece como alternativa principal de escoamento da produção, sendo seus destinos mais importantes, Europa e Brasil.

Neste espaço geográfico, localiza-se um conglomerado de pequenas cidades que em conjunto formam uma região metropolitana de aproximadamente 500.000 habitantes. A fruticul-

³ “... a flexibilização dos mercados de trabalho tem sido acompanhada de uma (desnecessária) desregulamentação que afetou seriamente as condições de vida e de trabalho dos trabalhadores” (Gómez, Sérgio e Klein, Emílio, 1993).

tura tem sido, desde sua origem uma atividade importante na geração de emprego, estimando-se para os anos 90 um volume de aproximadamente 28.000 trabalhadores assalariados diretos, tanto na atividade rural como industrial. A atual estrutura agrária é resultado de um processo histórico no qual se destacam duas etapas: a colonização iniciada no princípio deste século seguida da subdivisão da terra em pequenas parcelas, e, uma segunda etapa de concentração do capital e controle de parcelas. Estas etapas refletem ações condizentes com políticas de segurança territorial, especulações econômico-financeiras, promoção da infra-estrutura produtiva e condicionamentos do mercado.

Na Argentina, a penetração do capitalismo na fruticultura não tem sido homogênea, impondo em cada região distintos ritmos de expansão, sendo maior naquelas cuja produção achasse vinculada ao mercado externo. Uma das características mais relevantes da estrutura produtiva do Alto Valle é a exploração agrícola intensiva em áreas irrigadas com predomínio de unidade de tipo “*farmer*”. Como em outras áreas frutícolas regionais - Bajo Paraná, Cuyo -, em sua gênese, a matriz produtiva do Alto Valle baseia-se numa estrutura produtiva familiar com uso intensivo de mão-de-obra. A expansão demográfica e econômica da região, desde as primeiras décadas deste século, tem sido fortemente condicionada por esta orientação produtiva e pelas características gerais das atividades correlatas. O aumento da demanda de frutas nos mercados internos e externos na década de 30 provoca um impacto na região com o cultivo de frutas (principalmente maçãs e pêras) nas áreas recentemente irrigadas. A expansão da fruticultura na Bacia do Rio Negro, vem do oeste para o leste, e os sujeitos sociais emergentes são os proprietários radicados primeiro como “*chacareros*” (produtores familiares), migrantes estrangeiros - especialmente italianos e espanhóis - e depois, com a integração industrial da atividade, os fruticultores (empresários). A partir da promoção da fruticultura na década de 30, a organização social do trabalho combina a presença de trabalhadores familiares com o emprego de mão de

obra assalariada. Nas duas décadas seguintes, a matriz produtiva consiste de produtores primários locais, “*chacareros*”, com o capital britânico controlando diretamente a distribuição, experimentação, armazenamento e transporte. Nos anos 50, a expansão da atividade, os crescentes níveis de integração e nacionalização de empresas e serviços produz mudanças no interior do circuito, consolidando-se um modelo de produção frutícola baseado, principalmente, no empresariado local.

Na década de 60 cristaliza-se esta estrutura produtiva, que se acentua através do processo de subdivisão das propriedades e a crescente incorporação de mão de obra sazonal, produzindo um impacto migratório na região que transcende a fronteira nacional. Aumenta a demanda por mão-de-obra sazonal, que provoca periódicas migrações de trabalhadores rurais à região, provenientes do seu interior e do país, e de outras nações limítrofes, especialmente do sul do Chile e da Bolívia. No setor de armazenamento e conservação da fruta, “*packing*”, as mudanças nesta década se relacionam com a necessidade de vincular os galpões de embalagem com os frigoríficos que são construídos massivamente. Linhas inteiras de maquinaria são substituídas para dar oportunidade a unidades que ofereçam maior versatilidade. A incorporação de caixotes bins e dos auto-elevadores supõe o deslocamento da mão-de-obra baseada no emprego de força física, deslocamento que não produziu necessariamente sua expulsão do setor nesta etapa de expansão, senão sua reconversão em outros postos de trabalho. A constituição do complexo agroindustrial e, conseqüentemente, as novas ofertas de trabalho produzidas pelo desenvolvimento do setor, aprofundaram a setorialização e diferenciação da mão-de-obra assalariada em trabalhadores rurais, e por outro lado, em operários de galpões, frigoríficos, e indústria de sucos e frutas desidratadas, cuja expressão são as organizações sindicais com dinâmicas próprias e diferentes níveis de negociação (Bendini e Pescio, 1996).

Com a incorporação de tecnologia de maior complexidade se produz na região uma crescente e gradual concentração de inversões nas etapas industriais, concomitantemente com um processo de integração vertical para trás: algumas empresas comercializadoras e empacotadoras, de origem nacional e regional, concentram capital e controlam significativamente a produção primária sob distintas modalidades (compra ou arrendamento de terra, controle de colheita e/ou venda na folha). Reforça-se a vinculação empacotamento-refrigeração; a generalização dos frigoríficos regula e pereniza as tarefas de armazenamento e embalagem evitando os congestionamentos do passado, permitindo um maior controle do ritmo de funcionamento da atividade (Bonifacio, 1995). Esta perenização provoca mudanças na relação contratual dos trabalhadores envolvidos na continuidade da ocupação e aprofunda a debilidade dos sindicatos. A articulação galpão de embalagem-frigorífico permite, além disso, regular a oferta de fruta aumentando o poder de negociação das empresas integradas, tanto na obtenção de melhores preços como perante os conflitos com os trabalhadores.

A maior exigência em qualidade e na apresentação do produto pelos mercados internacionais, condiciona a incorporação tecnológica nas atividades de armazenamento da fruta, evitando a manipulação excessiva e atendendo à apresentação estética, o que supõe modificações na forma de realizar as tarefas. Estas inovações, principalmente mecânicas, eliminam e /ou reduzem postos de trabalho e requerem outros novos, porém as modificações na organização do trabalho, nem sempre se expressam em mudanças nas categorias ocupacionais sindicais, que podem ser interpretadas como o início da resistência dos trabalhadores às perdas de conquistas trabalhistas conseguidas no período da expansão da atividade, simultaneamente com as políticas de emprego do estado de bem-estar social.

Durante a etapa de expansão da atividade - 1960-80 – coincidindo com a crescente urbanização da área de estudo, o assalariado rural, antes majoritariamente migrante, encontra op-

ções de trabalho complementar que lhe permite fixar-se de forma definitiva. Neste processo contribuíram as políticas sociais de um Estado forte, caracterizado como de bem-estar social. A erradicação da mão-de-obra migrante originou pautas específicas para o assentamento das populações, gerando os atuais problemas de infra-estrutura básica, até hoje não resolvidos, dos setores das vilas rurais, chamados favelas “*calles ciegas*”, enclaves ou bairros periféricos, tanto nas cidades mesmas como à beira dos canais de irrigação.

Nos anos 80, a incorporação de inovações nas “*chacras*” tornam-se seletivas. Inovações muito especializadas só acessíveis às grandes empresas, especialmente as integradas. O caráter destas mudanças, principalmente químicas e biológicas, tem a ver com o aprofundamento e sistematização das melhorias introduzidas em décadas anteriores e produz mudanças importantes na qualificação requerida aos trabalhadores. Amplia-se a capacidade dos galpões de embalagem e se modifica sua organização, incrementando-se os turnos de trabalhos e reforçando-se a tendência de emprego permanente, com a introdução da temperatura controlada nos frigoríficos. A partir dos anos 80, a difusão tecnológica em todo circuito econômico faz-se acompanhar da incorporação de profissionais e técnicos, com forte impacto na organização do trabalho e na estrutura ocupacional do setor.

Nos anos 90, aumenta o número de trabalhadores transitórios na produção primária e, por outro lado, configura-se a necessidade de um trabalhador permanente, mais polivalente ou com mais habilidade, resultado das distintas estratégias empresariais (necessidade de um vínculo contratual de maior continuidade nas unidades integradas para assegurar um produto homogêneo e de qualidade, e, necessidade de um trabalhador que conheça todo o processo de trabalho, como estratégia de sobrevivência das unidades de exploração tipo minifúndio). Na etapa industrial, aprofunda-se a incorporação de tecnologias automatizadas e eletrônicas, que fundamentalmente aumentam o ritmo e intensidade do trabalho, provocando novos requisitos de capaci-

tação em sistemas computadorizados e manutenção de equipamentos, sendo seu maior impacto na classificação e embalagem. Categorias ocupacionais são eliminadas ou redefinidas⁴, algumas delas tradicionalmente percebidas como de muito prestígio por sua habilidade, tais como os distintos níveis de embalador. A novidade nos últimos anos é o surgimento de um operário múltiplo que expressa, em nível de postos de trabalho, a integração empacotamento-frigorífico.

Nos últimos anos, a presença do capital internacional e seus mecanismos de controle tornam-se mais complexos (Bem-dini e Cavalcanti, 1996). Mesmo menos visível do que no início da atividade, o capital transnacional está mais poderoso na forma de penetração e na vinculação com empresas locais, mediada por processos de concentração da comercialização, e, crescimento significativo de “*joint ventures*” com distribuidores ou intermediários.

Numa perspectiva ampla, o impacto tecnológico não só se manifesta na incorporação de maquinaria e equipamento, mas também nas transformações organizacionais e na articulação dos processos produtivos e de trabalho. No interior do setor frutícola, através da modernização tecnológica, emergem demandas diferenciadas de quantidade e qualidade de mão-de-obra, que por sua vez manifestam-se em contribuições e retribuições dos trabalhadores na configuração deste mercado de trabalho (GESA, 1996). Resumindo: as tecnologias adotadas e as novas formas de organização do trabalho modificam os tempos produtivos, provocando a dessazonalização de algumas tarefas, sendo consistente a hipótese do vínculo entre “dessazonalização” e qualificação; combina-se uma tendência expulsiva, pela redução da demanda de pessoal, com um aumento nos requisitos de

⁴ Fred Block assinala que “as tentativas de fundamentar diretamente as conclusões sobre o nível de qualificação, seja pela natureza da tecnologia ou pela lógica do capital, sempre deixará de lado a real complexidade do mundo empírico”. As tarefas, ainda que num mesmo contexto, nem sempre seguem todas uma mesma direção ou sentido, algumas se qualificam e outras se desqualificam (Block, 1990).

qualificação e especialização; eliminação crescente dos postos de trabalho em tarefas relacionadas com a utilização da força física e criação de novos postos de trabalho mais qualificados, em especial, os desempenhados por técnicos e profissionais; combinação de qualificações vertical (especialização) e horizontal (polivalência) na conformação de posições, variando os tipos e níveis de qualificação exigidos segundo a empresa e por grau de modernização tecnológica incorporada; em todas as etapas, manifesta-se a intensificação do ritmo de trabalho e o aparecimento, eliminação e reconversão de postos de trabalho, assim como a persistência de trabalho não registrado sob as formas tradicionais de trabalho ilegal “*trabajo en negro*” ou sob novas formas de terceirização que mascaram esse “*trabajo en negro*” mediante a flexibilização de fato - este mecanismo de precarização do trabalho alcança, atualmente, níveis entre 30% a 40% da população trabalhadora em “*chacra*” e embalagem; no conjunto do circuito produz-se um aumento de produtividade da força de trabalho e uma redução dos tempos improdutivos.

No caso do setor agroindustrial frutícola em análise parece não ter se constituído e generalizado uma força de trabalho com ocupação contínua, com vínculos contratuais regulados formalmente e com níveis crescentes de qualificação, de acordo com o tipo de assalariado descrito e esperado pelo modelo clássico de industrialização (Murmis e Feldman, 1996). Entretanto, as mudanças tecnológicas no circuito - mecânicas, químicas, biológicas e eletrônicas - e as transformações na organização do trabalho, parecem haver contribuído na redução das tarefas mais pesadas e elementares, gerando um perfil de trabalhador manual semiqualficado e mais polivalente, podendo inferir-se que a transformação geral desta fruticultura não parece ter dado lugar a um processo geral de desqualificação. De acordo com Riffo (1992), na agroindústria frutícola latino-americana a tendência estaria assinalando uma polaridade na estrutura de ocupações: por um lado, uma pequena equipe de trabalhadores estáveis mais capacitados, dedicados a operações mais com-

plexas ou mais próximas aos estratos técnicos das empresas. Por outro lado, um grupo mais numeroso de trabalhadores temporários e menos qualificados, que realizam tarefas mais simples e rotineiras, com maior conteúdo de trabalho manual e esforço físico, sujeitos a contratos flexíveis e modalidades de terceirização. Ao combinar as dimensões sociais de estabilidade, qualificação e caráter formal do vínculo empregatício, a oscilante tensão entre hierarquização versus deshierarquização do trabalho, inclina-se a uma polarização crescente, à precarização dos setores mais vulneráveis e ao incremento da desigualdade social dentro da classe trabalhadora.

No que se refere às variações quantitativas da demanda, os efeitos do deslocamento de trabalhadores deste setor compensaram-se, até os inícios desta década, pela expansão espacial e a integração da atividade. Anteriormente, as características do mercado de trabalho regional ofereciam, também, rápidas oportunidades de inserção em outros setores. Na atualidade, as altas taxas de desemprego e subemprego da região representam uma séria ameaça às possibilidades de inserção desta força de trabalho liberada em outras áreas de produção, num contexto de reestruturação e ajuste. Por sua vez, as recentes mudanças nas normas de contratação, somadas às novas modalidades de organização econômica do trabalho, alteram as modalidades clássicas de incorporação e regulação de mão-de-obra.

REGIÃO ECONÔMICA E ESPAÇO SOCIAL: EXPANSÃO, CRISE E RECONVERSÃO

A fruticultura de pêras e maçãs na região do Alto Valle tem sido, durante as últimas décadas, uma das atividades produtivas mais dinâmicas do país. Trata-se de um setor que não só experimentou uma expansão quantitativa da produção, como também um aprofundamento do processo de acumulação, através da integração da produção agrária e industrial. Enquanto processo de industrialização e modernização produtiva, tem se

desenvolvido uma matriz produtiva orientada basicamente à fruticultura de exportação, advertindo-se que este sistema está condicionado por tratar-se de uma agroindústria de um país dependente, e, enquanto setor parcial e crescentemente globalizada. Os setores sociais articulados ao comércio internacional se constituem no elemento dinamizador do processo de expansão; são os produtores integrados “*fruticultores*” os que constituem o segmento intermediário do sistema⁵.

Além do grau de diferenciação preexistente, ao cristalizar-se o modelo produtivo na etapa de expansão econômica da atividade (1960-80), desenvolveram-se novos processos de diferenciação social no sentido do desaparecimento e fragmentação dos sujeitos sociais, assim como o surgimento de novos. Na estrutura agrária do Alto Valle do Rio Negro, o sujeito social histórico é o “*chacarero*”, que inicialmente facilitou o desenvolvimento da fruticultura, porém à medida que o processo de modernização avança, encontra-se limitado em suas opções de expansão. A modernização produtiva e o aprofundamento da integração provoca a subordinação diferenciada dos pequenos produtores à etapa industrial. Embora no período de expansão geral da atividade os pequenos produtores tenham se capitalizado e modernizado, o ritmo de acumulação não foi suficiente para permitir-lhes um salto qualitativo de “*chacareros*” para “*fruticultores*”, diminuindo as suas possibilidades de incorporarem-se competitivamente ao processo de expansão capitalista, em crise permanente resolvida, conjunturalmente, através de estratégias de sobrevivência (arrendamento, venda de fruta “*de descarte*” à indústria, créditos). As empresas integradas incrementam o percentual de produção própria, debilitando o poder de negociação dos “*chacareros*” os quais se vêem obrigados a comercializar suas colheitas individualmente e isolados, num mercado oligopolizado, obtendo preços residuais e pagamento desvantajoso.

⁵ Concordando com Friedland (1994), pode-se distinguir três segmentos ou setores básicos no sistema agroalimentar de frutas: produtores, intermediários ou distribuidores e comercializadores. O segmento verdadeiramente transnacionalizado é o de distribuidores.

Por sua vez, os requisitos de qualidade do mercado externo têm impacto no preço da fruta comprada a terceiros, já que são selecionadas as de melhor qualidade, convertendo-se em um fator diferenciador dos produtores primários. Ao elevarem-se os requisitos de qualidade, aqueles produtores, que por insuficiência de capital não os acompanham, entram num processo de erosão cujos indicadores atuais são: falta de rentabilidade, notável atraso tecnológico e acentuado processo de descapitalização. Em síntese, à medida que aumentam os níveis de concentração, também incrementa-se a diferenciação social em nível empresarial, diminui-se a viabilidade econômica dos “*chacareros*” como produtores independentes e ampliam-se as distintas modalidades de agricultura sob contrato.

Na década de 80, começa a instalar-se, na sociedade local, a discussão sobre as perspectivas e crise da atividade com distintas interpretações setoriais, discussão intensificada no início da década de 90 com o surgimento de fortes conflitos e alianças conjunturais. O marco da crise são as constantes exigências do mercado internacional e aparecimento de fortes competidores na produção e comercialização, que obrigam a uma permanente atualização para otimização do produto, fatores coadjuvantes nas profundas mudanças das estratégias empresariais. A “crise da fruticultura” atinge seu ponto crítico na região entre 1993 e 94, depois da superprodução mundial de maçãs em 1992, sendo os elementos causadores: privatização dos serviços de irrigação e a chamada “guerra de frutas”, concorrência das maçãs chilenas no mercado argentino. A opinião do conjunto dos atores sociais, inclusive do Estado, concordam em assinalar os limites do modelo. “a colheita de 93 foi a última de um modelo que se esgotou” - declaração do Ministro da Economia da província de Río Negro (Bendini e Palomares, 1993). A reestruturação do setor foi acompanhada de resistências⁶, aumentando a tensão entre as bases do modelo econômico vigente e as recla-

⁶ Os conflitos mais significativos que ocorreram em 1993-94 são conhecidos como “Tratorazos” “*Tractorazos*” (Bendini e Pescio, 1997).

mações locais, entre espaços de competitividade e viabilidade econômica dos atores do circuito, entre economia regional e globalização.

As tensões entre fixação e o movimento na circulação do capital, entre a concentração e a dispersão, entre o compromisso local e os interesses globais, põem imensas tensões sobre as capacidades organizativas do capitalismo na configuração espacial dos ambientes construídos (Harvey, 1990).

Ao comparar os níveis de competitividade no mercado, o ano de 93 marca uma mudança na matriz produtiva, com fortes conseqüências para a viabilidade de produtores e empacotadores não totalmente integrados. Entretanto, a região no seu conjunto triplica suas exportações de fruta fresca, no período de 1990-95, demonstrando ter alcançado os níveis de qualidade compatíveis com as exigências do mercado internacional, expansão da produção a áreas novas e, provavelmente, níveis de produtividade que tornam possível o aumento dos volumes exportados. No caso das economias regionais, configuração territorial onde se realiza esta atividade frutícola, as respostas estatais de compromisso social não são unívocas, apresentando interstícios para a agenda social (Franco e Sojo, 1992).

São as empresas regionais altamente integradas, vinculadas às empresas transnacionais mediante acordo tipo “*joint venture*”, que atualmente acham-se em franca expansão através da reconversão e, principalmente, através da expansão para novas regiões, como o vale médio da Bacia do Rio Negro ou outras zonas frutícolas do país. Em 1997, as seis empresas frutícolas líderes da região, comercializaram 60% do volume nacional da exportação de maçãs, e, 70% das exportações de pêras (Gabriel et al. 1997). A empresa situada em primeiro lugar no “*ranking*” exportou 34% do total de maçãs e 32% de pêras, relativamente ao volume nacional. Esta empresa é majoritariamente de capitais italianos, realiza todas as etapas da produção, incluindo a produção de mudas, e, acondiciona, conserva em frigorífico, transporta e exporta com navios

próprios sua produção. Ela tem, ainda, acordos de comercialização com grandes cadeias de supermercados do Norte, através de um dos seus sócios eu-ropeus, o que lhe permite operar com menores níveis de riscos e maior rentabilidade (IERAL, 1997).

No discurso dos setores empresariais, que lideram o processo, aparece a centralidade do mercado como fator decisivo da reconversão produtiva⁷, quer dizer, a posição no mercado de produtos aparece como fator explicativo das situações de crise ou de expansão. A questão da competitividade é resumida no lema: “*Ser o no ser, esa es la cuestión*” (Diario La Mañana del Sur, 1997:25, 28, 29) representando, metaforicamente, permanecer ou ser excluído do sistema frutícola como produtores viáveis. Os empresários assinalam, que depois da crise de superprodução mundial de frutas de pepita, operou-se uma mudança no conceito de oferta de produtos, através de duas premissas: segmentação do mercado e diversificação da oferta para atender às necessidades do consumidor. Também o discurso expressa a conduta oscilante do setor empresarial a respeito do papel do Estado na mediação entre globalização e reestruturação local. Há uma diferença de posicionamento entre os primeiros anos da década de 90, quando um estado intervencionista era interpretado como sinônimo de desestabilização da convertibilidade, agora, no fim da década, os empresários requerem do Estado um papel mais dinâmico, com reivindicações do tipo: oferecer instrumentos adequados para permanecer no sistema internacional e contribuir para competitividade do setor. Em resumo, os empresários locais requerem uma saudável participação do Estado, à maneira de intervenção instrumental, a fim de garantir a expansão, porém prescindindo de qualquer alteração do modelo macroeconômico; e, esse melhor posicionamento no mercado de produtos requer, paralelamente, o aprofundamento da flexibilização do mercado de trabalho. Ainda que no início da década

⁷ Aqui são analisados os discursos e conclusões do 3º Seminário Internacional de Fruticultura, realizado em Cipolletti, Río Negro, outubro de 1997.

de 90 tenha funcionado uma aliança tática conjuntural entre produtores e trabalhadores, extensiva à sociedade local, ao modo de ação coletiva (Bonifacio, 1995), para enfrentar a crescente globalização excludente. No decorrer dos anos 90, têm-se acentuado os processos de concentração e diferenciação social entre os empresários, com exclusão e subordinação de vastos setores de pequenos e médios produtores e embaladores. Processos acompanhados pela flexibilização crescente das relações de trabalho, com desemprego e precarização, efetivados por novas modalidades de intermediação e terceirização.

Em síntese, o modelo agroindustrial mostra suas deficiências e a crise regional que sobreveio demonstrou ser de alguns e não da atividade, já que é seguida de uma exclusão econômica em seu conjunto. A reconversão do modelo, as políticas setoriais e de emprego não conseguem garantir aos “*chacareros*” e “*fruticultores*”, medianamente integrados, a viabilidade de sua inclusão.

À GUIA DE REFLEXÃO FINAL

No setor agrário a modernização produtiva, associada a espaços internacionais de competitividade, provoca transformações no interior dos circuitos para exclusão econômica das distintas atividades. A fruticultura de exportação de maçãs e pêras, na Argentina, manifesta níveis crescentes de concentração e aumento da produtividade. Na última década acelera-se a penetração do capital internacional, com a subordinação de vastos setores produtivos locais. O crescimento da atividade vem acompanhado de uma flexibilização de fato, resultando na precarização da mão-de-obra nos setores mais vulneráveis. O caso do setor de pêras e maçãs ilumina a redefinição das rela-

ções entre sociedade, economia e Estado nos processos de modernização tecnológica e reestruturação econômica. Esta análise retoma o conceito de reemergência de regiões econômicas, enquanto configurações redefinidas socialmente (Sabel, 1994; Cavalcanti e Bendini, 1997), e, ilustra como as distintas combinações de eficiência e equidade se constroem socialmente.

BIBLIOGRAFIA

BENDINI, M. (1997) “La globalización y los trabajadores agrarios en Argentina. nuevos y viejos actores”. Ponencia presentada en G.T: Crisis agropecuária, globalizacáo e alternativas camponesas, XXI Congresso Da Associação Latinoamericana De Sociología (ALAS) San Pablo.

BENDINI, M. Y PESCIO, C. (1996) *Trabajo y Cambio Técnico: el caso de la agroindustria frutícola del Alto Valle*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.

BLOCK, F. (1990) *Postindustrial Possibilities: A critique of economic discourse*, Berkeley, University of California Press.

BONANNO, A., BENDINI, M. y PESCIO, C. (1997) “Controles y resistencias en la globalización”. Trabajo presentado ISA RC-40 Conference, 60th. RSS Congress: Global competition and community, Toronto.

BONIFACIO, J. L.. (1995) “*Globalização, Reestruturação produtiva e Ação coletiva. Mudanças no setor frutícola do Alto Valle, Argentina*”. Tese de Mestrado em Sociologia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife.

CAVALCANTI, J. S. B. (1995) “Globalização e agricultura: processos sociais e perspectivas teóricas”. In: “*Estudos de Sociologia*”. Revista do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFPE. v. 1, n. 2. p:105-118, jul/dez Recife.

CAVALCANTI, S. Y BENDINI, M. (1996) “Globalization and Labour in Argentina and Brazilian Fruitculture Regions: a comparative analysis”. Ponencia presentada en XIX Congreso Mundial de Sociología IRSA, Bucarest.

DIARIO LA MAÑANA DEL SUR (1997) Páginas 25, 28 y 29 del 18 de octubre.

FREYSSINET, J. (1991) “Paradigma de la flexibilidad o nueva relación salarial?” En STANKIEWICZ, F. (comp.) *Las estrategias de las empresas frente a los recursos humanos. El postaylorismo*. Editorial Humanitas, Buenos Aires.

FRIEDLAND, W. (1994) “The global fresh fruit and vegetable system: an industrial organization analysis” In McMICHAEL, P. editor “*The global restructuring of agro-food systems*”. Cornell University.

GABRIEL y CÍA S.R.L. (1997) “Estadística de exportación de frutas frescas”. 1º semestre.

GESA (1996) “Cambios en el empleo frutícola del Alto Valle”. Informe final. Secretaría de Investigación, Universidad Nacional del Comahue, mimeo.

GOMEZ, S. Y KLEIN, E. (1993) “*Los pobres del campo. El trabajador eventual*”, FLACSO-PREALC, Santiago de Chile.

HARVEY, D. (1990) “*Los límites del Capitalismo y la Teoría Marxista*” México, Fondo de Cultura Económica.

IERAL (1997) Informe Subsector Frutícola. Fundación Mediterránea.

KLEIN, E. (1994) “El empleo rural no agrícola en América Latina” In: *Revista Latinoamericana de Sociología Rural*, ALASRU, Nro. 2, Valdivia.

KOC, M. (1993) “Globalization as a discourse” In: BONANNO, A., BUSCH, L., FRIEDLAND, W., MINGIONE, E. Y

GOUVEIA L. (ed) *“From Columbus to ConAgra”*. KS: University Press of Kansas.

LEVEEN, P.y DE JANVRY (1980) “ La economía política del cambio tecnológico en las economías desarrolladas, In: PIÑEIRO y TRIGO, *“Cambio Técnico en el agro latinoamericano. Situación y perspectivas en la década de 1980”*. IICA, Costa Rica.

MARSDEN, T. K., CAVALCANTI, J. S. y FERREIRA IRMÃO, J. (1996) “Globalisation, regionalisation and quality: the socio-economic reconstituion of food in the San Francisco Valley, Brazil”. In: *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, v. 5., Lisboa.

MURMIS, M. (1994) “Algunos temas para la discusión en la sociología rural latinoamericana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos”, In: *Revista Latinoamericana de Sociología Rural*, ALASRU n° 2, Valdivia, 1994.

MURMIS, M. y FELDMAN, S. (1996) “El sistema de posiciones de trabajo en la agroindustria frutícola del Alto Valle: algunas dimensiones para su análisis” In: BENDINI, M. y PESCIO C., ob.cit.

PALOMARES, M. y BENDINI, M. (1993) "Globalización y Estrategias Empresariales en la Fruticultura: sus efectos en los pequeños productores". In: *Revista Internacional de Sociología de Agricultura y Alimentos*. Volumen 3. Caracas.

PESCIO, C. y BENDINI, M. (1997) “Expansión y crisis de una agroindustria: una reflexión acerca de la dinámica social en la región frutícola de peras y manzanas en el norte de la patagonia argentina” In: *Cadernos de Ciência e Tecnologia*, v. 14, n° 2, EMBRAPA, Brasília.

PUCIARRELLI, A. (1997) “¿Crisis o decadencia? Hipótesis sobre el significado histórico de algunas transformaciones recientes en la sociedad argentina”. Ponencia presentada en I Congreso Internacional de Pobres y Pobreza en la Sociedad Argentina, Universidad Nacional de Quilmes, mimeo.

RIFFO, M. (1992) "Modernización frutícola y empleo temporal. bases para un nuevo modelo de residencia-empleo en el sector rural" In: *Anales de la Sociedad Chilena de Ciencias Geográficas*, Santiago de Chile.

SABEL, C. F. (1994) “Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies en Amin, A. (Ed.). *Post-fordism: a reader*. Blackwell, 101-156. Oxford.

URRIOLA, R. “La paradoja de la globalización: más mercado y más regulación” In: URRIOLA, R. (coord.) *La globalización de los desajustes*, ILDIS Ecuador - Nueva Sociedad, Caracas, 1996.

WELLER, J. (1996) “Políticas de empleo en América Latina en el mercado de la globalización” In: URRIOLA, R. (cord) ob. cit.

GLOBALIZAÇÃO E PROCESSOS SOCIAIS NA FRUTICULTURA DE EXPORTAÇÃO DO VALE DO SÃO FRANCISCO

Josefa Salete Barbosa Cavalcanti¹
Professora da UFPE

Alguns temas constituem o núcleo das preocupações das Ciências Sociais no final deste século, os quais podem ser resumidos em três eixos principais: a) o primeiro refere-se a uma revisão dos conceitos de objetividade e do lugar da ciência na sociedade; o segundo está vinculado a uma certa perplexidade quanto à autoridade dos sujeitos e dos cientistas na tradução da realidade social, de acordo com padrões previamente aceitos (Giddens, 1991; Bourdieu, 1992) c) o terceiro eixo estrutura-se na tentativa de delimitar espaços e problemas que põem em xeque as prévias noções de sociedades particulares e Estados-nação no contexto da globalização (Featherstone, 1990; Harvey, 1993; Ianni, 1992), oferecendo novos *insights* para a compreensão dos laços entre o global e o local. Dado o intrincado contexto de relações entre esferas locais e globais, os debates caminham, ora no sentido de superpor o poder de algumas dessas esferas sobre as outras, ora no sentido de distingui-las pelas suas especificidades (Long, 1996; Lash & Urry, 1994). Neste trabalho focalizo esse terceiro grupo de problemas.

¹ Professora da UFPE. Trabalho realizado com apoio do CNPq, a partir de um projeto integrado de pesquisa do qual participaram pesquisadores visitantes estrangeiros, além de bolsistas de iniciação científica, apoio técnico e aperfeiçoamento. Trabalho concluído na University of Cardiff. Previamente apresentado no seminário de comparação Internacional do qual resultou este livro.

GLOBAL / LOCAL

Para efeitos analíticos, considero que local e global constituem pares em relação, ainda que sejam centros de dis-tintas relações de poder. Neste sentido, não formam mundos à parte. Do mesmo modo, estou também examinando, de forma crítica, o viés de separação entre **nós e os outros**, para com-preender os confrontos cotidianos que resultam das associações entre distintos grupos e indivíduos na arena global, bem como, as inter-relações e os contextos que tornam esses mesmos mun-dos possíveis e marcam as suas especificidades.

Tento evitar um tipo de abordagem comum àqueles que se interessam por regiões ou comunidades particulares e que, ao focalizarem aspectos micro, desconsideram os efeitos da inter-mediação de outras instâncias e levantam fronteiras e barreiras entre espaços, indivíduos e suas percepções da realidade. Anali-sados dessa maneira, esses modos de definir contextos de forma dicotômica e atribuir significados às ações dos sujeitos sociais não subsistem a um exame mais minucioso, na atualidade, quando tempo e espaço são redefinidos, inclusive, pela intensi-ficação das relações entre regiões singulares e mercados globais. Na economia transformada dos anos 80, como bem indicam Lash & Urry (1994:2) *os objetos, tais como, dinheiro, capital produtivo e mercadorias, assim como os sujeitos, como os tra-balhadores, circulam em rotas de grandes distâncias e com maior velocidade*”.

Portanto, qualificar espaços como locais ou globais requer um exame crítico dos parâmetros e das evidências empí-ricas que os definem enquanto tais, para que a riqueza das situ-ações e seus

desdobramentos não sejam perdidos. É importante atentar, pois, para o que indica Marsden, (1998:5): *Nós precisamos prestar mais atenção à combinação de processos locais e não-locais que juntos causam impactos nas áreas rurais e explicar como diferentes combinações locais e não locais configuram-se em diferentes espaços rurais.*

No caso particular aqui apresentado estou examinando essa hipótese a partir da fruticultura no Vale do São Francisco, ao analisar criticamente os elementos que contribuíram para tornar aquela região um *locus* da relação entre processos sociais locais e globais.

Mas, que mudanças resultam dessa associação global/local? Quais são os resultados práticos dessas relações no cotidiano das populações envolvidas? Estas parecem ser perguntas que definem o problema a ser estudado, mais do que as peculiaridades do global ou local.² Observa-se, por exemplo, que o Estado brasileiro ofereceu a infra-estrutura e os impulsos necessários à nova configuração da região; seria, então, o caso de perguntar sobre o caráter de sua vinculação? Ou, levantando a questão de outra forma: desde que o Estado implementou o plano de desenvolvimento da região do Vale do São Francisco, orientado para a exportação de frutas, ele ofereceu, simultaneamente, oportunidades para abertura de mercados e também para o desenvolvimento local, pelo qual espera reduzir o êxodo rural e os índices de pobreza de uma região. Seria possível discernir a sua participação, enquanto ator local ou global?

² Long (1996: 43-47) examina essa questão, argumentando que mais do que diferenças entre formas de ação global/local, deve-se atentar às transformações que surgem da associação entre conhecimento local e circunstâncias externas, que dão origem a um processo de **re-localização**, o que implica a re-invenção, criação de novas formas locais e sociais que emergem, bem como os dos novos significados sociais e **organizacionais** de práticas culturais.

Essas indagações poderiam ser abordadas de várias maneiras. Entretanto, dicotomizar o centro das ações entre local e global não parece ser o caminho mais promissor para explicar a riqueza de relações implicadas nesses processos. Neste artigo estou estimulada a apresentar casos e situações concretas em que local e global surgem mediados pela globalização de alimentos.

A GLOBALIZAÇÃO DE ALIMENTOS E OS NOVOS LOCAIS DE PRODUÇÃO

A literatura sociológica tem contribuído pontualmente para a compreensão dos vínculos estabelecidos entre a agricultura de regiões particulares e as cadeias agroalimentares, pelos quais tende a explicar a globalização de alimentos e a dinâmica de sociedades particulares; como expressam as abordagens de Marsden (1998), Bonanno (1994), Friedland (1994), Godmann and Watts (1996), Mc. Michael (1994). Mas também, devemos estar atentos para o fato de que, embutidos nesse processo, estão símbolos, *habitus* (Bourdieu, 1992) e significados culturais (Featherstone, 1990 e 1991; Mennell, 1993) que distinguem indivíduos e sociedades e também as vias de aproximação de povos e espaços físicos e sociais. Igualmente, há que se reconhecer que os mecanismos de controle de mercados e produtos, repercutem nos tipos de vínculos que se estabelecem entre produtores, trabalhadores e consumidores, sob uma estrutura social plena de desigualdades, especialmente, quanto às relações de gênero (Saffiotti, 1992; Abreu *et al.*, 1994) ³.

³ As desigualdades sociais já presentes na região nordeste, decorrentes de uma estrutura social marcada pelas formas de controle e acesso à terra e o poder das oligarquias (Sá, 1974) encontram-se, num contexto de outras diferenças. Diferenças essas originárias da forma como se instituiu a reorganização da região, pelas oportunidades oferecidas a distintas parcelas da

A região do Vale do São Francisco oferece as referências empíricas para a compreensão dessas questões, pela particularidade dos processos de mudança que ali têm lugar, como resultado da vinculação da fruticultura com os mercados globais. Esta região diferencia-se dentro do semi-árido nordestino, não somente pela sua agricultura e relações de trabalho aí implementadas, com base no assalariamento e na agricultura familiar mas, também, pelas trajetórias dos que para lá acorreram e que findaram por influir nas formas do fazer e do viver de sua população.

Quanto às ações do Estado, estou contemplando aquelas que transformaram o Vale do São Francisco numa região produtiva, com investimentos em infraestrutura, grandes obras hidrelétricas, a exemplo de Sobradinho⁴, esquemas de irrigação e um programa de colonização e desenvolvimento agroindustrial. Dados os resultados alcançados, tais ações tendem a ser multiplicadas, enquanto experiência, em outras áreas do Nordeste conforme pode ser comprovado nas recentes propostas de criação de pólos de desenvolvimento e perímetros de irrigação nos estados de Paraíba e Sergipe⁵. Esse interesse pela produção de frutas para

sua população, introdução de novos tipos de cultivo e mudanças nas formas de gestão dos empreendimentos e no perfil de produtores e trabalhadores; pelas características da constituição da sua população. Os distintos grupos de migrantes que aí se estabeleceram, respondendo aos estímulos e desafios da região são distinguidos na área, como italianos, japoneses, paulistas, nordestinos, aos quais são atribuídas qualidades e especificidades de comportamento no modo como foram inseridos e operam na economia da região.

⁴ Há que se levar em consideração que a produção ou a expansão da capacidade energética do Nordeste tem precedido e orientado as ações do Estado na região com obras como Sobradinho e agora, Xingó.

⁵ A implementação da fruticultura como atividade principal dos perímetros irrigados da região, bem como os resultados alcançados, tem estimulado os planejadores e administradores a introduzirem projetos semelhantes em outras áreas da região nordeste, como o Projeto Várzeas, na Paraíba, e o Projeto Platô de Neópolis, em Sergipe. Face aos resultados rápidos das

exportação respalda-se nas perspectivas abertas pelos mercados internacionais, estimulados pelos novos padrões dietéticos de consumo que abrem espaços para novas culturas “exóticas” (Friedland, 1994 e Cavalcanti, 1995).

Apostando nisso, as unidades produtivas instaladas no Vale, principalmente as empresas, investiram para garantir uma produção compatível com a mudança de padrões alimentares mundiais, sendo a exportação o principal objetivo dos produtores. Todavia, essa orientação varia com a conjuntura econômica.

Em 1993, por exemplo, empresários e colonos do Vale tinham como meta o mercado internacional, que era a medida do sucesso ou insucesso do produtor e das suas mercadorias. No entanto, mudanças no tipo de demanda e nas relações de câmbio interferem nesse processo. No caso em pauta, as mudanças de moeda em 1994 e o controle cambial implementados no Brasil com o Plano Real, bem como os novos tipos de controle dos compradores externos fizeram com que os produtores revisassem suas metas. Em 1997 esses mesmos produtores do Vale estavam inclinados a adotar estratégias mais efetivas de ação, orientadas também para o mercado brasileiro, que no momento parecia mais promissor; como afirma um representante da VALEEXPORT, *as estratégias para assegurar a*

transformações sócio-econômicas da região, o modelo de agricultura irrigada do Submédio São Francisco tende a ser propagado sendo, ademais, visto como uma das experiências que, comparada a outros setores da economia, geram emprego a custo mais baixo, com um dispêndio que varia entre US\$ 2.000 e 20.000 por emprego gerado. Comparando com a indústria automobilística, por exemplo, que requer gastos que variam de US\$ 47.300 a 127.000, por emprego (BRASIL, 1996:12) a irrigação seria mais atrativa em termos de custo/benefício. Deve-se observar, entretanto, que a comparação é feita com setores mais dinâmicos da economia e que os custos de sua manutenção não são incluídos naqueles de sua implementação., que essa comparação é feita com setores mais dinâmicos da economia e que os custos de sua manutenção não são incluídos naqueles de sua implementação.

competitividade do setor não devem descuidar das novas janelas do mercado nacional. Dados esses limites, cresce em importância o mercado nacional nos resultados da comercialização. Como exemplo, uma grande agroindústria reduziu o percentual de mangas exportadas no ano de 1996, que passou de 90% para 70% do total de sua produção. Segundo um dos nossos informantes, o crescimento da área plantada e da produtividade “não encontrou apoio na política cambial do atual governo brasileiro que afetou e penalizou as empresas exportadoras, levando-as a não expandir a área plantada. Face aos impasses da política cambial, e à expansão do consumo interno, o mercado nacional tornou-se mais atrativo. Ressalve-se, no entanto, que as mercadorias que passam a circular aí foram construídas de acordo com padrões externos, isto é, globais, fora dos padrões dietéticos locais e do controle interno quanto à qualidade⁶.

O NOVO CONTEXTO DAS AÇÕES: PENSAR E AGIR GLOBAL E LOCALMENTE

Ao analisar as características do fluxo dos objetos e sujeitos para assegurar a presença e competitividade da produção nos mercados, deve-se atentar para o fato de que elas resultam da transformação de parâmetros locais e globais que informam as decisões tomadas pelos sujeitos implicados. Alguns desdobramentos das perguntas iniciais podem contribuir para o argumento e também para compreender o contexto das ações.

⁶ Esse aspecto da produção de mercadorias de acordo com os gostos e paladares de outros consumidores já foram analisados por mim em outro lugar (Cavalcanti, 1997). Mas, é sempre pertinente indicar que este é um tipo de poder que se impõe no consumo local, enquanto aproxima, pela cultura do consumo, populações e regiões.

A produção local de frutas pauta-se por normas dese-nhadas pelos centros consumidores externos, atendendo a um padrão previamente definido de qualidade. No entanto, é neces-sário sublinhar que as características exóticas dos locais de pro-dução funcionam também como valor agregado pelo qual com-sumidores são atraídos.

Portanto: quando um produtor está preparando as suas terras e cultivos ele está orientado por padrões e regulações ex-ternas em atendimento às expectativas de consumidores situa-dos em outras partes do mundo mas, os usos *do meio ambiente, da tecnologia e do trabalho* (Marsden, Cavalcanti e Ferreira Irmão, 1996) para atender a essas demandas, repercutem na pro-dução e no emprego a nível local e, mais ainda, ele é um ator participante das cadeias mundiais de alimentos. Seria possível distingui-lo enquanto um ator mais global ou mais local?

Ainda, ao responder aos apelos externos, os produtores do Vale tentam maximizar as vantagens comparativas pela me-lhoria da qualidade e dos índices de produtividade pelos quais chegam a interferir nos processos de trabalho e nas experiências dos trabalhadores. Seria possível distinguir as implicações lo-cais e globais dos resultados dessas decisões?

A dificuldade de responder a essas perguntas resulta da complexidade do objeto em foco, pelos laços estreitos entre es-ses assim chamados espaços globais e locais, embora seja esti-mulante para compreender processos sociais na atualidade. Para superar esses limites, torna-se relevante relacionar as mudanças ocorridas na economia da região com as estratégias desen-volvidas pelos atores sociais para atender aos requerimentos da competitividade e ajuste do setor às demandas externas.

Ao focalizar a trama das relações sociais que se dá numa produção marcada pelas exigências de consumidores longínquos e os seus impactos nos processos sociais que têm ali lugar, utilizo as evidências oferecidas pelos dados secundários e primários, especialmente aquelas resultantes de histórias de vida e observações diretas de campo. As histórias de vida, como observa Seddon (1998) retratam as formas de viver e as estratégias usadas pelos atores sociais para responder aos apelos do contexto no qual estão inseridos.

Assim, a pesquisa realizada, e este artigo, apresentam-se como contribuições para compreender as repercussões das mudanças nos mercados e nas demandas dos consumidores na re-configuração de uma região e nas trajetórias sociais mas, particularmente, **para explicar as respostas dos atores sociais aos desafios do seu cotidiano no contexto da globalização.**

São histórias de homens e mulheres que se inseriram de diferentes maneiras naquela região, salientando a riqueza das relações sociais ali construídas. Elas falam de produtores e firmas e dos meios utilizados para assegurar a competitividade de suas mercadorias nos mercados internacionais e das suas escolhas entre os usos do trabalho e da tecnologia; falam também de mudanças nos processos de trabalho, na qualificação da mão-de-obra e na divisão sexual do trabalho, bem como sobre os seus impactos na organização dos trabalhadores e dos produtores. Finalmente, revelam os limites e possibilidades que são apresentadas aos distintos atores sociais para a manutenção das posições ocupadas, dada a ambigüidade do terreno em que atuam.

OS ATORES SOCIAIS EM FOCO

Quando a CODEVASF passou a implementar o PLANVASF 1987, com ênfase na fruticultura, o Vale do São Francisco já havia experimentado outros cultivos através dos quais os produtores estavam vinculados às agroindústrias, numa relação de dependência marcada pelos limites da especialização de produtos dirigidos para compradores definidos.

O primeiro perímetro irrigado da região foi implementado no ano de 1968 e os cultivos principais foram a cebola e o tomate. Com essas culturas, os produtores viveram situações de euforia pelo sucesso obtido nos seus primeiros anos de produção e atendimento à demanda mas, também, sofreram as dificuldades decorrentes da superprodução e dos limites dos novos tipos de contratos impostos pelas agroindústrias que terminaram por minar a capacidade de produção do setor. Com a fruticultura, implementada dez anos depois, eles aprenderam, num curto período, que devem estar atentos aos mercados. Ao lidar no dia-a-dia com questões relativas às características da demanda e da oferta das mercadorias eles reavaliam as suas ações, pautam as suas estratégias e reconhecem a sua vulnerabilidade.

QUEM SÃO ESSES PRODUTORES?

Os produtores do Vale do São Francisco, considerados aqui aqueles localizados nos municípios de Petrolina e Juazeiro, são distinguidos enquanto colonos e empresários e dispõem de aproximadamente 70.000 ha irrigados, já que os números variam de 70.000 a 75.000 distribuídos em 6 perímetros irrigados, nos quais estão localizados os seus estabelecimentos⁷, com lotes que

⁷ Ao lado dos perímetros *Bebedouro (1968)* com 126 lotes de colonos e 5

variam entre 6 ha e 400 ha; eles têm se destacado na arte de produzir frutas para o mercado global (Cavalcanti, 1997), cultivando em torno de 6.800 ha. de manga, 4.800 ha de uva; 10.500 ha de cana, 3.846 ha de banana; 4.500 ha de acerola e 700 ha de aspargos e outras frutas e hortaliças segundo a Valexport, em 1997.

Vindos da própria região onde trabalhavam em áreas de sequeiro ou de outras regiões do país, eles trouxeram as suas esperanças quanto ao sucesso do empreendimento, apoiados e respaldados pelas políticas públicas do Estado brasileiro. Como revelam Andrade (1982), Araújo (1996,1997), as ações do Estado garantiram o dinamismo e o sucesso da região. Mas, nem todos se beneficiaram na mesma medida dessas ações.

Diferenças individuais em grau de riqueza e de conhecimento, contribuíram para apropriações distintas dos recursos presentes na região e para o sucesso na atividade. Naturalmente, é importante assinalar que, embora essas diferenças fossem relevantes para o tipo de acesso à infra-estrutura oferecida, inicialmente, elas não impediram a mobilidade experimentada por alguns dos nossos informantes que começaram a atuar na região como trabalhadores assalariados. É significativa a história de um produtor que tendo chegado à região como empregado assalariado de uma agroindústria, ascendeu à condição de pequeno empresário, produtor e exportador de frutas.

de empresas; Mandacaru (1972) 54 lotes de colonos e 2 de empresas, Tourão (1979, com a colonização em 1985) com 34 lotes de colonos e 14 de empresas; Maniçoba (1980) 232 lotes de colonos e 78 de empresas; Curaçá, (1983) 266 lotes e 17 empresas; e Nilo Coelho (1984) com 1444 colonos e 131 empresas. Outros perímetros estão em fase de implantação como Pontal (PE) e Salitre (BA) (Yves Le Gal, 1997), além da expansão do Projeto Nilo Coelho. Veja-se que o último perímetro, Nilo Coelho, foi implementado há 13 anos.

Mas, antes de analisar essas características individuais, é necessário enfatizar que o plano de desenvolvimento, segundo os parâmetros da chamada modernização conservadora, implementado pelo Estado brasileiro, definiu, previamente, as diferenças entre os tipos de empreendimentos, pela seleção de lotes destinados a *colonos* e a *empresas* e, conseqüentemente, os tipos de gerenciamento do setor. Para os primeiros, reservava-se uma organização da produção fundamentada no trabalho familiar, e para os segundos, o gerenciamento do trabalho assalariado. Assim definidos, ainda há que se ter em conta que alguns dos que ingressaram na atividade frutícola tinham experiências distintas quanto ao controle dos meios, do conhecimento e das técnicas de produção, bem como do funcionamento dos mercados.

Outra diferença aparece na análise dos dados, relativa às distintas *etnias*, como indicadas por alguns dos nossos entrevistados, que marcam as mudanças na composição da população da região durante as últimas décadas: são japoneses, italianos, chilenos ou descendentes deles que se inseriram na fruticultura de várias formas; além desses surgem os chamados “paulistas” e os “nordestinos” que contribuem com suas especificidades culturais para o dinamismo da região.

Essas distinções por *etnias* registram formas próprias de trabalhar e conceber a nova situação. Os produtores e trabalhadores que se estabeleceram no Vale, trouxeram consigo os *habitus* que foram incorporados ao seu *métier*. É assim, que ao falar *da objetividade dos paulistas e italianos, ou do trabalho duro dos japoneses e seus descendentes, ou da criatividade dos nordestinos*, os nossos informantes estão refletindo sobre o modo como essas diferenças convivem no cotidiano da produção. Naturalmente, há alguns

estereótipos que diferenciam uma categoria de migrante das outras. Os japoneses, por exemplo, são positivamente diferenciados quanto a: *mais disposição ou mais vontade para trabalhar, ocuparem cada pedacinho de terra, empregarem tudo o que ganham na propriedade, empregarem insumos, até em excesso, misturarem cultivos e também por serem mais vaidosos*; fala-se da *objetividade dos paulistas e da criatividade dos nordestinos*, como para indicar a peculiaridade da população do Vale e a diversidade de experiências que ali são acumuladas, marcadas pelo entrelaçamento de distintas cul-turas.

Mas, essas diferenças são desafiadas, continuamente, pelas mudanças nos mercados e na dinâmica da produção, sendo, portanto, nesse contexto, que devem ser compreendidas as res-postas dos atores sociais aos problemas encontrados. A pro-dução de frutas é, pois, o contexto para entender o campo de ação dos trabalhadores, colonos, empresários e instituições que atuam nos espaços que permeiam as relações da região com mercados.

AS FRUTAS: A PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE MANGAS E UVAS

As principais frutas produzidas na região do Vale do São Francisco para exportação são uvas e mangas.

Uvas e mangas são mercadorias da pauta de exportação brasileira, conforme registrado pela FAO (1998). As Tabelas I e II revelam o desempenho do país entre os anos de 1985 e 1996.

Tabela I – Uvas produção e exportação, 1985-1996 (Brasil)

Ano	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Área cultivada (ha)	57,855	57,536	57,806	57,070	57,825	57,392
Produção (hg/ha)	123,098	102,157	95,906	132,851	119,667	136,991
Produção (mt)	712,182	587,770	554,394	758,179	691,972	786,217
Exportação (mt)	1,484	2,928	1,247	3,161	2,011	1,841
Exportação (1000\$)	1,302	3,152	1,321	3,359	1,818	2,239

Ano	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Área cultivada (ha)	57,304	59,667	59,976	60,251	60,810	60,018
Produção (hg/ha)	107,854	133,876	131,045	134,026	137,567	122,228
Produção (mt)	618,046	798,800	785,958	807,520	836,545	733,585
Exportação (mt)	2,883	6,878	12,553	7,092	6,786	4,516
Exportação (1000\$)	6,063	7,662	14,568	8,524	10,123	6,296

Fonte: FAO, 1998

Os números relativos à exportação de uvas revelam um grande crescimento no ano de 1993 e a tendência de uma certa estabilidade nos anos seguintes (Ver Figura 1).

Como foi registrado por Gonçalves *et al.* (1995:88), a uva é uma das frutas que se destacaram nas transações brasileiras com o mercado mundial, tendo atingido o segundo lugar, depois da banana, no período compreendido entre 1989 e 1993, após o que a sua

participação na pauta de exportação apresenta-se estável, nos anos seguintes, até 1996.

Figura 1 - Uvas exportação 1985-1996 (Brasil)

Fonte: FAO, 1998- Exportação (MT e em US\$1000)

Mas, outro produto ganhou proeminência, a partir de 1993 - a manga. A manga destaca-se na segunda metade da pre-sente década. O que o quadro revela é que houve um crescimento significativo na exportação de mangas brasileiras no período compreendido entre 1993 e 1996, como atestam os dados sobre quantidade exportada e valor FOB, (Tabela II) revelando a novidade do produto como item da pauta de exportação (Ver Figura 2).

Tabela II Mangas: produção e exportação 1985-1996 (Brasil)

Ano	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Área cultivada (ha)	37,569	38,620	40,883	42,704	45,223	45,303
Produção (hg/ha)	140,201	134,868	144,390	127,313	119,829	120,336
Produção (mt)	526,721	520,860	590,311	543,676	541,901	545,156
Exportação (mt)	3,071	3,397	3,044	5,303	5,421	4,633
Exportação (1000\$)	2,084	2,219	1,967	3,311	3,287	2,872
Ano	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Área cultivada (ha)	47,025	48,022	53,107	55,444	56,502	56,502
Produção (hg/ha)	116,970	114,829	106,109	77,930	80,701	80,701
Produção (mt)	550,053	551,433	563,511	432,075	455,979	455,979
Exportação (mt)	7,618	9,078	18,203	13,181	12,828	24,186
Exportação (1000\$)	4,746	6,905	19,837	17,505	22,136	28,741

Fonte: DECEX/SECEX/MICT, SISCOMEX⁸- organização da autora

⁸ Agradeço ao Professor Sérgio Leite do CPDA-UFRJ pela cessão de informações relativas às importações de frutas. Agradeço igualmente a Joek Roex pelo seu apoio na organização dos dados.

O destaque desses produtos revela-se igualmente no número de firmas exportadoras e no valor da exportação de mangas e uvas a partir dos Estados de Pernambuco e Bahia, da região do Vale do São Francisco.

Figura 2 – Mangas exportação 1985-1996 (Brasil)

OS COMPRADORES

O destino das mercadorias é também interessante de ser observado. Alguns países, a maioria dos quais da Europa, tais como Holanda, Alemanha, Reino Unido, França, Suíça, Bélgica, Portugal, Itália e outros tais como Estados Unidos, Canadá e Argentina, compraram mangas e uvas do Brasil, de 90 a 96, enquanto outros compradores mais recentes de uvas principalmente, surgiram no ano de 1996, tais como Noruega, Suécia e Dinamarca. Neste sentido, a idéia de mercados globais merece ser relativizada porque o número dos que deles participam é restrito e seletivo. São aproximadamente 47 firmas que exportaram um valor de US\$FOB 4.834.308 (Tabela III e Figura 3), relativos à exportação de uvas e de US\$ 25.066557 (Tabela IV e Figura 4), relativos à exportação de mangas. Do Mercosul ou dos possíveis compradores latino-americanos, apenas a Argentina aparece com frequência nos dados de exportação e o Uruguai surgiu, apenas em 1996, como comprador.⁶

Segundo dados de 1996, pode-se informar que o total de uva exportado, (em torno de 12.500 toneladas) representa em torno de 10% da produção do Vale, enquanto que a exportação de mangas chegou aos 50% do que foi produzido conforme a VALEXPORT.

⁶ Não obtivemos informações precisas quanto às firmas que compram as mercadorias do Vale do São Francisco; os produtores afirmam desconhecer o nome dos supermercados ou consumidores finais, porque a comercialização é feita através de "brokers", que intermediam a comercialização.

Tabela 3 Uvas exportação por país (em valor FOB por ano)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Alemanha Ocidental	0	5544	2120	235440	632016	277128	118560
Argentina	0	0	140	62988	180886	433056	527380
Canadá	0	0	118440	53670	45348	0	0
Dinamarca	0	288	0	0	0	0	11880
Estados Unidos	0	0	0	0	61680	708000	840
França	0	37140	339255	592196	65860	6600	6000
Indonésia	0	0	0	0	0	0	11300
Itália	0	0	7579	0	0	0	0
Noruega	0	0	0	0	0	0	18240
Países Baixos	0	1508949	2382175	6140162	3253507	6158732	3450323
Portugal	0	0	013104	0	59760	53640	0
Reino Unido	916172	2583507	1712370	1900360	1203640	1445496	453993
República Dominicana	0	0	0	0	0	14400	43200
Suécia	0	0	0	0	0	0	38172
Suíça	0	0	0	11340	11340	7800	146860
Uruguai	0	0	0	0	11040	25785	0
Total	916172	4135428	4575183	8996156	5525077	9130637	4834308

VANTAGENS COMPARATIVAS E COMPETITIVIDADE

Os produtores do vale estão continuamente comparando o seu desempenho com aquele de outras regiões, como Chile ou Califórnia. Ao fazer comparações com a Califórnia, eles enumeram as vantagens de sua região, como os baixos preços da terra e da mão-de-obra. Assim, enquanto no Nordeste paga-se R\$ 0,75 por hora de trabalho, na Califórnia o preço oscila entre R\$ 5,00 e R\$ 10,00; O preço do hectare não irrigado no Nordeste é R\$ 350,00, enquanto na Califórnia atinge o valor de 37,500/ha; o custo do hectare irrigado, também é menor no Vale do São Francisco, onde custa entre R\$ 7.000,00 e 10.000,00, enquanto na Califórnia atinge a cifra de R\$ 50.000,00 (Valexport,1997).

Figura 3 Uvas Bahia & Pernambuco Exportacao 1990-1996 (US\$ FOB)

Outra vantagem comparativa oferecida pela região, é a que permite a produção de frutas em momentos distintos da oferta de outras regiões; isto porque, as características climáticas **com índices baixos de pluviosidade**, que não ultrapassam os 400ml, e **altos índices de insolação**, bem como os esquemas de irrigação tornam possível produzir em qualquer período do ano, dando-lhe a capacidade de preencher as assim chamadas **janelas** dos mercados. Mas, os produtores têm que enfrentar outras desvantagens, como baixa produtividade e o custo do transporte das mercadorias exportadas que é, ainda, comparativamente alto no Brasil.

Tabela 4 Mangas exportação por país (em valor FOB por ano)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Alemanha Ocidental	7696	100604	199048	11091	330	18280	63288
Antilhas Holandesas	0	0	0	0	2000	0	0
Argentina	0	0	120	0	0	13200	38400
Bélgica	0	0	1944	0	8250	0	0
Canadá	0	10398	73124	31526	26631	78636	33984
Espanha	0	0	0	0	0	0	47534
Estados Unidos	0	34992	656997	6254747	4310042	6299385	6855045
França	23958	361881	661817	606479	167067	153636	782479
Itália	0	14136	0	33478	0	1707	0
Países Baixos	179050	874285	1554049	7821463	9402986	1143427	1332221
						7	8
Polônia	0	0	0	0	41580	0	0
Portugal	0	6619	0	11475	110276	264621	235746
Reino Unido	62197	228385	284916	585286	431478	735962	3662363
Suíça	0	83102	129958	85465	0	9180	22440
Uruguai	0	0	0	4700	1120	500	3060
Total	272901	1714402	3561973	1544571	1450473	1900938	2506655
				0	0	4	7

Lidar com as **janelas dos mercados** é uma expressão que já faz parte do linguajar e das estratégias usadas pelos produtores; mesmo aqueles menos

familiarizados com as características de mercados a reconhecem, quando falam da *produção fora do tempo*; produzir em momentos distintos de um calendário próprio das estações das frutas é uma maneira de obter mais lucro com a produção, do mesmo modo que reter o processo de crescimento da fruta, através de processos químicos, é uma estratégia de controle dos fluxos de produção e comercialização e um dos mecanismos de interferência nas tendências da produção e dos mercados.

Portanto, as informações sobre oferta e demanda de frutas, globalmente, passam a ser cruciais nesse contexto, porque vão orientar a produção local, quanto aos tempos e ritmos da produção, havendo aí uma estreita relação entre os processos globais e locais, pelos quais definem-se a produção e a comercialização dos alimentos, no caso as frutas.

Um outro aspecto reconhecido como elemento importante das vantagens comparativas da região é o **baixo custo da mão-de-obra**. O salário pago na região, no ano de 1997, era de R\$ 139,00, o que embora 10% acima do salário mínimo nacional, está aquém da remuneração de trabalhadores em outras regiões exportadoras, reconhecidas pelos baixos salários o Chile⁹, por exemplo. Neste ponto será adequado afirmar, face aos exemplos do campo, que se o problema é reduzir

⁹ Parece importante sublinhar aqui que as escolhas realizadas em cada região quanto aos usos e remuneração da mão-de-obra repercutem localmente e também em outras regiões produtivas com impactos diferenciados para produtores, planejadores e trabalhadores. É exemplar o fato de que os produtores do Vale do São Francisco, informados sobre a melhor remuneração dos trabalhadores chilenos na fruticultura tendam a usar esse dado para maximizar esse aspecto da sua competitividade, enquanto os trabalhadores usam esse mesmo dado para reclamar melhoria ou equiparação salarial. Mas, os trabalhadores também se orientam pelo sucesso dos produtos da região nos mercados, para aumentar o seu poder de barganha, frente aos patrões, como no caso da greve de 1997, como será aqui apresentado.

custos, os produtores usam, sob nova roupagem, o velho mecanismo de cortar o que podem nos gastos com a mão-de-obra, em consonância com a onda e o discurso da **flexibilização**.

Figura 4 Mangas Bahia & Pernambuco Exportação 1990-1996 (US\$ FOB)

Os produtores do Vale estão preocupados em maximizar essas vantagens pelo aumento da **produtividade**, a qual vem sendo buscada através das inovações tecnológicas. Tais inovações repercutem na produção, sob a forma de novas máquinas e técnicas de irrigação, cultivo, embalagem, acondicionamento e transporte das mercadorias ou pela pesquisa de novas variedades, como por exemplo, uvas sem sementes, ao gosto dos consumidores externos e que requerem menos trabalho, como analisado (Cavalcanti e Silva, neste volume).

Essas vantagens comparativas não constituem as únicas senhas para fazer chegarem os produtos aos mercados. As relações com os mercados são mais complexas e requerem constante atenção dos seus agentes aos mecanismos que permitem a passagem dos produtos pelas barreiras da qualidade, assim como, daqueles que a inviabilizam.

Portanto, as decisões tomadas localmente estão intimamente relacionadas ao que acontece nas esferas globais. Os produtores da região têm acrescido às suas experiências, aquelas decorrentes de relações bem ou malsucedidas, nas suas tentativas de conquistarem os mercados. Os principais compradores das mercadorias do Vale localizam-se na Europa e nos Estados Unidos. Os requisitos de qualidade e as regras de embalagem das frutas variam, segundo as exigências dos consumidores e são diferentes para a Europa e para os Estados Unidos. Ao despacharem seus produtos para esses mercados e ao observarem, na prática, as dificuldades de competir com sucesso, os produtores do Vale concluíram que se deveriam fortalecer enquanto grupo, para marcar as suas especificidades no mercado.

COMO DRIBLAR AS INCONSISTÊNCIAS DOS MERCADOS

Quando os primeiros produtores passaram a exportar frutas, eles apostavam nas suas possibilidades enquanto produtores individuais, capazes de atingirem o padrão de qualidade requerido. Com as primeiras experiências com os portos, a exemplo de Roterdã na Holanda, eles observaram que, individualmente, suas chances eram mínimas porque os compradores exigiam qualidade e quantidade adequadas às demandas, o que eles individualmente não conseguiam atingir. Eles também sofreram os problemas relacionados à desqualificação dos seus produtos, em momentos de superoferta de mercadorias, nos quais as regras e controles foram alterados, exacerbadamente, segundo afirmam. As explicações recebidas quanto à qualidade do produto careciam de comprovação adequada mas, pelas características mesmas de perecibilidade dos produtos, a com-estação do fato tornava-se difícil. Como comenta um exportador:

(...) até que o produto fosse testado e a estocagem e retorno da mercadoria à origem fossem realizados, os produtos perderiam as suas características, além do que não devem ser desconsiderados os custos implicados nessa transação.

Hoje, com os avanços das técnicas fotográficas e os usos da Internet esses procedimentos podem ser mais rápida e facilmente contestados.

Assim, eles chegaram à conclusão de que deveriam criar uma associação que os representasse e, ainda, que necessitavam de um rótulo que marcasse o seu produto e a sua região. **Products of the San Francisco Valley**¹⁰ foi a marca impressa nas caixas de uvas e mangas. Com isso, os produtores foram perdendo em individualidade e ganhando em termos de reconhecimento nos mercados. Ao mesmo tempo, tomava corpo a associação de produtores exportadores, a VALEEXPORT.

¹⁰ Esses rótulos, nem sempre são respeitados pelos compradores e varejistas, porque preferem utilizar as suas próprias marcas. Entretanto, a distinção dos produtos do Vale teve efeitos políticos locais e junto às cadeias globais de alimentos.

VALEEXPORT

Formada com o objetivo de organizar os produtores para participar do mercado internacional, a VALEEXPORT é hoje uma associação que alcançou um lugar de destaque entre os produtores de frutas no Brasil. Pela liderança assumida na fruticultura, tornou-se um modelo de associação, sendo que, no ano de 1996 o seu presidente foi também elevado à posição de presidente do IBRAF: Instituto Brasileiro de Frutas. A partir de uma atuação mais localizada, essa associação passou a estimular a organização de outros centros produtivos no país e tem as seguintes metas:

- a) fortalecer o mercado interno de frutas;
- b) eliminar os fatores que inibem a lucratividade e a competitividade do setor, como sejam;
 - acabar com a inadimplência que atinge 25% das vendas do Vale; os compradores não são pontuais nos seus pagamentos;
 - combater o desperdício que no setor de frutas, em geral, varia de 15 a 40%, sendo que no Vale, para uvas e mangas, atinge 20% da produção;
 - implementar propostas e meios de agregação de valor, enquanto há um movimento para desagregar valor, “no mundo atual o sucesso virá com a agregação de valor”;
 - agir ativamente na comercialização, para isso foi criado um sistema integrado de comercialização e introduzidas novas possibilidades de irrigação.

A VALEEXPORT, fundada em 1988, tem assim uma característica de organização que oferece apoio e consultoria aos produtores, para que possam competir com qualidade. Essa associação tem um número de sócios que oscila entre 35 e 40, a maioria representantes

de empresas, embora pequenos produtores dela participem — se vinculados a cooperativas — e constituem um exemplo, enquanto instituição que coordena ações dirigidas para o fortalecimento da exportação de frutas no Vale. Apesar de não oficialmente vinculadas à VALEEXPORT, localizam-se, nas suas dependências, as câmaras da Manga e da Uva, que são associadas aos respectivos *Brazilian Marketing Board* e tratam especificamente de cada uma dessas frutas, da sua produção e das tendências dos mercados.

A câmara da manga, por exemplo, teve início em 1989, para monitorar a extinção da mosca branca que ameaçava a produção.

PRODUÇÃO, TRABALHO, COMERCIALIZAÇÃO

No fórum oferecido pela VALEEXPORT, os sócios discutem temas relativos à produção e comercialização dos produtos: aí eles compartilham idéias quanto à solução de problemas que surgem na produção ou na comercialização, bem como sobre a competitividade dos seus produtos, preço da terra e do trabalho, condições climáticas e capacidade de indução da produção e de projeção da demanda, de acordo com dados sobre as necessidades dos consumidores e os preços de mercado. Os sócios pautam suas ações segundo algumas perguntas, como as seguintes: *Se uma caixa de manga custa 4 dólares na Europa, quanto deveria custar na porteira? Assim, por quanto se deve produzir para ser competitivo? Que qualidade deve-se atingir para que o produto seja competitivo? Qual a projeção de preços a nível internacional.*

A preocupação com os preços e com a qualidade estão associadas aos mercados, pois, segundo o entendimento de um técnico: *produzir é a coisa mais*

fácil; comercializar é que é difícil. Por exemplo, no caso da produção de acerola: *uma empresa japonesa chegou com todo o marketing feito no Japão e outros recursos, para plantar, no Vale, 200 ha. de acerola; quem plantou no início teve sucesso; houve ampliação de área e tudo produzia dobrado, mas a falta de conhecimento sobre: perecibilidade, mercado, transporte e congelamento, tem causado problemas para que a fruta atinja os mercados internacionais.* Observa-se, pois, a vulnerabilidade desses produtos frescos, nas condições atuais dos mercados. Problemas como esses vêm desafiando os pesquisadores do setor, vinculados à EMBRAPA¹¹

Quanto ao trabalho requerido para a produção com qualidade, os produtores são também informados de que os consumidores e potenciais compradores querem ter conhecimento sobre a construção da mercadoria e do processo produtivo, até os estágios finais de apresentação do produto como: embalagens, empacotamento e classificação. Para responder a essas exigências, são necessários trabalhadores treinados e especializados.

Todas essas questões informam sobre as mudanças em curso na região e também interferem nas formas de gestão das firmas e no uso de estratégias defensivas: alianças estratégicas, e transformações no mundo do trabalho.

Enquanto nas primeiras décadas de instalação da fruticultura no Vale, a produção era organizada segundo uma perspectiva *fordista*, orientada para a oferta de mercadoria e emprego, no início da presente década, os empresários observaram que deveriam prestar mais

¹¹ A EMBRAPA tem se destacado no estudo dos problemas técnicos e fitossanitários que atingem a fruticultura, além do que tem sido parceira de outras Instituições como o SEBRAE e a CODEVASF em programas de extensão que focalizam produção e gestão de estabelecimentos.

atenção à demanda, atuando a partir de uma perspectiva *pós-fordista*. Como informou um empresário (47 anos): as mudanças principais no mercado ocorreram no ano de 1993, quando *percebi que o mercado estava exigente*. Por isso, ele passou a diversificar a produção, contratar **pessoal mais capacitado e investir em novas tecnologias**, introduzir mudanças nos sistemas de poda e de irrigação e nas técnicas de colheita e pós-colheita, investindo em *packing house*, *câmaras frias* e novos **materiais de embalagem**, como caixas da África do Sul e papel sulfite do Chile, para embalagem de uva, além de mudar a forma de gestão de sua empresa. As dificuldades com os mercados levaram-no e à sua firma, a estabelecer alianças estratégicas com outros grupos, arrendar parte delas, etc., contribuindo para mudanças na sua estrutura, ao longo do período.

Para acompanhar as mudanças em curso nos mercados e na região, um pequeno empresário, de 24 ha., optou pela implantação de um programa de **qualidade total** em seu estabelecimento, pelo qual introduziu novas técnicas e formas de gestão, formação de trabalhadores múltiplos, subvertendo a divisão sexual do trabalho, novos cultivos, novas tecnologias, a exemplo do computador com programa para controlar a irrigação dos campos. Com esse programa ele modificou também os mecanismos de controle da mão-de-obra, instituindo um sistema de parceria com seus empregados que se tornaram co-gestores dos lotes e parceiros nos gastos e resultados da produção. Deste modo, ele pretende aumentar a produtividade e a satisfação dos trabalhadores¹². Com a experiência, ele também reduziu, pela metade, o número de trabalhadores e os gastos com a previdência social o que, somado a outras

¹² Usando essa estratégia, ele tornou os trabalhadores seus sócios, “flexibilizou as relações de trabalho e não sofreu as consequências da greve de 1997.

evidências, demonstra que o uso de mão-de-obra tende a reduzir-se, *justificado* pelos ajustes que se anunciam para assegurar a competitividade do setor.

OS TRABALHADORES

As transformações no setor frutícola atingem também e principalmente os trabalhadores. A literatura tem registrado o impacto do desenvolvimento da região na geração de emprego e novas oportunidades de trabalho. Mas, esse resultado positivo insinua-se, na atualidade, em outra direção. Nas experiências recentes com a produção e a exportação observam-se ali dois movimentos, aparentemente contraditórios. Por um lado o dos produtores, procurando aumentar a produtividade do setor, que como já analisado, é buscada através de inovações tecnológicas, as quais são poupadoras de mão-de-obra e requerem novas qualificações dos trabalhadores; por outro lado, os trabalhadores que, estimulados pelos índices de crescimento do setor, passam a se mobilizar, visando capitalizar, para a categoria, os avanços da fruticultura; insinuam-se, pois, disputas por melhores salários e profissionalização, como consta da pauta de reivindicações. Esse é um fato novo na região.

Em outro lugar, comentávamos (Bendini & Cavalcanti, 1996) a diferença entre a organização dos trabalhadores nas regiões frutícolas do Vale do São Francisco e do Alto Vale Argentino, demonstrando a pouca mobilização dos trabalhadores do sertão nordestino. No entanto, dadas as novas evidências, é relevante observar que as recentes formas de resistência dos trabalhadores incluíram a greve como instrumento de pressão para aumentar o salário. Houve três dias de paralisação dos trabalhadores na quase

totalidade das empresas, no ano de 1997; embora pouco noticiada, esta greve representa o primeiro confronto mais organizado dos trabalhadores do Vale do São Francisco.

Os trabalhadores da região pautam a sua conduta e os seus direitos pela primeira convenção de trabalho aprovada em 1994. Entretanto, havia um movimento entre os produtores para torná-la sem efeito. Com a greve de 1997, os trabalhadores man-tiveram a convenção e conseguiram avançar em alguns aspectos referentes à saúde das mulheres e dos trabalhadores em geral, quanto ao atendimento médico, uso do agrotóxico (na nova convenção ficou definido que os trabalhadores só voltam aos campos 7 horas após a aplicação de agrotóxicos) e discutiram problemas relativos ao treinamento dos trabalhadores, à definição de tarefas, equipamentos de segurança, água potável para beber, bem como sobre as implicações sociais da redução do trabalho. No debate entre os trabalhadores foi salientada a necessidade de se manter um ritmo comum de trabalho, produzir devagar e sem desgaste, porque, se depender dos produtores, o número de tarefas executadas diariamente tende a se modificar, para mais.

Essa greve e a pauta da convenção revelam que os trabalhadores estão mais familiarizados com o novo setor, chegando a um quase consenso quanto ao seu poder de barganha, num momento crítico de mudanças e expectativas quanto à melhoria da competitividade do setor e reestruturação produtiva. Os resultados obtidos foram positivos porque os salários foram reajustados, passando de R\$ 128,00 a R\$ 139,00, embora tenham ficado aquém do que foi reivindicado. Entretanto, não houve avanços quanto à diferenciação salarial por atividades, como queriam os trabalhadores¹³.

¹³ Os tempos e movimentos dos trabalhadores que vivem em regiões dife-

Outro fato merece destaque: as mudanças nas condições e nas regras de controle dos trabalhadores; eles são pagos com as-lários mensais mas, também, são definidas tarefas a serem cum-pridas diariamente. Por exemplo, uma trabalhadora deve cuidar de um número X de cachos de uva, sendo a expectativa que, no raleio, ela atinja em torno de 500 cachos de uva diários. Ou, ela deve cuidar da limpeza e embalagem de 65 caixas de uva, por hora, pesando cada caixa entre 6 e 7 quilos. A remuneração do trabalho é definida de acordo com dias de trabalho e tarefas; es-tas, orientam as formas de controle das trabalhadoras:

Eles gostam de quem trabalha por tarefa mas isso não está assegurado na convenção, faz se quiser. Nas negociações não foram asseguradas tarefas. Eu gostaria, se fosse tarefa e ga-nhasse mais por hora extra. Mas, para ganhar o mesmo tanto, arriscando a vida, indo embora a pé ¹⁴. Eu gosto de trabalhar normal, sem pegar produção, sem pressa, só as 8 horas mesmo. Mas, quando eles pagavam direitinho, eu ganhava mais, até R\$ 35,00 por mês, extra; as trabalhadoras não saíam nem para tomar água; faziam até 80 caixas por hora. Aí eles começaram nas enroladas e aí nós paremos (trabalhadora, 25 anos).

rentes são distintos. Enquanto no Alto Valle Argentino os trabalhadores estão discutindo os limites da pertença a sindicatos por categorias, porque isso enfraquece uma atuação conjunta, nas condições atuais da globalização, os trabalhadores do Vale do São Francisco pretendem se fortalecer, buscando a profissionalização e especialização, que seria, para eles, uma via para ca-racterizar a especificidade do trabalho no setor frutícola, *vis-à-vis* os traba-lhadores rurais em geral. (Observações durante trabalho de campo, com apoio do projeto CNPq/Conicet; ver também Bendini & Péscio, 1996).

¹⁴ Essa referência sobre ir embora a pé deve-se ao fato de que as mulheres são transportadas dos centros urbanos para o trabalho e vice-versa, em transporte da empresa. Mas, há horas para as idas e vindas. Assim, se elas quiserem trabalhar por tarefa e voltar mais cedo para casa, terão que fazer o percurso a pé, arriscando-se nos caminhos desertos e perigosos até os cen-tros urbanos.

Este trabalho das mulheres é supervisionado por um fiscal que sempre controla o ritmo do trabalho e as relações entre as trabalhadoras no local de trabalho, interferindo também na sociabilidade do setor: *não pode conversar; se conversar eles se-param; há sempre um fiscal por perto*. Nos discursos das trabalhadoras transparecem as formas diárias de resistência (Scott, 1986), aprendidas como estratégias para minimizar o controle e as formas mais comuns de exploração no trabalho, *Hoje eu sei de tudo, cada dia aprendo mais*. Essa expressão revela uma das estratégias para minimizar os efeitos do controle no setor.

As relações de trabalho nas grandes empresas são formalizadas, com caderneta de trabalho; o mesmo não ocorre na maioria das pequenas empresas ou nos lotes dos colonos, como diz uma trabalhadora (Maria, 30 anos) “lá era avulso, não era ficha-do não”. Entretanto, a questão da **produtividade** está presente nas várias falas: *Para M a produtividade é o mais importante.... Ele já avisou, vai reduzir o emprego... mas, cuida melhor dos direitos: antes só tirávamos férias quando estavam para vencer agora, quando M. chegou, nós tiramos as férias*.

As experiências dos trabalhadores e trabalhadoras com os vários tipos de estabelecimentos e as possibilidades de escolher locais de trabalho, comum à primeira fase da fruticultura, tendem a ser modificadas, face às mudanças a serem implementadas, levando à eliminação do pleno emprego; este é um aspecto da realidade; o outro, é que ao se familiarizar com as regras do mercado de trabalho, os trabalhadores e trabalhadoras passam a almejar uma carreira definida, uma profissão. Para tanto, procuram atingir os padrões que medem as suas qualidades e qualificação para o trabalho e também se preocupam com os registros feitos

na carteira de trabalho. Segundo informações de um representante do Sindicato dos trabalhadores:

(...) há um grande movimento de entrada e saída dos trabalhadores: “não dá tempo andar atrás de todas elas” e continua: “É um vai e vem danado, a gente não pode compreender. Eu não sei lhe dizer; só sei lhe dizer que mão-de-obra ociosa, de-emprego, tem”. Agora mesmo a empresa X está dispensando o pessoal mais velho quase todo e botando (empregando) os mais novos”.

Quanto a esse aspecto da profissionalização, observa-se que, se na primeira fase de desenvolvimento da região, a grande oferta de empregos dava margem a uma ampla liberdade de circulação de trabalhadores entre lotes e empresas, porque havia trabalho para todos, hoje, eles já se mostram preocupados com a sua trajetória. Como exemplo, uma trabalhadora teve vários registros em sua carteira, porque a empresa em que ela trabalha mudou várias vezes a sua razão social porque foi arrendada, ou manteve parcerias com outros grupos. Deste modo, embora te-nha trabalhado o tempo todo no mesmo lugar, ela teve vários re-gistros em sua carteira profissional, num curto espaço de 2 anos. Segundo sua própria avaliação, isso não é bom para o seu perfil de trabalhadora e pode causar-lhe problemas futuros, como comentou.

TRAJETÓRIAS SOCIAIS, SUCESSOS E INSUCESSOS NAS RELAÇÕES GLOBAL/LOCAL

A análise até aqui feita indica o entrelaçamento das um-danças econômicas e sociais da região com as trajetórias indivi-duais. Vejamos como isso acontece nos casos seguintes.

TRABALHADORES, COLONOS, MIGRANTES

Lenira, (25 anos)trabalha em uma das empresas do Vale, há mais de dois anos, conforme está assinalado na sua carteira de trabalho (julho de 1997). Ela foi registrada como traba-lhadora de um estabelecimento agrícola denominado Fazenda Guaíba Ltda., em junho de 1995. Em outubro do mesmo ano ela tem uma anotação em sua caderneta com a informação de que a empresa tem uma nova razão social: Ulau Ltda.; em virtude de Parceria Rural e de Cessão de Fundo de Comércio. Uma outra indicação de sucessão está registrada em janeiro de 1996: Maravilha Agropecuária Ltda. Já em junho de 1997, o registro passa a ser da Agrícola Real Ltda.¹⁵. A sua história revela suas experiências de trabalho e de como as mulheres encontraram oportunidades na viticultura. Segundo o seu relato, no primeiro dia de trabalho as mulheres são orientadas pelo fiscal sobre como realizar o raleio de um cacho de uva.

¹⁵ O nome dos informantes e da razão social das empresas foram mudados para proteger suas identidades.

Aí ele deixou eu separada, para saber se eu sabia ralear, igualmente às outras; quando ele voltou, conferiu, deu certo (quando foi contratada ela já sabia ralear porque tinha trabalhado num dos lotes de colonos pequenos empresários). Depois, desfolha, embalagem, limpeza. “tirar os pequenos bagos do meio das uvas grandes; contar os cachos que tem nas plantas e tirar os mais fracos. Tem delas que dá conta de cento e poucos cachos; a quantidade de ficar era oitenta. Agora tá fraca, entre 40 e 50 cachos; elas podam os cachos direto... para saber quantos cachos há por filas.”

“As que raleiam bem, com qualidade, são muito procuradas; para essas não falta emprego”.

Aquelas que se inserem na atividade recebem um rápido treinamento mas, é o bom desempenho que definirá a sua permanência.

Segundo comentários das trabalhadoras, o primeiro dia no campo ou no galpão é de estranhamento; as mulheres já contratadas *não olha pra gente..., embora uma ou outra já venha avisar que não se deve ultrapassar um certo limite de tarefas, porque isso pode contribuir para aumentar as exigências no trabalho. Depois do contrato, elas se acostumam de novo.*

As trabalhadoras reclamam do controle do trabalho nos galpões e também da falta de liberdade para conversar com suas companheiras.

No discurso das trabalhadoras estão inseridas as suas avaliações sobre a sociabilidade e as relações de poder no local de trabalho. Igualmente, elas vão tomando conhecimento sobre padrões de qualidade requeridos para a exportação de frutas e construindo formas de resistência.

Os controles sobre as mercadorias chegam até elas por sinais objetivos do que é exportado e do que não pode ser exportado; **elas assim se expressam:**

Às vezes eles exportam...A exportação é pouca porque (ou quando) a uva tá fraca.

O padrão de qualidade passa ser a medida do sucesso para cada um dos atores sociais envolvidos com a fruticultura. Entre os colonos esse tema é referência para as suas trajetórias, sendo um aspecto da distinção entre as histórias dos primeiros e dos atuais colonos.

Apesar do sucesso da história do Vale¹⁶, a maioria dos colonos não conseguiu manter o lote por alguma das seguintes razões: estavam ainda numa primeira fase de desenvolvimento do ciclo de vida da sua família, sem filhos para o trabalho ou não tinham experiências com os cultivos e as formas de sua co-mercialização ou ainda, não tinham condições de acompanhar os juros e taxas impostas para o manuseio do crédito. Assim, alguns foram levados a abandonar os seus lotes, repassando-os a outros produtores com mais recursos e conhecimentos sobre a fruticultura e a qualidade requerida pelos mercados. Veja-se a história de Joaquim (51 anos, casado, administrador de vários lotes):

¹⁶ Sucesso: No contexto do desenvolvimento da região do Vale do São Francisco a noção de sucesso deve ser relativizada. Segundo a perspectiva de desenvolvimento rural e modernização da agricultura, geração de emprego e renda, os resultados são significativos como observados nos índices econômicos e sociais, mas da perspectiva dos atores sociais envolvidos, os impactos variam, segundo a forma de inserção e domínio de cada um, dos mecanismos requeridos para atuar no setor. A continuidade do processo tende a acentuar essas diferenças, contribuindo para os tipos de estratifi-cação e desigualdades existentes na atualidade.

Vindo de Ouricuri, do sertão pernambucano, onde trabalhava na roça com o pai, na área de sequeiro, produzindo mamona, mandioca, algodão, feijão e milho. Na sua trajetória estão registradas as suas estratégias de sobrevivência. Com 25 anos foi para Brasília, trabalhar na construção civil, onde ficou de 1967 a 1981. Em 1981, com 29 anos, voltou ao Nordeste, on-de começou a trabalhar na Andrade Gutierrez, fazendo os ca-nais para irrigação do Vale do São Francisco. Em 1982 foi a São Luiz do Maranhão. Em julho de 1983 veio para o Distrito Nilo Coelho, onde recebeu um lote e começou a construir a casa em mutirão com um irmão que trabalhava com ele no lote. De 1985 até setembro de 1987 trabalhou nesse lote de 6 ha. recebido da CODEVASF, quando vendeu os seus direitos a J., de origem japonesa, de quem é hoje empregado como administrador do mesmo lote que antes tinha sido seu.

O caso desse ex-colono revela parte da história daqueles que receberam um lote no início dos perímetros de irrigação, mas não conseguiram mantê-lo, pelas dificuldades encontradas para sua administração.¹⁷ Ele continuava no lote mas, cada vez mais endividado; os juros multiplicavam o seu débito com o banco e ele se angustiava. Assim, em 1987, ele decidiu passar o lote para J. (japonês): foram à CODEVASF, "ele, J, *assumiu o débito pagou o que eu devia no Banco e eu recebi o resto*". *Aí continuei trabalhando com ele (no mesmo lote, agora como empregado). "O meu irmão tomava de conta do lote de J."*

J. tem agora 6 lotes que são administrados por esse ex-colono, que hoje gostaria de ter um lote seu. *Se eu pudesse, hoje eu já sei administrar*. Para ele, falta de conhecimento, de recursos e de assistência técnica adequada, foram as causas da desistência. Antes, *"os canos eu não sabia instalar". Os colonos quando tomaram conta dos lotes não sabiam nada. Disseram que o técnico vinha procurar a gente, mas eles não estavam procurando a pessoa certa*¹⁸.

Hoje, a gente sabe o que fazer... foi mais falta de conhecimento... se tivesse conhecimento plantava mangas e frutas... antes os técnicos diziam para plantar feijão... compraram muda de banana mas, o pessoal da CODEVASF disseram para não plantar. O conhecimento que tenho hoje agradeço a esse japonês que eu trabalho com ele. Ele não fica todo dia na roça; não tem

¹⁷ Sucesso: No contexto do desenvolvimento da região do Vale do São Francisco a noção de sucesso deve ser relativizada. Segundo a perspectiva de desenvolvimento rural e modernização da agricultura, geração de emprego e renda, os resultados são significativos como observados nos índices econômicos e sociais, mas da perspectiva dos atores sociais envolvidos, os impactos variam, segundo a forma de inserção e domínio de cada um, dos mecanismos requeridos para atuar no setor. A continuidade do processo tende a acentuar essas diferenças, contribuindo para os tipos de estratificação e desigualdades existentes na atualidade.

técnicos nem agrônomo; ... ainda passa aqui o pessoal do Nilo Coelho (que são na realidade técnicos que orientam a produção na área do Projeto Nilo Coelho). Continua nosso in-formante a falar de sua vida:

“Quando eu vendi o lote pra ele, ele disse: pra onde vai? Eu disse, eu vou pro sul. Ele disse quer trabalhar comigo? Eu disse, depende. Aí ele disse: 2,5 salários mínimos. Eu disse e mais a bóia (alimentação). Ele disse tá certo. Depois de um mês passou a 3,5 salários mais a bóia; a minha esposa trabalhou 2 anos e meio e recebia um salário para fazer a comida .

Desde 1992 eles foram fichados como trabalhadores.

Durante esse tempo o nosso informante reformou a casa, manteve a educação dos filhos, um dos quais trabalha como mo-torista para o patrão e ele próprio dirige um automóvel que é do patrão mas está sob sua responsabilidade para os negócios. O seu filho mais novo vai agora para o exército.

Segundo sua avaliação, o que deu certo foi porque o pa-trão tinha condições financeiras:

O Banco para fornecer dinheiro para o pequeno é a maior confusão. A gente sempre plantava atrasado, não dava para cobrir, para pagar. No terceiro ano, com o fracasso do tomate tive que vender.

Além dos recursos financeiros, a questão da qualidade está entre os requisitos necessários à participação nos mercados; essa preocupação está presente nas falas dos produtores e dos trabalhadores.

De acordo com Joaquim, para ter sucesso na fruticultura tem que ter qualidade. A uva, depende muito de dinheiro, mas dá resultado. Manga, é bom, mas

acertando na época dela. “Co-co, dá muito dinheiro”. Em janeiro de 1996, um coco estava sendo vendido no lote a R\$ 0,45, a ser enviado para o Rio de Janeiro, onde o preço no verão atingiu R\$ 2,50 a unidade. Na sua experiência enquanto administrador, ele informa que além do tempo certo e da necessidade de investimento, a fruticultura depende, igualmente, de: adubos, esterco, venenos (fertilizantes e herbicidas), zelar a planta e molhar. A decisão é: quando a planta está doente, limpar, pedir dinheiro e ter trabalhador na roça.

Mas, esse colono trabalhador, como outros, tende também a apostar nas mudanças na sociabilidade e nas condições de vida no lote, indicando a tendência de que seus habitantes passem a morar em áreas urbanas: *Cada lote tem uma casa; cada lote tinha uma família. Hoje as pessoas que estudam vão querer um emprego melhor; se estuda distante fica difícil (morar no lote)*. Este é um dos indicadores das transformações nessa região: os produtores e os trabalhadores tendem a trabalhar no campo e morar nas cidades. A cidade torna-se também uma referência para a educação dos filhos, numa clara demonstração dos processos em curso na agricultura brasileira (Graziano da Silva, 1996:186-190). Produtores e trabalhadores do Vale têm a cidade como ponto de referência para suas atividades. Mesmo os pequenos proprietários dizem ser difícil manter trabalhadores nos seus lotes; eles querem morar nas cidades porque as áreas rurais não oferecem um espaço de sociabilidade esperado.

Outro aspecto considerado por Joaquim foram as estratégias de comercialização: *Seu J. põe as frutas nos contentores. A granel vai nos caminhões. No depósito ele manda para o Rio, São Paulo, Belo Horizonte. Ele também compra bananas, coco, manga e manda pra São Paulo*.

Sendo administrador de um lote, ele tem acompanhado os impactos do mercado na produção e nas condições de comercialização das mercadorias, ao tempo em que expressa seu conhecimento sobre as marcas das diferenças no tipo de tratamento que recebem as mercadorias que vão aos mercados locais ou aos globais; ao se referir ao seu patrão, afirma:

- *Ele exporta manga; Este ano (1996) ele não exportou. A exportação é bom, mas tem muita exigência, ele prefere vender para o mercado daqui mesmo que é melhor.*
- *Ele, J., tem 4 lotes de 6 ha. que cultiva com manga Tommy e um com manga e coco. Também compra e vende coco e tem roças e supermercados¹⁹. Dos seus 3 filhos: um está no Japão, uma no Paraná estudando e um filho toma de conta do mercado com a mãe.*

Essa é uma pequena história de colonos que chegaram na área, sem conhecimento e recursos para tocar o lote, mas, é também uma revelação dos modos como imigrantes conseguiram entrar nos negócios da produção agrícola, como é o caso desse de origem japonesa, que se instalou na área com mais recursos e mais conhecimento de como lidar com o setor. A um tipo de exclusão corresponde um tipo de inclusão. Foi assim que colonos e empresários foram sendo sucedidos por produtores com mais recursos e experiências com os mercados.

Como resultado do processo descrito, outros produtores com nível educacional mais alto, ou com experiências positivas com a agricultura em outras regiões do

¹⁹ O trabalho em seus lotes é feito por 4 trabalhadores: nosso informante, seu irmão de 42 anos e dois cunhados. Assim, este grupo de 4 trabalhadores pertence a uma mesma família que ali trabalha mas não dirige o empreendimento.

país, foram se inserindo na região; sendo assim, produtores mais modernos dinamizaram o setor. Entre eles alguns conseguiram ascender da condição de trabalhador assalariado a pequeno empresário. Embora esse desempenho indique diferenças individuais numa situação de mudança, oferece, igualmente, evidência do campo de possibilidades abertas a partir da fruticultura.

Essas histórias revelam, igualmente, processos de dife-renciação social que ocorreram também com outras categorias sociais, como aquela dos grandes empresários que ali se estabe-leceram.

AS FIRMAS

A história das firmas repercute nas trajetórias dos informantes, como revela a história de Adolfo:

Nascido num estado da região sul do Brasil, Adolfo, 47 anos, segundo filho de uma família de 4 homens, descendente de migrantes italianos que trabalham com uva no sul do Brasil, economista, já tinha alguma experiência com a produção de uvas quando foi convidado, aos 27 anos, por um dos seus ir-mãos para vir trabalhar no Vale.

O seu irmão, formado como enólogo e administrador, já estava trabalhando em uma das empresas produtoras de vinhos ali instaladas, desde 1977.

Casado e com filhos, Adolfo foi convidado a trabalhar, junto com os outros dois irmãos, um dos quais é administrador e o outro técnico agrícola, num lote de 100 ha comprado pelo seu irmão mais velho. Tendo chegado à região em 1987 começaram a construir o patrimônio do grupo de empresas que hoje se es-tende por mais de 3000 ha, onde estão empregados 1100 trabalhadores, dos quais, em torno de 60% são mulheres.

Uma das fazendas do grupo tem 2.500 ha e foi comprada em 1992 de um grupo americano que abandonou a área; outra, de 36 ha que é parte do projeto de irrigação Nilo Coelho, pertencia a um funcionário aposentado; e uma outra, de 16ha, foi comprada de um colono. Nas fazendas menores eles plantam uva e na maior, manga. A primeira colheita de manga estava sendo feita em agosto de 1997. Ao comparar esse empreendimento com o que a família tem lá no sul, ele afirma: *Não tem nada a ver, lá (sul) é minifúndio, uma área pequena e só a família trabalha.*

Ele, (o irmão) que já estava na região há dez anos, com-vidou a gente a vir aqui ajudar na fazenda... No início, começamos com a nossa administração. Aí quando foi aumentando a produção a gente procurou novas tecnologias e gente capa-citada para ajudar. Trouxemos agrônomos chilenos e também uma técnica na 'área de pós-colheita'.... Com a vinda deles a gente começou a fazer um trabalho de campo baseado na experiência deles e começamos um trabalho muito forte na área de pós-colheita e "packing house", câmaras frias.

Os investimentos no que chamam de pós-colheita tornaram-se maiores, a partir da inserção e do trabalho dos técnicos chile-nos contratados. Assim passaram a mudar as práticas, importar materiais para embalagem, etc. Em sua própria avaliação, *houve uma certa revolução, porque a gente não conhecia esse trabalho novo que estava sendo feito no Chile. Aí a gente fez umas viagens para conhecer melhor; viajamos e mandamos técnicos ao Chile e à África do Sul para observar, também melhoramos os sistemas de poda e de irrigação. No início, a preocupação era o mercado interno, depois a produção foi aumentando e passamos a produzir para São Paulo, Rio e Brasília e em 1992 para o mercado internacional; através de uma grande cooperativa, a Cotia, que foi a pioneira da exportação aqui da região.*

Hoje 40% da produção da empresa vai para o mercado ex-terno.

Os compradores da produção desse grupo são: Alemanha, Escandinávia, França, Holanda e Inglaterra, além de algumas experiências com os Estados Unidos. No caso das suas empresas, as mercadorias são encaminhadas às centrais de abastecimento ou diretamente a redes de supermercados, a exemplo do *Carrefour*.

Segundo sua avaliação, a dificuldade para exportar está relacionada às exigências quanto aos controles de seleção, embalagem e transporte das mercadorias. Os controles externos relativos a cor, formato, tamanho e peso dos produtos são acionados também de forma mais rígida, por exemplo, com a imposição da presença de técnicos do USDA, para inspecionar o trabalho na “packing house” e a exigência de uma *quarentena*, que é o período em que a uva deve

passar na câmara fria antes de ser exportada, a uma temperatura de 2 e 3 graus.

Destarte, quando os preços do mercado interno estão melhores que os de exportação, eles preferem vender a produção nacionalmente. Entretanto, como já analisado antes, conti-nuam a exportar para não fecharem as *janelas*.

Sendo pioneiras na região, as empresas desse grupo já foram submetidas a um número de experiências para se ajus-tarem às crescentes demandas dos mercados. Ao comentar sobre as mudanças introduzidas na produção, o informante afirma que a mudança principal foi na parte de raleio e no sistema de poda, além das novas variedades introduzidas. Mas, a introdução da uva sem semente, requerida por alguns compradores, não apre-senta resultados favoráveis na região: *não é viável; a produção é menor, “produz pouca uva”*.

Na atualidade, o objetivo da empresa é reduzir ao máxi-mo o custo para aumentar a produtividade e melhorar a quali-dade.

Quanto ao gerenciamento e à comercialização, algumas alianças estratégicas foram feitas com outros grupos produtores e exportadores do sul do país; a experiência mais recente foi uma parceria com um grupo, experiente na produção e expor-tação de maçãs, que durou de agosto de 1995 a março de 1997 e não foi bem sucedida. Segundo a avaliação do nosso infor-mante, *eles não souberam produzir uva²⁰; acharam que a empresa estava com gorduras, retiraram pessoal, inclusive os técnicos estrangeiros e a produção caiu*. Ao reassumir o controle das empresas, eles passaram a

²⁰ Essa informação revela a especificidade do produto quanto ao tratamento pré e pós-colheita.

investir mais em pessoal especializado, transportes, frigoríficos.

É relevante atentar para os fenômenos seguintes: entrar em parcerias, arrendar fazendas, alugar instalações, são fatos corriqueiros na vida dos produtores da região. Os efeitos desses processos necessitam, entretanto, ser analisados ao longo do tempo. O registro dos fatos contribui para iluminar o argumento das intrincadas relações global/ local e das soluções encontradas pelos distintos atores sociais, dada a novidade da situação.

O que as histórias nos contam é que os movimentos das firmas e das distintas categorias sociais ocorrem num campo de forças que permeia as relações global/local.

AS RELAÇÕES GLOBAL/ LOCAL NA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS

Retomando as questões que deram origem a este trabalho, é necessário esclarecer que os casos aqui relatados têm lugar num contexto em que a intervenção do Estado foi decisiva para trazer à cena os atores sociais definidos, numa economia regulada pelo mercado, dada a especificidade da agricultura.

É assim que, delineadas as questões que orientam as ações dos atores sociais selecionados, torna-se relevante inseri-los no contexto da economia global que, como descreve Spybey (1996:86) tem os seguintes fundamentos: *o sistema do **Estado-nação**, que é um arranjo para a gerência de partes definidas do território e respectivas populações; os **governos dos Estados-Nações** estabelecem as restrições básicas para a passagem de bens e serviços através das fronteiras*

nacionais e a **corporação transnacional** é um arranjo para juntar a rede dos **lugares da produção, fontes de trabalho e espaços de mercado** para fazer o melhor uso das oportunidades econômicas através do sistema do Estado-Nação.

É importante salientar esse papel do Estado e suas possibilidades de ação, num campo em que o controle externo sobre a produção agrícola tende a requerer produtos construídos de acordo com as preferências dos consumidores e também, condições locais adequadas para atender a essa demanda. Nesse contexto, emerge o seu poder mediador na globalização da atividade econômica que é “uma forma mais complexa de integração funcional entre atividades econômicas internacionalmente dispersas” (Dikens, 1992:1, citado por Spybey 1996:77), contribuindo para uma nova divisão internacional do trabalho pela qual “as pessoas no mundo foram levadas à produção de bens intercambiados internacionalmente” (Spybey, 1996:77).

Esse aspecto da integração das atividades econômicas e da divisão internacional de trabalho tende a transformar as relações de trabalho a nível local e as ações dos Estados-Nações, e interfere na divisão sexual do trabalho e nas características da participação dos trabalhadores, como analisado neste trabalho.

É igualmente necessário sublinhar que o **controle de qualidade** dos alimentos, é, na atualidade, um mecanismo que democratiza a inserção de novas regiões e novos competidores no mercado *vis-à-vis* do poder das cadeias transnacionais de alimentos, como analisado por Marsden & Arce (1995) mas, é também um mecanismo de exclusão; participar e permanecer no mercado é um desafio permanente para os sujeitos e objetos envolvidos.

Essa participação é permeada por relações de poder, visivelmente marcadas pelo domínio do **conhecimento, de saberes**, que distinguem determinadas categorias sociais, no seu lidar com as mercadorias e com os próprios mercados. Perseguir um padrão de qualidade significa coordenar e organizar eficientemente **tempo, conhecimento, tecnologia e recursos humanos** que são importantes elementos no fluxo de objetos e sujeitos (Lash & Urry, 1994) que marcam a globalização de alimentos; portanto, *a qualidade do meio ambiente, das mercadorias e do trabalho* (Marsden, Cavalcanti & Ferreira Irmão, 1996) atua como mediadora das novas relações global/local, num contexto em que os atores sociais, envolvidos, enquanto produtores, trabalhadores e consumidores, estão interessados nos resultados obtidos, porque através deles estarão garantindo os meios para a sua reprodução social.

Entretanto, há também uma arena de contestação, permeando as respostas aos controles instituídos. As disputas assim se expressam: ao reclamarem dos rigores do controle de qualidade de suas mercadorias, os colonos estabelecem o contraste entre o que, segundo sua avaliação, é um produto de boa qualidade e o tipo de avaliação que rejeita essa mercadoria, porque não se enquadra nos padrões de qualidade requeridos. Da mesma maneira, os trabalhadores quando reclamam do rigor com que o seu trabalho é inspecionado, ou quando os produtores reclamam do tipo de controle sobre a mercadoria que encaminham aos mercados estrangeiros ou da falta de mão-de-obra qualificada para desenvolver os trabalhos nos padrões requeridos, estão pautando suas afirmações, de acordo com parâmetros globais. Estes constituem a medida da eficiência do seu trabalho e a sua competência enquanto agente social, num

proceso em que há uma sucessão de poderes e micropoderes que se interpõem nas suas buscas de atingir sucesso e "se dar bem" na agricultura. O conhecimento necessário para se atingir esses objetivos é construído num contexto pouco explorado ou vivido por esses atores sociais, anteriormente.

Nas novas situações a que são expostos, a "tradição" parece não ajudar muito mas, como aventa Hobsbawn (1983) criam-se novas tradições, possivelmente relacionadas à reflexividade (Giddens, 1991:20) que está implícita nas ações dos sujeitos e das instituições, nos novos contextos. Há que se atentar para esse aspecto, porque as mudanças ocorridas na região influíram na forma do viver e do fazer dos sujeitos considerados, nas novas relações cidade/campo e da região com o resto do mundo.

Registrar as especificidades das formas pelas quais essas relações têm lugar no contexto estudado, é um caminho para compreender os espaços das respostas dos distintos sujeitos às exigências externas e as suas preocupações com a "eficiência" do seu trabalho, bem como as diferenças sociais subjacentes à agricultura e ao desenvolvimento rural na atualidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABREU, Alice *et al.* Desigualdade de gênero e raça: O informal no Brasil em 1990. Estudos Feministas, Rio de Janeiro, 1994: 153-178.
- ANDRADE, Manuel . C de *Tradição e Mudança*, Rio de Janeiro, Zahar, 1982

- ARAÚJO, Tânia Barcelar de. Nordeste, nordestes: que Nordeste? In: AFFONSO, Rui de Britto Álvares (Ed.). **Desigualdades regionais e desenvolvimento**. São Paulo: FUNDAP, 1995. Federalismo no Brasil: p. 125-156.
- ARAÚJO, Tânia Bacelar de Herança de Diferenciação e Futuro de Fragmentação, in **Revista do Instituto de Estudos Avançados da USP**, 11(29) 1997 p. 7-35.
- BENDINI, Mónica y PESCIO, Cristina (coord.) *Trabajo y Cambio Técnico*, la Colmena, Buenos Aires, 1996. 287 p.
- BENDINI, Mónica; CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa. *Globalization and labor in argentinean and brazilian fruitculture regions: a comparative analysis*. Recife, 1996. Trabalho apresentado no 9th World Congress of Rural Sociology, Romênia.
- BOURDIEU, P; WACQUANT, L.J.D. *An Invitation to reflexive sociology*. Great Britain, Polity Press and Blackwell, 1992.
- BONANNO, Alessandro *et al.* (ed.). *From Columbus to Conagra: the globalisation of agriculture and food*. Lawrence: University of Kansas, 1994. 294.
- BRASIL, 1996: *Projetos de Irrigação no Vale do São Francisco*, CODEVASF novembro/1996
- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa. Globalização e agricultura: processos sociais e perspectivas teóricas. *Estudos de Sociologia, Revista do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFPE*, v. 1, n. 2, p. 105-118, jul./dez. 1995.
- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa, FERREIRA IRMÃO, José. Globalização, integração regional e seus impactos sobre a agricultura familiar: um estudo sobre os sistemas de produção do Vale do São Francisco, NE - BRASIL. In: ENCONTRO

- NACIONAL DO PIPSA, 17. *Anais*. Porto Alegre: UFRGS, 1995. v. 1, p. 59-72.
- CAVALCANTI, Josefa Salete B. **Globalização, urbanização e reprodução da força de trabalho**: políticas energéticas e irrigação no Vale do São Francisco, *In* MAGALHÃES, S.BB & CASTRO, E.R (org.) *Energia na Amazônia*. Belém: Museu Paraense Emílio Goeldi, . 1996. Vol.1 pp. 421-499.
- CAVALCANTI, Josefa Salete B. Globalização, novas regiões de produção agrícola e desigualdades sociais, *In* *Globalização e Trabalho*, Caderno do CRH 24/25, 1996 p.109-121.
- CAVALCANTI, J.S.B. Frutas para o Mercado Global. **Revista do Instituto de Estudos Avançados da USP**, 11(29) 1997 p. 79-93.
- FEATHERSTONE, M.(ed) *Global Culture. Nationalism, Globalization and Modernity*, London, Sage,1990.
- FEATHERSTONE, M. *Consumer Culture and Postmodernism*, London, Sage,1991.
- FRIEDLAND, William H. The new globalization: the case of fresh produce. *In*: BONANNO, Alessandro et al. (Eds.). **From Columbus to Conagra**: the globalization of agriculture and food. Lawrence: University of Kansas, 1994. 294 p. (Rural America). p. 210-231.
- GIDDENS, A. *Modernity and Self-Identity*, Cambridge, Polity Press, 1991.
- GONÇALVES, J.S. *et al.* Antecedentes para a análise da competitividade e da complementaridade entre os complexos de frutas e hortaliças dos países do cone sul: a cadeia produtiva de uva de mesa no Brasil. São Paulo, IEA/FAO,1995 v.2.
- GOODMAN, D. & WATTS, M. (1997), *Globalising Food*, London, Routledge 1997.

- GRAZIANO DA SILVA. *A Nova Dinâmica da Agricultura brasileira*, Campinas, São Paulo UNICAMP, IE, 1996.
- HARVEY, David *A Condição Pós- Moderna*,. São Paulo, Loyola, 1993.
- HOBBSBAWN, E , Introduction in HOBBSBAWN, E and T. RANGER(Eds) *The Invention of Tradition*. New York: Columbia University Press,1983.
- KUHN, Thomas. *A estrutura das revoluções científicas* São Paulo, Perspectiva,1992.
- IANNI, Octavio. *A sociedade global*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1992.
- LLAMBI, Luis, Globalización y nueva ruralidad en America Latina: Una agenda teorica de investigación. Revista da ALASRU, 1993 n.2, 29-39.
- LASH, Scott & URRY, John *Economies of Signs & Space*, Theory Culture & Society Series, London, Sage Publication, 1994.
- LE GAL, Pierre-Yves. La gestion des périmètres irrigués dans la région de Petrolina –Juazeiro (Brésil). Premières réflexions. France, CIRAD/SAR n.12/9, mimeo.
- LIMA, Policarpo. *Economia do Nordeste: tendências recentes das áreas dinâmicas*. Recife. 1994. Textos para discussão, PIMES-UFPE.
- LONG, Norman. Globalization and localization: new challenges to rural research. In MOORE, Henrietta L (ed) *The Future of Anthropological Knowledge: The uses of knowledges:Global and Local Relations*, ASA Decennial Conference Series, London & New York, Routledge, 1996.
- MARSDEN, T.K., *The Rural Sociology of Food: Understanding the Supply and Consumption of Food and Drink*, forthcoming.

- MARSDEN, Terry K., ARCE, A. Constructing quality: emerging food networks in the rural transition. **Environment and Planning A**, v. 27, 1995.
- MARSDEN, Terry K., CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa, FERREIRA IRMÃO, José. Globalisation, regionalisation and quality: the socio-economic reconstituion of food in the San Francisco Valley, Brazil. *International Journal of Sociology and Food*, Pullman, v. 5, p. 85-114.
- MC MICHAEL P (ed) *The global restructuring of agro-food systems* Cornell University Press, Ithaca, 1994.
- MICHIE, Jonathan, SMITH, John Grieve. *Managing the global economy*. Oxford: Oxford University, 1995.
- MENNELL, Stephen et al. *The Sociology of Food, eating, diet and culture*, London, Sage Publication, 1992.
- MURMIS, Miguel. Alguns temas para la discusión en la Sociología Rural Latino Americana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluídos. *Revista da ALASRU*, n.2, 5-28, 1993.
- UFPE. PIMES. **Impactos econômicos da irrigação sobre o pólo Petrolina Juazeiro**. Recife: Editora Universitária da UFPE, 1991.
- SÁ, M. Auxiliadora Ferraz. **Dos Velhos aos Novos Coronéis**. PIMES, Recife, 1974.
- SABEL, Charles F. (1994). Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies *In*: AMIN, Ash (Ed.). **Post-fordism: a reader**. Oxford: Blackwell. p. 101-156.
- SAFFIOTI, Helieth, J.B. Rearticulando gênero e classe social. *In* COSTA, Albertina de Oliveira, BRUSCHINI, Cristina (org) *Uma questão de gênero*. Rio de Janeiro, Rosa dos Tempos, 1992, 336 p.

- SEDDON, David Livelihood Trajectories, *Journal of International Development*, vol.10, n.4, june 1998.
- SCOTT, J. Everyday Forms of Peasant Resistance, *The Journal of Peasant Studies*, vol.13, n.2, January, 1986.
- SPYBEY, Tony. The producer-consumer in the global economy. *In: Globalization and World Society*, Oxford: Blackwell, 1996.

EXPORTAÇÃO DE FRUTAS CHILENAS

Reflexões sociológicas sobre uma experiência (madura?)*

Sergio Gómez E. **

SANTIAGO DO CHILE, OUTUBRO DE 1997

RESUMO

Este trabalho possui dois objetivos: o primeiro, é o de oferecer uma reflexão, desde o ponto de vista sociológico, sobre o desenvolvimento do setor frutícola chileno destinado à exportação, o segundo tem a pretensão de oferecer elementos que, para outras experiências que se incorporam, desde a perspectiva do modelo neoliberal, ao negócio de exportação de frutas, podem aproveitar alguns ensinamentos que oferece o caso chileno.

Os antecedentes que se apresentam provêm das pesquisas em que participei na FLACSO — Chile — até julho de 1996. O enfoque conceitual adotado, por sua vez, apresenta continuidade com trabalhos anteriores.

SUMÁRIO

□** Trabalho apresentado no Seminário *Comparação Internacional: globalização, trabalho e meio ambiente*. Transformações socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação. Universidade Federal de Pernambuco, Recife, Outubro-Novembro de 1997.

* Doutor em Sociologia, Subdiretor Executivo do Fundo de Solidariedade e Investimento Social, Santiago do Chile.

I. Marco Analítico, 177

- 1 - Marco conceitual, 177
- 2 - Papel central das empresas exportadoras, 191
- 3 - Segunda fase do modelo exportador, 196

II. Origens e desenvolvimento da fruticultura no Chile, 197

- 1 - Antecedentes da atividade frutícola, 197
 - 1.1 - Setor público, 199
 - 1.2 - Setor privado, 200
- 2 - Elementos que permitem um desenvolvimento vertiginoso (1974-80), 202
 - 2.1 - Condições políticas, 202
 - 2.2 - Nova demanda, 203
 - 2.3 - Experiência acumulada e novas tecnologias, 203
 - 2.4 - Pioneiro na atividade, 204
- 3 - Da crise financeira de 1981 a crise do cianureto de 1989: crescimento acelerado, 206
- 4 - Etapa atual (1990-97): ajuste e consolidação da atividade, 209

III - Visão de conjunto, 213

- 1 - Crescente transnacionalização do setor, 214
 - 2 - A vinculação das empresas exportadoras e o mercado de terras, 215
 - 3 - Esgotamento da primeira fase do modelo, 217
 - 4 - A força do modelo, 217
 - 5 - Debilidade do modelo, 219
- Política que pode dar sustentabilidade ao desenvolvimento da atividade: necessidade de apoiar os médios produtores, 222

IV - Principais conclusões, 224

Nota Final, 225

Bibliografia, 226

I - MARCO ANALÍTICO

O marco analítico utilizado para compreender o desenvolvimento da fruticultura chilena inclui (i) os conceitos básicos sobre a estrutura agrária; (ii) o papel fundamental cumprido pelas empresas exportadoras; e (iii) as características da segunda fase do modelo exportador.

Como será visto mais adiante, trata-se de três diferentes níveis de análise que possuem em comum, somente o fato de tentar lançar luzes para compreender melhor o fenômeno que se analisa.

1 - MARCO CONCEITUAL¹

O primeiro nível de análise situa-se num plano conceitual. O marco conceitual que se utiliza, está inserido num “plano hierárquico intermédio” como definiu Merton² e considera categorias do contexto histórico e estruturais. Na definição de ambas as categorias é preciso reconhecer uma forte influência dos tipos ideais weberianos³. Ao final se oferecem algumas informações sobre as dimensões que possui a agricultura de exportação do Chile.

AS CATEGORIAS DO CONTEXTO

Neste plano interessa caracterizar em que situação se encontra a realidade que se analisa, levando em consideração os parâmetros, as relações e os processos que ocorrem nos âmbitos da economia, da sociedade e da cultura.

a) No plano da economia

¹ Um desenvolvimento do marco conceitual se encontra em minha tese de doutoramento apresentada ao Departamento de Sociologia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo em 1994. Uma versão resumida se encontra em “Marco Teórico Metodológico para el Análisis de las Organizaciones Rurales en Chile”. AGRARIA, Santiago, 1996.

² Ver Robert K. Merton. “Teoría y Estructuras Sociales”. FCE, México, 1964, pág. 16.

³ Ver Max Weber. “Economía y Sociedad”. FCE, México, 1969.

Neste plano analisa-se o grau de modernização em que se encontram as diversas estruturas dentro do modelo de desenvolvimento definido, neste caso, o de um modelo neoliberal. Isso tem a ver basicamente com a capacidade de otimizar os recursos produtivos, o grau de integração da força de trabalho e a capacidade das empresas para acederem aos mercados.

b) No plano da sociedade

Quando se analisam a sociedade e a política, trata-se do grau de democratização que possuem os atores sociais para representarem os interesses dos grupos que expressam e suas participações nas instâncias de poder.

c) No plano da cultura

Trata-se de determinar os valores que predominam no plano do político-cultural e que determinam os parâmetros nos quais se desenvolvem os agentes econômicos e os atores sociais. Basicamente, referem-se ao tipo de relações sociais predominantes, que derivam dos valores do consenso ou do conflito que predominam nas relações sociais, com as situações intermediárias que se podem apresentar.

Nossa hipótese, para o caso chileno, é de que o setor agropecuário, a finais dos anos 90, pode ser definido como uma situação de modernização econômica parcial, com uma democratização insuficiente e onde predominam os valores dos acordos.

2) AS CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS

Quatro são as categorias que se consideram como um todo para a análise da situação rural. São elas:

- a) a estrutura agrária como eixo ordenador que predomina em um espaço e momento dados;
- b) os atores sociais que podem ser derivados dessa estrutura;
- c) as organizações sociais que estes atores estabelecem; e
- d) as demandas que estas organizações expressam e canalizam.

a) Estrutura agrária

Entendemos por estrutura agrária o conjunto de relações sociais geradas a partir da propriedade da terra e das instalações, de trabalho e do destino da produção. Ela está conformada por 250.000 unidades de produção no país. Uma parte importante encontra-se ligada e/ou integrada com o setor agroindustrial.

Oferecemos, a seguir, uma primeira desagregação desde as formas mais simples até as mais complexas. São elas:

- i) As unidades camponesas que correspondem ao que, na literatura, se conhece como agricultura familiar ou pequena agricultura.

Dentre elas devem ser distinguidas três tipos:

a) Pequenos agricultores integrados aos setor agroindustrial. Entre 30 a 40 mil camponeses derivados da reforma agrária e outros estratos camponeses acomodados que tiveram a possibilidade de optar por produções rentáveis e que conseguiram integrar-se às cadeias agroindustriais através das quais obtêm financiamento, capacidade de gestão, e, ainda, condições para começarem a ascender aos benefícios da modernidade.

b) Pequenos agricultores com potencial agropecuário. Estes representam algo entre 50 a 60 mil camponeses que contam com recursos limitados e, por sua localização geográfica, requerem apoios específicos para poder ascender a uma estrutura produtiva rentável.

c) Pequenos agricultores com escasso potencial agropecuário. Reúne um universo de 120 a 140 mil famílias de minifundistas

que somente podem desenvolver uma produção orientada para a subsistência e cuja renda provém basicamente de outras fontes (subsídios para os mais velhos e salários para os mais jovens).

ii) As empresas agrícolas precisam ser diferenciadas entre tradicionais e modernas.

As empresas tradicionais são aquelas que não tiveram capacidade de integrarem-se ao processo de modernização. Utilizam métodos artesanais de produção e mantêm práticas de “tenência” tradicionais como é o sistema de “mediarais”. Podem subsistir na medida em que possuem uma débil relação com o sistema financeiro.

Já as empresas modernizadas somente se dedicam à produção primária com uma alta eficiência. No Chile, este fato pode ser observado, por exemplo, entre os produtores de milho da VI Região que alcançaram rendimentos que podem competir com as regiões mais avançadas de qualquer lugar do mundo. Trata-se de 9.900 empresas modernas, localizadas no Valle Central com irrigação entre Capiapó e Curicó e também na pecuária do sul. Elas apresentam elevado nível de integração, boa gestão, tecnologia de ponta e estreita ligação com os mercados, além de participarem da produção primária, agregam valor à produção.

Alguns exemplos simbólicos são os casos do Sr. Manuel Ariztía, produtor de flores em Longotoma, V Região e que as exporta; La Rosa Sofruco: Don Recaredo Ossa em Peumo, VI Região que produz uma ampla gama de produtos que são processados no mesmo estabelecimento; a fazenda Nuble Rupancho, que até pouco tempo era propriedade de um Xequé Árabe na X Região. Aqui também se localizam os produtores de milho da VI Região; os tricultores da zona sul que alcançam altíssimos rendimentos. Todos eles têm em comum estabelecimentos de uma certa envergadura, usam tecnologia de ponta,

agregam valor aos seus produtos e possuem uma vinculação direta com os mercados.

As empresas tradicionais somam aproximadamente 20 mil e são aquelas que não tiveram capacidade de modernizarem-se, utilizam tecnologia em um nível médio e métodos artesanais, baixa capacidade de gestão e enfrentam situações financeiras complicadas. Muitas vezes, mantêm práticas tradicionais de “subtenencias” (*mediarías*).

iii) As empresas com agroindústrias, que são aquelas que somente possuem uma integração para frente, vale dizer, além da produção primária encontram-se ligadas a um processo agro-industrial. Este é o caso dos produtores de frutas médios e grandes que possuem plantas embaladoras de fruta.

iv) Os complexos agroindustriais completos, que são aqueles que possuem integração para frente e para trás, vale dizer, cobrem uma cadeia produtiva completa desde uma atividade fornecedora de insumos, o processo de produção primária à agroindústria. No Chile, estes casos encontram-se representados pelos grandes complexos frutícolas e florestais e não passam de uma centena.

Trata-se de complexos onde a produção primária é somente uma parte subordinada de um conjunto de elos. Eles começam com a produção de insumos, produção primária, processamento e chegam até o consumidor.

Além disso, são empresas agrícolas, que se integram em complexos processos industriais, e muitos deles possuem interesses em diversos setores da economia. Além de serem grupos altamente transnacionalizados.

A partir do ponto de vista de caracterizar os proprietários, podem-se distinguir três situações:

- a) Nacionais. Em um dos principais complexos avícolas, como é o caso da Super Pollo, a produção de aves é somente um elo entre vários que se outorgam sinergias.
- b) Transnacionais. Um exemplo é o caso da DOLE, uma das principais comercializadoras de frutas e verduras do mundo.
- c) *Joint Ventures*. Neste caso pode ser incluída a empresa transnacional PARMALAT onde produtores nacionais de leite ligados à Leche Sur estabelecem um negócio conjunto com a transnacional.

O fato destacado de que seu número é de 100 CAIs, somente pretende transmitir a idéia de que o crescimento do setor é extraordinariamente concentrado e polarizado. Este setor cresce, arrastando e, às vezes, sugando, o resto.

Como se pode observar, este grupo, será parte fundamental da análise que se efetuará neste trabalho.

v) Outras estruturas emergentes. Sob esta denominação interessa dar conta de estabelecimentos de diversas formas de recreação para setores médios e altos urbanos com finalidade de recreação, num contexto de elevada ruralidade. Trata-se do explosivo crescimento de “parcelas de agrado” nas periferias rurais de cidades médias e grandes e em regiões com especiais condições para o turismo não convencional. Estas regiões, onde os setores urbanos tentam melhorar suas condições de vida, assimilando a “vida rural” e criando uma explosiva demanda de trabalho de serviços. Transformam-se, assim, os valores das propriedades rurais, criando-se condições para o desenvolvimento do turismo rural, etc. Trata-se, portanto, de um fenômeno emergente que será necessário incluir em futuras análises sobre o campo.

Contudo, o pólo dinâmico encontra-se nas empresas altamente integradas. Através destes complexos, passa o grosso da atividade do setor e em torno deles foram sendo constituídos os fatores reais de poder no campo.

A consideração da noção de matriz em vez de uma análise bipolar ou dicotômica na relação agricultura/indústria, têm a vantagem de levar em conta situações intermediárias ou cinzas, permitindo a análise da inter-relação entre os diferentes tipos de estruturas agrárias. Ou seja, como os CAI's afetam as empresas modernizadas, as tradicionais, os camponeses e os assalariados rurais e, por sua vez, como estes influenciam os CAI's, esse nos parece um enfoque mais rico.

Uma vez definida a estrutura agrária, que tem sido considerada como eixo ordenador das categorias que se estabelecem mais adiante, pode-se passar aos atores sociais.

2 - ATORES SOCIAIS

Na medida em que o enfoque privilegiado é o da análise sociológica, os atores sociais são tratados deixando-se em segundo plano os agentes econômicos.

Sob o termo de atores sociais se estabelece uma versão modernizada das tradicionais concepções ligadas aos sistemas de estratificação e às classes sociais. Entre os atores sociais rurais, definidos por sua posição na estrutura agrária considerada como um sistema social, destacam-se os empresários agrícolas, o campesinato como tal e os assalariados rurais.

1) Empresários

Normalmente se tem considerado o proprietário da terra como o empresário agrícola e sua função consiste em organizar o processo produtivo e vincular a posse da terra com os mercados de insumos, financeiros, de produtos e de trabalho.

A figura do empresário agrícola tradicionalmente na América Latina foi sendo identificada com a do fazendeiro e logo com os personagens adscritos às empresas agrícolas modernizadas e aos latifúndios tradicionais. Portanto, associa-se ao empresário agrícola uma maior dose de eficiência, enquanto ao latifundiário maior tradicionalismo e arcaísmo.

De qualquer maneira, nos diagnósticos prevalentes da década de 60, quando se privilegiava o complexo latifúndio-minifúndio, não foi dada relevância a um importante setor de médios empresários que se encontravam entre os camponeses acomodados e os grandes empresários. Este setor era muito importante na zona sul do país.

No caso dos empresários agrícolas pode-se observar uma ambigüidade na literatura entre a estrutura e o ator social derivado dela. Nem sempre fica claro a qual unidade de análise se está referindo. Para ser rigoroso com o marco conceitual que se está propondo, deve-se diferenciar quatro tipos de empresários:

i) Os tradicionais, que correspondem à categoria que se encontra sob a designação de “empresa camponesa”, mas que não são trabalhadores diretos; destinam toda a produção ao mercado e utilizam diversas formas de acesso à terra (meia, arrendamentos parciais, etc.). Trata-se de empresários que ocupam formas bastante tradicionais de produção e que tendem a florescer em épocas de crises.

ii) Os modernizados, que são os empresários basicamente dedicados à exploração agrícola, muito vinculados aos mercados, capitalizados e que utilizam tecnologias de ponta, o que os diferencia das categorias apresentadas a seguir é que somente se dedicam à agricultura e à fase de exploração primária.

iii) Os que estão inseridos em complexos agroindustriais incompletos, são aqueles empresários que além de explorarem a fase primária, agregam um valor a sua produção. Um caso típico é dos fruticultores que possuem uma planta processadora e equipamentos de refrigeração. Eles se dedicam basicamente a esta atividade.

iv) Os que se inserem em CAI's completos são aqueles empresários que não somente possuem uma faceta agrícola mas também interesses bastante diversificados em muitos ramos da economia e se movem entre eles, dependendo dos diferenciais de

taxa de lucro que se observam em cada um deles. Dentre estes é preciso diferenciar os empresários nacionais dos trans-nacionais.

Outra classificação que pode ser útil é a que consiste em considerar a origem do empresário e, assim, poderíamos ter as seguintes categorias:

- i) Transnacionais. Que contempla a origem estrangeira dos proprietários, seja com capitais basicamente no Chile ou em vários países.
- ii) Transagrícolas. A origem se encontra em empresários que possuem interesses em vários setores da economia, como pode ser o financeiro, siderúrgico, profissionais liberais, etc.
- iii) Somente agrícolas, novos. Trata-se de agricultores que che-garam ao campo vindos de outras atividades.
- iv) Somente agrícolas, antigos. São agricultores de famílias tra-dicionais vinculados à agricultura.

Podem ser estabelecidas outras classificações, como tamanho, estrutura produtiva predominante, etc. Os critérios a serem utilizados dependerão do objetivo que possuam ou conhecimento a ser alcançado.

A categoria que melhor permite captar o dinamismo entre os empresários é a situação em que se encontram dentro do processo de acumulação, seja na atividade agropecuária ou em outros ramos de produção.

2) Camponeses.

Por campesinato estamos entendendo aquele grupo integrado por chefes de famílias que compartilhem as seguintes características básicas:

- i) Trata-se de um trabalhador direto da terra; ii) encontra-se ligado à terra por alguma forma de acesso a ela; iii) utiliza força de trabalho familiar, que normalmente não é remunerada com salário; e iv) não comercializa toda a colheita, já que somente

uma parte é destinada ao mercado, enquanto que a outra para o autoconsumo e muitas vezes também seleciona para ser utilizada como sementes para sua própria produção.

Apresentado dessa forma, trata-se de um conceito relativamente estático, sendo conveniente agregar outros dois para captar situações mais dinâmicas, como as que se encontram na realidade. Estes são, diferenciação camponesa e economia camponesa.

A diferenciação entre o camponês e o empresário agrícola expressa-se nos seguintes fatos:

i) o camponês é um trabalhador direto da terra; ii) também recebe ajuda de trabalho familiar e iii) existe um traço cultural que consiste em que a agricultura para o campesinato é uma forma de vida mais que somente um simples negócio.

As classificações que podem ser estabelecidas devem levar em consideração a origem histórica dos grupos de camponeses e os espaços regionais que ocupam.

Em uma versão mais moderna do campesinato deve ser considerada a crescente integração que vai sendo alcançada nos diferentes mercados, na medida em que avança o processo de modernização na agricultura.

Assim, por exemplo, é importante considerar a integração da produção proveniente deste setor nos CAI's. Esta relação é a que se vem denominando de "agricultura de contrato". O produtor possui acesso à informação do preço que receberá por seu produto, antes mesmo de plantá-lo, e recebe abastecimento de insumos, financiamento e assistência técnica. Do ponto de vista do camponês, assegura-se, dessa maneira, o acesso ao mercado. Por sua parte, sob a ótica das empresas agroindustriais, elas possuem a vantagem de contar com uma diversidade de produtores que as abastecem.

Para caracterizar os diferentes tipos de camponeses é conveniente identificar os sistemas de produção predominantes para as diferentes regiões e estratos. Em função de uma tipologia que considere esta variáveis, é possível definir os interesses

centrais que cada um deles possui. Isso será fundamental para determinar o conteúdo das atividades que deverão possuir os programas de apoio e os tipos de organização que conviria estabelecer.

3) - Assalariados rurais.

É uma categoria que não tem uma relação de propriedade com as empresas agrícolas ou agroindustriais e que vende sua força de trabalho a elas.

O assalariado rural, em geral possui conotações similares ao de todos os assalariados, com algumas particularidades já que em um esquema tradicional, estes se encontravam em uma situação onde viviam em um relativo isolamento e o lugar de trabalho coincidia com o lugar de residência.

Na atualidade ocorrem importantes transformações já que desde uma situação mista de produtor-assalariado próprio da fazenda (morador no Brasil, huasipungo no Equador, inquilino no Chile) passam a proletarizarem-se, vale dizer a ser somente assalariado.

Por sua vez, estes assalariados, em sua maioria deixam de ser permanentes e passam a ser temporários, que na atualidade é a força de trabalho assalariada predominante na América Latina. A maioria deles possuem residência urbana, relações de trabalho intermitentes e em algumas tarefas, pode-se observar um forte componente feminino.

Também surgiu uma figura, o “contratante” de força de trabalho temporário, que se difundiu nos setores mais modernos da agricultura da América Latina. Eles são conhecidos por várias denominações de acordo com os países, como por exemplo, “gatos” no Brasil, “enganchadores” no Chile, “coyotes” no México, etc. No Chile se encontram antigas experiências como as chamadas “comparsas de esquila” em Magallanes e as empresas de serviços florestais.

Trata-se de empresas que, com diferentes graus de formalização, recrutam, mobilizam e vendem força de trabalho a

empresas do setor agropecuário para a execução de determinadas atividades. Os serviços são contratados pelas empresas agropecuárias diretamente ao “contratista”, normalmente em função da realização de uma tarefa, e este por sua vez paga o assalariado aos trabalhadores.

Em outras palavras, trata-se de empresas especializadas na venda de força de trabalho, onde as empresas agropecuárias externalizam a função de recrutamento e pagamento da força de trabalho assalariada.

Como já estabelecemos anteriormente, esta é uma forma de organizar a força de trabalho que se impõe aos setores mais modernos da agricultura latino-americana e possui uma dupla funcionalidade: aos trabalhadores oferece a oportunidade de emprego sem precisar buscá-lo; e, aos empresários, permite dispor de força de trabalho de maneira oportuna e segura, especialmente quando se trata de curtos períodos.

Junto com o estabelecimento de categorias de permanente e temporários, os assalariados rurais podem ser classificados segundo o lugar de residência e os níveis de qualificação.

Convém, ainda, estabelecer tipologias de assalariados em função de algumas variáveis, como podem ser, seu nível de especialidade, o multiemprego, a combinação entre ser assalariado e desenvolver atividade por conta própria, etc.

O conceito que permite captar a dinâmica dos assalariados é o grau de proletarização em que se encontra. Uma vez definidos os atores sociais, pode-se tratar o tema das organizações sociais que eles constituem para expressar seus interesses.

4) Organizações Rurais⁴

Antes de abordar o tema da organização de interesses, vale a pena estabelecer algumas considerações. Em primeiro

⁴ Tanto para a análise das organizações como das demandas, empregam-se enunciados gerais. O motivo é evitar a extensão do texto. Sobre estas categorias desenvolvemos amplamente seu conteúdo em recentes trabalhos.

lugar, as peculiaridades próprias do setor rural acrescentam a necessidade que possuem seus habitantes para estabelecerem organizações. Em segundo lugar, deve-se assinalar que por si mesmas as organizações não resolvem nada, sem elas, as dificuldades para resolver os problemas são ainda maiores. Em terceiro lugar, é preciso estabelecer diferenças entre a existência de organizações que respondem às necessidades e aos interesses de quem as compõem, daquelas organizações que estabelecem os agentes de desenvolvimento para facilitar suas tarefas burocráticas. Em quarto lugar, quando se trata de organizações rurais, necessariamente deve-se considerar o complexo tema das histórias locais, das relações familiares, etc.

Para abordar o tema sugere-se analisar duas ordens de questões. Por um lado, uma tipologia de organizações, e, por outro, um marco analítico para compreender as atividades que realizam.

Seguindo Moyano⁵, estabelecemos uma tipologia que distingue organizações de três tipos:

- 1) Organizações gremiais ou de representação que se caracterizam por perseguirem fins de natureza universais e integrais, realizam ações que afetam o conjunto de setores e seus discursos contêm um fundamento ideológico explícito.
- 2) Organizações profissionais ou corporativas, caracterizadas por perseguirem os objetivos gerais de seus filiados, sejam estes produtores ou assalariados, e que não possuem uma ideologia explícita para além de perseguir o bem-estar de seus filiados.
- 3) Organizações econômicas ou instrumentais, que perseguem fins exclusivos e particulares, e o âmbito de suas ações afeta somente facetas de seus afiliados e seus discursos carecem de uma dimensão ideológica.

Para o marco analítico, propõe-se considerar para o estudo das organizações camponesas seus antecedentes históricos,

⁵ Eduardo Moyano. "Sindicalismo y Política Agraria en Europa". Serie Estudios MAPA. Madrid, 1988.

uma caracterização de suas bases dirigentes, estrutura, formulação ideológica e as relações com o entorno.

4 - DEMANDAS: ALIANÇAS E CONFLITOS

A demanda corresponde à forma como os diferentes atores expressam seus interesses através das organizações. A demanda no sentido utilizado neste trabalho tem sua origem na noção de “ação social” de Weber, entendida como a conduta que se encontra referida à de outros. Nesse sentido, supõe referências a outros e uma certa racionalidade compartilhada que lhe outorga sentido.

Antes de terminar, alguns antecedentes básicos sobre o desenvolvimento da fruticultura chilena. Não pretendemos fazer qualquer caracterização da fruticultura chilena. Apresentaremos brevemente apenas alguns elementos com uma série de variáveis com respeito à atividade frutícola a ser analisada, como é o caso da superfície empregada, número de empresários envolvidos, principais espécies e o destino da produção.

Em primeiro lugar, a superfície frutífera está estabilizada em 180 mil hectares, considerando as novas inversões (que são maiores) e as reposições que, em algumas regiões, efetivamente baixaram.

Em segundo lugar, participam deste negócio uns 10 mil produtores, sendo um elevado número de camponeses que não alcançam 10 mil hectares, existindo assim uma forte concentração em um número reduzido de produtores que integram os Complexos Agro-industriais, tema que trataremos mais adiante, e um número significativo de pequenos e médios agricultores que enfrentam diferentes situações.

Em terceiro lugar, o Chile é o mais importante exportador de fruta do hemisfério sul. Sendo a exportação de uva a mais importante, vindo a seguir as maçãs, pêras e kiwis.

Em quarto lugar, o principal mercado de destino é a América do Norte, seguindo com menos da metade deste volume exportado, a Europa, América Latina e o resto mundo.

2 – PAPEL CENTRAL DAS EMPRESAS EXPORTADORAS

O segundo nível de análise pretende destacar a importância que possui um dos elementos que têm sido tratados até agora: as empresas exportadoras.

É importante ressaltar a importância das empresas exportadoras na atividade. Existe consenso no fato de que as empresas exportadoras desempenham um papel chave na cadeia de exportação de frutas. São elas que decidem, em cada temporada, quais serão os produtores que os abastecerá e quem receberá a fruta. Esta situação os obriga a estabelecer uma detalhada programação para dispor dos insumos necessários, das instalações, mão-de-obra, transporte, etc. na oportunidade precisa e na quantidade que seja requerida.

É importante, portanto, destacar que, ao longo da cadeia que vai desde a produção de fruta no pomar até a apresentação do produto final na prateleira de um supermercado, a empresa exportadora encontra-se em situação de impor as condições ao produtor e quem negocia as condições com os elos posteriores da cadeia. Com respeito aos produtores, trata-se de uma multiplicidade atomizada, que recebe materiais, insumos, recursos financeiros e assistência técnica da exportadora. Ademais, os produtores competem com a própria exportadora na medida em que, em muitos casos, aquelas empresa atuam também na qualidade de produtores por possuírem terras próprias.

Como conseqüência, é preciso ter precaução quando se usa o conceito de cadeia produtiva, já que se poderia supor que todos os elos possuem peso e importância similar. Em estudo da CEPAL, destaca-se que “o exportador não é um elo a mais, mas

sim o **eixo central** em uma rede de relações e de compromissos comerciais que enlaçam todos os participantes da cadeia.”⁶

O fato de as grandes exportadoras estarem envolvidas na construção de centrais frutícolas e de adquirirem aquelas que pertenciam ao Estado, reforça sua importância: “a propriedade das centrais e o controle da comercialização outorga ao exportador um grande controle sobre o negócio, ainda que pela grande concorrência, ela não tenha se traduzido necessariamente em um grande poder de negociação com relação ao produtor.”⁷ Tudo isso é possível na medida em que os produtores operam com mais de um exportador.

Não obstante, esta afirmação sobre a eventual posição hegemônica das empresas exportadoras sobre os produtores deve ser matizada através de elementos que permitam dar conta da heterogeneidade que pode ser observada, tanto no interior das empresas exportadoras como entre os produtores. Uma tipologia de ambos pode ajudar a complexificar a situação num primeiro momento, para simplificá-la posteriormente.

Tipologia das empresas exportadoras.

No caso chileno, as principais exportadoras podem ser diferenciadas de acordo com a origem do investimento dos proprietários e o âmbito de ação que possuem as empresas. Assim podemos distinguir:

a) Empresas multinacionais mundiais. No caso do Chile existem duas dessas empresas: DOLE Food Company e The Chiquita Brands.

Ambas são de empresas mundiais que possuem como atividade principal o comércio de frutas e produtos vegetais. O negócio que realizam no Chile é parte de uma operação em nível mundial.

⁶ CEPAL. “La cadena de la Distribución de las Exportaciones Latinoamericanas. La Fruta de Chile.” Santiago, 1990. Página 101.

⁷ Idem, página 108.

b) Empresas multinacionais no Chile. Trata-se de empresas dedicadas ao comércio de frutas e vegetais com capitais estrangeiros e que operam no mercado mundial com fruta chilena. As duas empresas que se encontram nesta condição são a United Trading Company e UNIFRUTTI, pertencente a uma família italiana com longa trajetória na Arábia Saudita.

c) Empresas nacionais. São as principais empresas que conseguiram sobreviver ao desenvolvimento e crescimento da atividade. Trata-se da David del Curto e Compañia y COPEFRUT.

A empresa David del Curto, identifica-se com a atividade desenvolvida no Chile pelo imigrante italiano David del Curto, em finais de anos 40. Nos anos 50, estabeleceu-se como agricultor e no comércio de “frutas do país”. David del Curto é o pioneiro na exportação de frutas chilenas com uma certa dimensão e em instalações de modernas plantas processadoras. Parte importante da estabilidade da empresa Del Curto está nas relações de cooperação que estabeleceu com grandes produtores que o abastecem e ao profissionalismo de seus executivos, que conseguiram manter a empresa depois do falecimento de seu fundador.

COPEFRUT é originalmente uma cooperativa de produtores de maçãs da VII Região estabelecida em meados dos anos 50. Trata-se basicamente de agricultores não tradicionais, comerciantes com capacidade de acumulação, que conseguem articular os benefícios dos programas governamentais. Posteriormente, passou a constituir-se como uma sociedade anônima.

Assim como se observa uma forte heterogeneidade entre as empresas exportadoras, outro tanto pode ser observado entre os produtores.

Tipologia de produtores de frutas.

Os produtores que abastecem as grandes exportadoras podem ser classificadas de acordo com o tamanho de suas plan-

tações, da experiência que possuem como produtores e da situação financeira em que se encontram.

Produtor A

Este produtor, com 15 anos de experiência, dispõe de uma superfície de 250 hectares de espécies acordadas com a empresa exportadora. Possui um manejo de tecnologia de suas espécies e se encontra em dia com as novas variedades que se encontram no mercado. Finalmente possui uma relação normal com o sistema financeiro, administrando uma conta para a exportação anual do estabelecimento.

Este tipo de produtor é o ideal para a empresa exportadora manter como cliente a médio e longo prazos. Por sua vez, este produtor, conhecendo o interesse que desperta para as empresas exportadoras, encontra-se em condições de estabelecer relações equilibradas com as empresas com que possui contrato.

Produtor B

Possui uma superfície de 50 hectares, hipotecada ao Banco, com várias espécies que sucessivamente estiveram na moda nos últimos anos. Seu manejo tecnológico é débil e depende da assistência técnica que lhe possa proporcionar a empresa exportadora. Por sua vez, sua situação creditícia indica que sua base patrimonial encontra-se comprometida e não possui condições de abrir novas linhas de crédito de operação.

Este tipo de produtor é o que se transfere a cada ano entre empresas exportadoras até que, no final, uma empresa acaba estabelecendo com ele um contrato de 10 anos de duração para transformá-lo em um maquiador da exportadora. Concluindo, a empresa exportadora não toma o estabelecimento porque não é interessante.

O que é importante mostrar é que a diversidade de situações que se encontra aponta para a necessidade de que se estabeleçam matizes às afirmações formuladas.

Portanto, a importância que pode ter a firma exportadora frente aos produtores depende da demanda que as primeiras tenham por fruta e da situação de oferta que tenham os segundos. Por exemplo, frente a situações de relativa escassez de fruta, os produtores se encontram em uma posição privilegiada. No caso contrário, serão os exportadores. Em situações relativamente normais, não se estabelece uma situação de dominação de um sobre o outro, mesmo possuindo a empresa exportadora condições para realizar a atividade exportadora ao possuir infraestrutura, os serviços, as condições, os contatos comerciais e o conhecimento necessário.

3 – SEGUNDA FASE DO MODELO EXPORTADOR⁸

Sustenta-se que o Chile recorreu, com um relativo êxito, à primeira fase do modelo exportador. Esta caracterizou-se pela exportação de produtos primários, bastante ligados às vantagens de dotação de recursos naturais, com pequeno valor agregado e com o aproveitamento dos baixos custos da força de trabalho.

Na atualidade encontram-se condições de transitar para a Segunda fase, para poder manter o dinamismo de seu crescimento e avançar no plano da equidade.

Isso implica avançar numa maior elaboração dos produtos que exporta, alcançar um ajuste entre trabalhadores, empresários e o Estado e uma consolidação dos mercados.

Trata-se, então, que a Segunda fase seja assumida como uma tarefa do país enquanto nação.

⁸ Neste ponto, seguimos as observações de Osvaldo Rosales. Políticas de Fomento de la Competitividad. In: Eugenio Lahera (editor), "Como Mejorar la Gestión Pública." Cieplan, Flacso y Foro 90, Santiago, 1993. Neste trabalho pode-se encontrar uma síntese bastante atualizada sobre o tema, o que em outros encontram-se de forma muito dispersa e sem o grau de articulação que consegue o autor.

Para conseguir esta mudança de fase do modelo exportador são necessários ajustes importantes na área trabalhista, empresarial e no papel a ser desempenhado pelo Estado. Na área trabalhista deveria significar um desafio do movimento sindical para tratar de atrelar suas remunerações à produtividade do salário; na empresarial significaria modernizar a organização das empresas de modo a aceitar uma organização sindical moderna que possa discutir a política de investimentos em função das relações trabalhistas modernas; e o Estado, por sua vez, deveria desempenhar um papel mais ativo mediante uma política de investimentos em infra-estrutura e, sobretudo, regulando o funcionamento da atividade produtiva e exportadora.

O tema da **qualidade** da produção que se exporta passa a ser chave nesta segunda fase do modelo exportador e deve contar com mecanismos institucionais para assegurar que esta qualidade dos produtos seja conseguida.

Em resumo, o marco analítico foi considerado em três níveis:

- a) um marco conceitual;
- b) um destaque para a importância das empresas exportadoras e
- c) uma segunda etapa do modelo exportador.

O conjunto deles deve lançar luz para que se entenda o desenvolvimento da fruticultura chilena.

II - ORIGENS E DESENVOLVIMENTO DA FRUTICULTURA NO CHILE

Um conjunto de fatos possibilitaram o desenvolvimento da fruticultura chilena dirigida ao mercado externo na forma como atualmente se conhece. Pretende-se aqui explicar como se passa de uma situação em que no ano de 1973 havia 60.000 hectares plantados, para a do ano de 1997, com 233.000 hectares plantados e uma atividade produtiva importante instalada.

Ademais das condições naturais, que sempre existiram (clima, localização geográfica, etc.), existe um conjunto de fatos que explicam a situação atual.

1 - Antecedentes da atividade frutícola⁹

Este período remonta aos anos 30 e chega até o golpe militar de 1973 e nele deve ser destacada uma série de fatos que conduzem a uma situação em que se generalizam as bases para o desenvolvimento e crescimento da atividade, sem que ela possa, efetivamente, ser difundida.

Parece importante estabelecer uma explicação mediada sobre os motivos que explicam o surgimento do desenvolvimento da fruticultura. Até bem pouco tempo atrás estabeleciam-se duas posições extremas. Alguns sustentavam que este desenvolvimento somente foi possível em virtude de dois fatos: a segurança que a propriedade privada concede e a implementação de um modelo de abertura econômico. Outros, defendiam que este desenvolvimento somente foi possibilitado pela reforma agrária, que desarticulou uma estrutura agrária rígida e arcaica e que terminou criando as condições para um funcionamento fluido do mercado de terras.

Ambas as argumentações não têm capacidade para explicar o conjunto de fenômenos, que não podem ser colocados como exclusivos e contêm elementos que ajudam a explicar o fenômeno, sendo insuficientes isoladamente.

Começamos destacando um fato óbvio que, exatamente por isso, não se reconhece a importância que possui: as condições naturais. Sejamos diretos e reconheçamos que esta condição relaciona-se diretamente com a uva. O que ocorre é que o "Gran Valle Central" da Califórnia possui condições idênticas de produção encontradas no "Valle Central" do Chile, quanto às

⁹Ver o estudo da CEPAL. La cadena de Distribución de la Exportaciones Latinoamericanas. La Fruta de Chile. Santiago, 1990.

variedades de uva, irrigação, fertilização, manejo, no período pós-colheita, etc.

Isso significa que se pode expandir a produção de uva de maneira brutal, já que o mercado era bem conhecido e somente foi preciso transferir tecnologia de produção, sem a necessidade de nenhum ajuste ou adaptação.

Quando são analisados os esforços para estabelecer-se a fruticultura de exportação no Chile, é preciso mencionar os esforços realizados pelo setor privado e pelo Estado.

1.1. Setor público

Desde a década de cinquenta, o Estado fomentou as organizações de produtores frutícolas, ação bem sucedida com a estruturação da Cooperativa de Produtores Frutícolas de Curicó (COOPEFRUT) formada em 1955, a Associação dos Produtores do Centro (ASOFRUCEN), que por sua vez deu origem à Cooperativa Agrícola de Fruticultores da zona central e a Cooperativa Frutícola de Aconcágua (AFRUCOOP).

A partir da década dos 60, os governos propiciaram uma política contraditória. De um lado, através de políticas de incentivo à agricultura buscava a modernização do setor mediante planos de fomento, investimentos de infra-estrutura, estímulos a culturas específicas, entre outras, a fruticultura. Por outro lado, e de maneira simultânea, através de uma política de reforma agrária buscavam a modernização dos segmentos mais atrasados, afetando os latifúndios tradicionais.

Dentro da primeira linha, pode-se destacar o estabelecimento da Corporação de Fomento a Produção (CORFO), no final da década de 30, a criação do Banco do Estado em 1953, a constituição da Empresa de Comércio Agrícola (ECA) em 1960 e a formulação do Plano Nacional de Desenvolvimento Frutícola de 1968. Todas estas atividades são determinantes na criação das bases para o desenvolvimento da fruticultura.

O papel da CORFO, uma instituição pública, na implementação do modelo de crescimento para dentro pode ser tomado como homólogo ao papel que vem desenvolvendo a Fundação Chile, para facilitar a implementação do modelo de abertura, detectando os setores chaves, transferindo tecnologia, modelos de gestão, etc. O papel desempenhado por empresas filiais da CORFO, como foi a Empresa de Comércio Agrícola (ECA) na instalação de uma rede de refrigeração para frutas foi fundamental.

O Plano de Desenvolvimento Frutícola da CORFO merece um parágrafo especial. Este foi elaborado pela Gerência Agrícola da CORFO e publicado em 1968. Dele participaram os técnicos mais destacados que possuía o país, representantes das principais empresas exportadoras de frutas e acadêmicos das Universidades. O resultado foi um plano que pretendia chegar aos 113.000 hectares de ocupação com frutas em 1980.

A criação do Banco do Estado do Chile em 1953 significou o estabelecimento de um Banco fundamentalmente dedicado a financiar projetos destinados à modernização do setor agrícola, entre outros, a fruticultura.

Junto às situações internas descritas anteriormente, todas favoráveis a uma expansão da atividade frutícola, existia um freio evidente: a realização de uma reforma agrária e a rigidez imperante no mercado de terras. É evidente que o clima social e político existente no país no início da década de 60, até o Golpe de Estado, não era precisamente atrativo para realização de inversões produtivas, pelo menos no campo. Neste setor, as mobilizações camponesas e a aplicação da reforma agrária, congelaram as inversões do setor privado.

Outro elemento ausente neste período é uma demanda vigorosa de fruta fresca fora da estação no hemisfério norte.

1.2. Setor privado

A antecipação no tempo de atitudes realizadas por um conjunto de empresários foi determinante para o início da atividade.

Em primeiro lugar, é preciso registrar o fato de que até a década de 50, um conjunto de famílias de imigrantes se estabeleceu no principal mercado de produtos agropecuários do Gran Santiago, em La Veja, como comerciantes.

O surgimento de empresas constituídas por comerciantes de produtos agropecuários, genericamente conhecidos nos mercados atacadistas do país por segmento de "frutas do país", exercem um papel destacado, entre elas, a principal, a Companhia Frutera Sudamericana (CFSA), fundada em 1930. Os que há-viam fundado esta empresa iniciaram no negócio de exportação de frutas nos primeiros anos da década de 20 como ambulantes¹⁰. Sua atividade consistia em transportar frutas em canas-tras aos armazéns dos navios da Companhia Sudamericana de Vapores, tampando-as com folhas de bananeira nas horas de maior calor, quando cruzavam a zona tropical e vendiam os produtos em portos até chegar ao Panamá, onde terminavam as viagens. Logo, se estabeleceram no Equador, de onde exportavam as bananas a diferentes lugares, entre outros o Chile, onde eles mesmos atuavam como importadores.

SAFCO, sigla com que a empresa ficou conhecida mais tarde, dominou o comércio exterior de fruta chilena até os anos 50, especializando-se na exportação da fruta proveniente da ASPROSAN, particularmente de maçã e em menor escala de pêra. Posteriormente, começou crescer a exportação de uva, quando apareceram os navios que ofereciam serviços de linhas regulares aos Estados Unidos, reduzindo significativamente o tempo de viagem (30 dias) e o surgimento do transporte refrigerado. É preciso ressaltar, ainda, a importância de outros comerciantes de "frutas do país", também imigrantes, que são pioneiros, como são os casos de David del Curto e da família Pruzzo.

¹⁰Ver estudo da CEPAL, página 125.

Na década dos 60 foram observadas experiências de integração entre exportadores comerciantes e dos produtores exportadores. Assim, por exemplo, tanto Pruzzo como Del Curto, especializaram-se na exportação de maçãs, comercializando grande parte da produção da Cooperativa SAFCO, que por sua vez, passou a formar parte da AFRUCOOP, especializando-se em uvas e pêssegos.

Todas as empresas exportadoras estabeleceram redes de recebedores, integrados pelas principais cadeias mundiais de produção e distribuição de frutas e por recebedores locais. Estas empresas chegaram mais tarde ao Chile.

2. Elementos que permitiram o desenvolvimento vertiginoso 1974-1981

A situação acima analisada foi mantida latente esperando a possibilidade da decolagem da atividade frutícola, que somente pôde ser materializada quando ocorreu um com-junto de quatro condições.

2.1. Condições políticas

O elemento-chave que permitiu o desenvolvimento foi a derrubada do Governo da Unidade Popular, que implicava, ao menos:

- a) segurança irrestrita à propriedade, entre elas a da terra;
- b) repasses massivos de ativos do Estado ao setor privado; e
- c) abertura da economia nacional. O triunfo do modelo das vantagens comparativas.

Estes fatores não afetaram somente a agricultura e sim todos os ramos da economia nacional. Na agricultura, como conseqüência, iniciaram-se em clima de confusão, os processos de constituição de mercado dos bens das instalações agroindustriais, até então nas mãos do Estado e a privatização das

terras derivadas do processo de reforma agrária. A esta situação descrita, agregamos ainda, a existência de mercados desconhecidos, que ofereciam preços atrativos, um alto valor do dólar e uma disponibilidade urbana. Tudo isso levou muitos a se interessarem em incorporar-se na aventura. Caso alguém tivesse alguma dúvida, o que os agricultores sempre lhes recordavam era que os exportadores chilenos de fruta ganharam dinheiro até com o Governo de Allende.

Outra medida fundamental neste âmbito foram as iniciativas para atrair investimentos estrangeiros, como os estatutos do investidor estrangeiro (DL 600) e o Capítulo XIX do Compêndio das Trocas Internacionais do Banco Central. Esta política estará madura e renderá seus efeitos na próxima fase.

Dentro das condições daquela política, destaque-se a importância dos custos de produção relativamente baixos, dados os baixos salários que são pagos à força de trabalho e os elevados retornos obtidos, produto de uma taxa cambial favorável.

2.2. Nova demanda

O segundo fator é a nova demanda que surge para este tipo de produto. As mudanças de hábito de consumo que se observa na população de médio e alto poder aquisitivo dos países do hemisfério norte, consiste numa procura por alimentos frescos, entre outros, as frutas, que passam a ser fundamentais. Valores que condicionam a dieta, determinam a eleição de alimentos que caracterizam-se por sua frescura, por serem naturais e saudáveis. Esta nova demanda é diferente das que tradicionalmente existiam sobre o consumo de produtos exóticos, como podem ser os tropicais. Esta demanda, agora, é voltada para o consumo *winter fruit*, e as frutas consumidas na safra, são as mesmas demandadas durante o resto do ano, como é o caso das uvas, maçãs, pêras, etc. O Chile, por localizar-se no hemisfério sul, possui as condições para realizar este abastecimento.

2.3. Experiência acumulada e novas tecnologias

O terceiro fator é a rápida resposta tecnológica e o aproveitamento da experiência que havia acumulado o país. O melhoramento da cadeia de refrigeração, a disponibilidade de navios frigoríficos que tardam 15 dias de viagem aos Estados Unidos, os distribuidores de anidro sulfuroso que retardam a decomposição da fruta, o acesso às técnicas de irrigação por gotejamento a preços razoáveis, etc., etc., permitem transportar imensos volumes de fruta fresca de qualidade. Para gerar esta produção, contava-se no começo com uma capacidade instalada, de plantações e de infra-estrutura. Entretanto, além disso havia sido gerada uma capacidade empresarial e qualificação da força de trabalho na zona frutícola tradicional, ou seja, desde Aconcagua até Curicó.

Deve-se considerar, ainda, a crise que sofre a agricultura tradicional no período 1974-1982, onde existem poucos segmentos destinados ao mercado interno que possuem adequada rentabilidade. Então, a possibilidade de exportar chegou a ser uma das poucas alternativas de produção agrícola rentável.

2.4. Pioneirismo na atividade

De saída, é preciso ressaltar a vantagem de haver sido o Chile o primeiro país da América Latina, juntamente com a Argentina, a iniciar uma atividade de tanta envergadura naquele momento, meados da década dos 70. Isso significava chegar a mercados onde produtos selecionados eram uma novidade, e portanto obtinham preços elevados. Ademais, na medida em que a fruticultura acabava de se massificar, havia abundante força de trabalho disponível.

Estas quatro condições exerceram um papel fundamental no auge alcançado pela atividade neste período. Entretanto, o importante a considerar é que todas estas condições ocorrem simultaneamente.

Desde meados dos anos 70 até finais dos 80 a fruticultura foi um setor líder no crescimento da economia chilena, com taxas da ordem dos 20% ao ano. Foi possível o crescimento nestas condições, na medida em que, se avançava na conquista de mercados desconhecidos, preços elevados, baixos custos de produção, graças à disponibilidade de uma força de trabalho abundante e barata e moeda nacional valorizada em relação ao dólar. Quando estas condições são alteradas, o setor precisa ajustar-se às novas condições e vários elos da cadeia enfrentam sérias dificuldades.

Para oferecer uma idéia da importância dos principais exportadores de fruta no final da década de 70 observe-se os dados do quadro 1.

Quadro 1 - Principais empresas exportadoras - 1978-1979 (em milhares de caixas)

1. Frutera Sud Americana	35.968
2. David del Curto	33.748
3. Pruzzo y Cia.	3.837,7
4. Coopefrut	2.347,0
5. Coexport	10.963
6. Coofrucen	7.702
7. Aconex	7.513
8. Afrucoop	4.995
Total	162.736

Fonte:.....

Como já ressaltamos, desde o início pode-se observar uma concentração das empresas exportadoras, já que sua participação no total exportado representa aproximadamente 60% da safra 1978-1979.

Como pode ser observado, as três primeiras exportadoras, de longe, são aquelas formadas por comerciantes de frutas, enquanto que, as seguintes em importância, correspon-

dem a produtos organizados em cooperativas. Finalmente, encontram-se os produtores de frutas que também realizam as exportação (COEXPORTA y ACONEX). Estas características foram mantidas durante o segundo período de desenvolvimento frutícola chileno que termina em 1981.

O processo de concentração da atividade na fase de exportação explica-se pelas vantagens das economias de escala que ocorrem nesta atividade, que se expressam através de grandes investimentos das centrais frutícolas, de navios refrigerados, de contar com importadores nos portos de destino, etc.

Pelo contrário, na fase de produção de um produto perecível e delicado como são as frutas frescas, beneficiam-se as linhas de produção de um nível médio, onde se pode exercer um controle efetivo sobre o processo produtivo. Em outras palavras, quanto aos produtores sustenta-se que existem deseconomias de escala.

3. Da crise financeira de 1981 a crise do cianureto de 1989: crescimento acelerado

Este período caracteriza-se por um crescimento sustentável do setor com uma redefinição dos principais agentes que operam nele: trata-se do período em que se produz a quebra dos principais exportadores (SAFCO e Pruzzo) e a entrada, no país, das principais exportadoras transnacionais, que até esta data operavam como importadores da fruta chilena nos Estados Unidos, Europa e Oriente.

The Dole Fruit Co., que atuava como importadora da SAFCO, comprou os ativos desta empresa quando de sua quebra e selecionou parte de seu pessoal para ser contratado. Dole começou operar em 1981, como Standard Trading Company, e cresceu sistematicamente até converter-se na primeira empresa exportadora desde a safra 1992-1993. Até 1993 operou com o nome de Standard Trading Co. e, somente a partir de então, como Dole Chile S.A . A Chiquita Brands, é uma empresa que já

possui um século no negócio, abastecendo-se em 9 países e distribuindo em 40 e é 50% maior que a segue em importância. Esta empresa chegou ao Chile logo depois da crise do cianureto, quando comprou a empresa chilena FRUPAC.

A United Trading Company (UTC) pertence a uma família árabe com longa tradição no mercado de frutas no Oriente. Também atuava como importadora da SAFCO até sua quebra, para em seguida instalar-se no Chile. A UNIFRUTTI pertence a uma família italiana com trajetória no mercado da Arábia. David del Curto é uma antiga empresa chilena, ligada a um empresário imigrante italiano, que conseguiu superar com êxito a crise de 1981. ZEUS é uma empresa exportadora, fundada no final da década de 80, por um grupo de ex-executivos da mesma empresa da Del Curto.

Como pode ser observado, existem diferenças entre empresas exportadoras multinacionais mundiais e as empresas que contam com capitais estrangeiros, mas que basicamente operam no Chile.

Um dos fatores que explica a forte presença de capitais estrangeiros tem sido a possibilidade de realizar investimentos mais baixos que os investidores nacionais, através de aplicações de compra de bônus da dívida externa.

Como se pode observar no quadro nº 2, durante este período existe uma relativa estabilidade na ordem em que se encontram as grandes exportadoras. Em segundo lugar, observa-se um processo de concentração nas quatro principais exportadoras e uma lenta mas persistente concentração entre as 10 maiores, o que se altera no período seguinte.

Quadro nº 2 - Principais empresas exportadoras. Por ano 1982 - 1988. Ranking de importância - milhões de caixas

	1985 - 1986		1986 - 1987		1987 -1988		1989 - 1990	
DAVID DEL CURTO	8.7	14.3	9.4	13.1	11.8	14.3	14.1	14.9
STC/DOLE	6.6	11.0	8.1	11.3	9.1	11.1	12.1	12.8
UNIFRUTTI	3.7	6.2	4.9	6.8	5.5	6.5	8.2	8.6
UTC	4.9	8.1	5.0	8.4	7.7	9.3	7.9	8.3
FRUPAC-CHIQUITA	3.7	6.2	4.3	6.0	4.8	5.8	5.4	5.7
COPEFRUT	2.7	4.5	3.5	4.9	3.4	4.1	4.6	4.8
AGROFRIO	2.0	3.3	2.4	3.3	3.1	3.7	2.8	2.9
RIO BLANCO	1.5	2.5	1.7	2.3	2.1	2.5	2.5	2.6
ACONEX	2.0	3.3	1.6	2.2	1.4	1.7	1.9	2.0
FRUTANDES	2.4	4.0	2.6	3.7				
COEXPORT	1.5	2.4	2.0	2.8				
ZEUS			1.4	1.7				
C y D								
FRUSAN								
WESTERN					1.8	1.9		
FRUTEXPORT								
TOTAL	60.6		71.3		82.2		94.5	
TOTAL 10	63.4		62.0		60.8		64.5	
TOTAL 4	39.6		39.6		41.3		44.6	

Fonte: Associação de exportadores

A crise do cianureto¹¹ converteu-se em um alerta para a atividade que vinha se desenvolvendo de maneira inercial. A impressão que ficou, foi de que, pela primeira vez, tomou-se consciência da fragilidade que possuía o negócio e, sobretudo, o baixo grau de defesa em que se encontram seus principais protagonistas. Até então, o desenvolvimento do setor frutícola era a estrela do programa neoliberal, mostrando taxas de rentabilidade elevadas e um extraordinário dinamismo. Pode-se afirmar que, até então, trabalhava-se sob o suposto de uma meta de crescimento ilimitada.

Como consequência desta crise tomou-se consciência da fragilidade de uma atividade, baseada em produtos altamente

¹¹Esta crise constitui-se na proibição da entrada de fruta chilena no mercado dos Estados Unidos em março de 1989, quando foi encontrado cianureto em uma uva que passava por inspeção na Filadélfia.

perecíveis, com um ciclo de produção bastante curto e dependente de poucos mercados. A partir de que nenhum destes fatos são novos ou desconhecidos, já que se encontram nas próprias pressuposições da atividade. A novidade encontra-se em que estas condições que, anteriormente, haviam significado aspectos positivos, agora voltavam-se contra o setor. A decisão imperiosa da entrada da uva, ocorreu num momento em que grande parte da produção encontrava-se colhida e sem chegar ao mercado de consumo. O efeito da crise do cianureto afetou a maioria dos produtores e não poucas empresas exportadoras

Com isso, chegou-se à conclusão acerca da absoluta fragilidade dos setores afetados. Partamos da base de que nunca se conheceu quem envenenou a uva (se é que isso de fato ocorreu) e com que propósito. O que fica claro é que os produtores chilenos, que enfrentaram elevadas perdas, ainda que tenham contado com decidido apoio do Governo chileno e com o recurso de prestigiosas equipes de advogados norte-americanos, foram incapazes de obter uma sentença judicial que indenizasse, ao menos parcialmente, as perdas que tiveram que absorver.

4. Etapa atual 1990-1997: ajuste e consolidação da atividade

Antes de caracterizar este período, repitamos o mesmo exercício da seção anterior. Vejamos, primeiramente, a evolução das grandes empresas exportadoras no período.

Como pode ser constatado através dos dados do quadro nº 3, reverteu-se o processo de concentração, tanto entre as quatro principais empresas exportadoras, como entre as 10 maiores.

Quadro nº 3 - Principais empresas exportadoras.

Em milhares de caixas

	1989 - 1990		1990 - 1991	1991 - 1992		1992 - 1993	
DAVID DEL CURTO	13.7	11.7	13.8	15.6	11.8	12.6	9.4
STC/DOLE	13.7	11.7	13.3	15.2	11.5	14.5	10.8
UNIFRUTTI	10.4	8.9	11.4	12.2	9.2	10.4	7.8

UTC	10.4	8.9	10.3	11.0	8.3	9.9	7.4
FRUPAC-CHIQUITA	4.3	3.7	4.2	4.7	3.5	5.0	3.7
COPERFRUT	5.5	4.7	5.7	6.4	4.8	5.6	4.2
AGROFRIO	3.3	2.8		2.9	2.1		
RIO BLANCO	3.3	2.8		4.2	3.1	3.8	2.8
ACONEX	2.3	1.9					
FRUTANDES							
COEXPORT							
ZEUS			2.6	3.4	2.5	7.2	5.4
C y D	2.6	2.2	3.4	3.7	2.8	3.6	2.7
FRUSAN							2.1
WESTERN							
FRUTEXPORT	3.0	2.5					
TOTAL	116.2			132.0		133.1	
TOTAL 10	59.9			59.6		53.5	
TOTAL 4	41.2			40.8		35.4	

Fonte: Associação de exportadores

Durante este período, em cada temporada surgiram problemas e sempre foram buscados os motivos para explicá-los. No ano de 1990 ocorreu o fechamento do Canal do Panamá no período de plena colheita, como consequência do conflito entre os Estados Unidos e o regime do General Noriega. Também foi detectado um brote de mosca da fruta no Vale do Aconcágua, que prejudicou os produtores de uva. Na temporada 1991-1992 o problema surgido foi como consequência das geadas na zona central e chuvas no verão. O ano de 1993 foi o ano dos problemas das maçãs e dos kiwis no mercado europeu. Finalmente, em 1994, a situação climática dos Estados Unidos dificultou a distribuição da fruta nesse país e surgiram situações complicadas para a entrada de frutas da Argentina e México. A verdade é que os problemas de exportação da fruta chilena são derivados de fatores crescentemente estruturais: de mercado e problemas internos do país.

Os problemas de mercado referem-se à saturação dos mesmos, como resultado do crescimento da atividade, que na atualidade tem saturado os mercados com frutas similares do hemisfério sul, de novas espécies exóticas de grande êxito nos

mercados mundiais e dos ajustes que têm realizado as próprias fruticulturas dos países do Norte.

Os problemas internos referem-se a uma desvalorização da moeda nacional, produto da chegada de capitais estrangeiros e do próprio êxito do modelo exportador. Por outra parte, na medida em que foi crescendo a demanda por força de trabalho, esta tornou-se crescentemente escassa e os salários subiram. A combinação de ambos os fenômenos, aos quais devem ser agregados o problema das variedades obsoletas, em muitos casos, leva a um crescimento dos custos de produção e uma redução dos retornos dos capitais investidos.

Um dos efeitos do que ressaltamos anteriormente é o aumento dos níveis de concentração entre as empresas exportadoras, já que elas podem aproveitar as economias de escala numa dupla dimensão: verticalmente, através da integração de elos da cadeia produtiva; e, sobretudo, horizontalmente, através da possibilidade que as empresas possuem para ampliar o tempo em que se mantêm em atividade, se possível durante todo o ano, abastecendo os mercados de forma contínua. Esta última possibilidade, somente podem conseguir as empresas que se encontram dispersas em diferentes lugares do mundo, na fase de produção.

A consolidação da atividade frutícola se expressa nos elevados investimentos já realizados em plantações, centrais frutícolas, plantas processadoras, meios de transporte, etc., etc. Também esta consolidação reflete-se na conquista de mercados. Tudo isso não quer dizer que os agentes que atuam nos diversos elos da cadeia permaneceram nela como um dado imutável. Pelo contrário, produziram-se transformações importantes. Em termos gerais pode-se afirmar que a atividade não enfrenta uma situação de crise, mas sim de ajustes por parte de seus atores. Por um lado deve-se ressaltar os problemas enfrentados pelos produtores médios e pequenos, que possuem uma forte relação de dependência com as empresas exportadoras e que têm elevados níveis de endividamento, seja com o sistema financeiro ou

com as próprias empresas exportadoras. Por outro lado, várias empresas exportadoras foram absorvidas por suas concorrentes (caso da C & D por parte da Dole) ou sofreram mudanças da propriedade do capital (ZEUS foi recentemente adquirida por capitais da Nova Zelândia). Enquanto as grandes empresas exportadoras transnacionais encontram-se em pleno processo de expansão, os produtores médios enfrentam sérios problemas e requerem apoio para resistirem. Sobre este ponto, em particular, voltaremos mais adiante.

Resumindo, a trajetória conquistada pelas principais empresas exportadoras pode ser agrupada em três grandes modelos.

O primeiro, é aquele em que os empresários começam as atividades ligadas à comercialização de fruta e se mantêm como tais, como é o caso de David Curto. Dentro deste modelo também pode ser incluído o caso de famílias de imigrantes que se dedicam ao comércio e que, como segunda ocupação, possuem atividades de produção e comercialização de frutas, mantendo a atividade comercial urbana como prioritária. Este é o caso do impulsor da AGRO FRIO¹², que é um imigrante palestino, que se radicou no Chile com um comércio em Santiago, e logo adquiriu uma propriedade para passar as férias em Aconcagua. Começou produzindo uva em São Felipe, fundando, em seguida, a empresa AGRO FRIO, para atuar no comércio exportador em 1976. Atualmente, possui propriedades e instalações em vários lugares, desde Copiapó ao sul e ocupa o número 10 do ranking das grandes exportadoras. Sempre mantém sua condição prioritária de comerciante.

O segundo modelo, e que adquiriu uma maior importância, é o daqueles empresários que se ligam ao comércio de fruta, mas que abandonam a atividade (SAFCO e Pruzzo e Companhia) e que cedem seu lugar a comerciantes de frutas, que atuaram tradicionalmente, como importadores, nos lugares de destino da exportação (UTC e UNIFRUTTI). Este modelo tem

¹²Ver Agropress, 1993.

como variante, proprietários de terras e comerciantes (FRUPAC), que desaparecem para deixar seu lugar para as grandes transnacionais, como é o caso da Chiquita. Outra variante é a chegada da Dole, também uma transnacional dedicada à produção e comercialização de frutas, que se insere no mercado, inicialmente fazendo-se responsável de parte das instalações de empresas que haviam saído do mercado.

O terceiro modelo tem sua origem nos proprietários de terras, que estruturam cooperativas de fruticultores nas décadas de 50 e 60 e que, posteriormente, se estabelecem, através de sociedades anônimas. Destas sobrou um reduzido número, depois de inúmeras experiências fracassadas nas últimas décadas. A Copefruit é um exemplo que melhor representa a política governamental de apoio à cooperativas de produtores.

III - VISÃO DE CONJUNTO

Nesta seção final caracterizar-se-á a situação em que se encontra o setor e propor-se-ão políticas que dêem sustentabilidade para seu desenvolvimento.

Para tanto, analisaremos a crescente transnacionalização do setor, a vinculação das empresas exportadoras com o mercado de terras, o esgotamento da primeira fase do modelo, sua força e sua debilidade.

Além disso, será enfatizada a necessidade do desenvolvimento de uma política de apoio aos médios produtores como condição de sustentabilidade ao modelo, onde o Estado deveria desempenhar um papel mais ativo.

1 - A crescente transnacionalização do setor

A transnacionalização das empresas exportadoras, através das centrais frutícolas, tem se dado como conseqüência das

oportunidades criadas, face às dificuldades enfrentadas na atividade frutícola chilena.

A entrada da primeira transnacional coincide com os efeitos da crise do primeiros anos da década de 80, oportunidade em que se produz a quebra das principais empresas exportadoras tradicionais chilenas. Logo, como consequência da crise derivada do envenenamento das uvas com cianureto, ocorrido nos Estados Unidos no final dos 80, começa a apresentar problemas uma importante empresa como era a FRU-PAC. É quando se incorpora ao mercado chileno a Chiquita. A exportadora ZEUS, que começou suas atividades com capitais nacionais, passou a ser propriedade de neozelandeses, a partir de 1994. E, finalmente, com a crise do ano agrícola 1992-1993, motivadas por problemas no mercado europeu, as empresas transnacionais, além de suplantar as empresas chilenas, começam um forte processo de compra de terras.

Um recente estudo assinala que as principais características destas empresas são as seguintes¹³.

- a) possuem terras e adquirem produções de vários países do mundo;
- b) especializam-se em produtos de elevado valor (frutas e vegetais frescos, fruta tropical, desidratados e frutos com casca dura, e sucos) ;
- c) abastecem os mercados com uma ampla oferta de produtos;
- d) etiquetam todos os produtos utilizando somente uma marca;
- e) encontram-se verticalmente integradas, oferecendo uma ampla gama de serviços, desde o cultivo direto ou contrato com os agricultores, financiamento, colheita, embalagem, frete e comercialização;
- f) possuem capacidade de coordenar sua estratégia de mercado para a linha completa de seus produtos em escala mundial.

¹³ Ver: Don Villarejo. Labelling Dole. Some Thoughtson Dole Food Company's Expansion in World Agriculture. Working Paper 6, Fresh Fruit & Vegetables Globalization Network, University of California, Santa Cruz, 1991.

Muitas destas companhias começaram como empresas navegadoras ou de comercialização e posteriormente se expandiram para a produção, através da aquisição de empresas já estabelecidas.

O interessante, conclui este autor, é que existem companhias que combinam todas estas características apontadas acima em uma só empresa.

2 - A vinculação das empresas exportadoras e o mercado de terras

Este não é um tema inteiramente novo, já que as exportadoras sempre tiveram uma certa presença na propriedade dos pomares. Entretanto, o processo recente adquire uma outra dimensão.

Este é um tema complexo para ser abordado de maneira ampla, para captar toda a dimensão do fenômeno, como caracterização dos vendedores e entender a lógica do processo de compra de terras.

Contudo, podem-se assinalar algumas tendências para a compreensão do fenômeno da compra de terras por parte das empresas transnacionais.

A Dole Chile ressalta que não se interessa pela propriedade de terras dos pomares, salvo quando não possa contar com produtores para realizar o abastecimento de frutas, como ocorre no norte do país. Outra empresa como UNIFRUTTI tem uma posição intermediária, já que dispõe de volumes significativos de terras para assegurar uma quota de produção própria para suas centrais frutícolas. Finalmente, uma empresa como UTC, nos últimos anos, em pleno período de ajuste, realiza importantes compras de terras.

David del Curto, há muito tempo se abastece de uma parte de frutas de seus próprios pomares, enquanto que a Coopefrut não possui terras, embora seus acionistas possuam.

Também encontramos situações intermediárias. Existem produtores que chegaram a níveis elevados de endividamento com as exportadoras e como saída foram estabelecidos contratos de entrega de fruta a longo prazo. Nestes casos extremos, o produtor passa, na prática, a ser um "maquiador" da empresa exportadora.

A norma é que, aproximadamente, 30% da produção manejada pelas grandes exportadoras provêm de terras próprias, seja diretamente ou através de empresas relacionadas.

Enfim, para entender a dinâmica do mercado de terras é necessário analisar o tema da dívida do setor. O presidente da FEDEFRUTA, em setembro de 1994, estimava a dívida do setor em US\$ 1.900 milhões, o que equivale a uma dívida de US\$ 11.000 por hectare plantado.

Estas cifras refletem uma situação de endividamento muito crítico, mas, por sua vez, muito heterogênea. Na verdade, é que o tema do endividamento é uma verdadeira caixa preta. Além da dívida sobre a qual se tem registro, ou seja, aquela pactuada com o sistema bancário chileno, tem-se ainda a dívida dos produtores diretamente com os exportadores e estas com os bancos do sistema financeiro internacional.

O pouco que se pode sustentar, é que o tema da dívida é complexo, pouco conhecido e surge de forma reiterada de tempos em tempos.

3 - Esgotamento da primeira fase do modelo

Durante o ano de 1992 ocorre uma ampla difusão de um estudo realizado pela Escola de Negócios da Universidade Aldolfo Ibañez¹⁴. Nele apresenta-se a situação de esgotamento

¹⁴ Desarrollando Ventajas Competitivas en el Sector de la Fruta Fresca. Jon Martínez Echezarraga. Artigo baseado em palestra proferida no Quarto congresso Internacional da Fruta em Santiago em Dezembro de 1992. Pu-

da primeira fase e as dificuldades de incorporar-se na segunda fase.

Naquele trabalho sugere-se que as grandes empresas serão as que se encontram em melhores condições para dar o passo no sentido da segunda fase.

O trabalho foi divulgado num momento de acomodação entre as empresas exportadoras, onde a fusão de empresas de médio porte eleva os níveis de concentração no setor.

Por sua vez, a leitura realizada por inúmeros empresários frutícolas sobre o futuro do setor, leva a que eles avancem nos processos associativos para enfrentarem, em melhores condições, a segunda fase de desenvolvimento da atividade.

4 - A força do modelo

Quando são consultados, os empresários frutícolas — sejam produtores ou exportadores — sobre o aspecto mais positivo, que pode ser assimilado a respeito da força do modelo, o ponto a ser destacado é o da extrema liberalidade em que este foi desenvolvido.

Na verdade, o processo de produção, comercialização e distribuição da fruta foi realizado mediante a livre concertação entre os atores envolvidos no processo.

Neste contexto de liberalidade, participam pequenas, médias e grandes empresas produtoras e exportadoras que realizam uma concertação através do mercado.

Por trás disto, e indubitavelmente associado a uma forte carga ideológica, mostrou-se que o setor privado era capaz de conseguir montar uma atividade sem a necessidade da tutela do Governo ou do Estado.

blicado na Revista Agroeconómico nº 14, editada pela Fundação Chile, San-tiago, abril de 1993.

Como alternativa a este modelo de *boards*¹⁵, seguido pelos principais concorrentes do Chile, como são a Austrália, Nova Zelândia e África do Sul caracterizam-se por uma estreita associação entre o setor público e o privado como forma de chegar aos mercados de maneira organizada. Atuam como verdadeiros monopólios, garantindo produtos homogêneos e de alta qualidade. Por sua vez, o modelo centro-americano "bananeiro" dos anos 50 e 60 consistia no controle das empresas transnacionais de todo o processo, desde a produção até a distribuição. Também tinha uma forte influência sobre o processo político daqueles países.

Uma das principais forças do modelo chileno constitui-se no fato de incorporar a propriedade das principais empresas exportadoras, aquelas ligadas como sócios que provêm dos principais mercados. As transnacionais ligadas à propriedade dos países de destino, de alguma maneira, asseguram uma chegada menos complicada àqueles mercados. Expondo em outros Termos, a consolidação dos chamados "mercados emergentes" passa pelo estabelecimento de interesses comuns reais entre os setores importantes para a comercialização da fruta nestes países (Argentina, México e Brasil) e as grandes exportadoras chilenas.

Outro aspecto de força do modelo chileno tem sido o de atrair os mais diferentes segmentos empresariais para a fruticultura. Em primeiro lugar, a presença dos grandes conglomerados econômicos como é o Grupo Angelini, através da SIEMEL, dos Grupo Compañia de Acero del Pacífico (CAP), através da AGRINOVA Fruta S.A , etc.

Também pode-se observar a incorporação de empresários oriundos de outros segmentos da economia que investem no negócio de frutas no Chile e em outros países. Por exemplo, um empresário ligado a indústria de armamentos, Carlos Cardoen,

¹⁵ Ver CEPAL. "O Proceso Exportador en Tres Agriculturas Templadas del Hemisferio Sur" (Austrália, Nueva Zelandia y Sudáfrica). Santiago, Dezembro de 1993.

tem como meta vender fruta o ano todo¹⁶. Trata, assim, de possuir pomares tropicais para competir em condição de igualdade com as multinacionais. Para isso, associou-se na Venezuela a um programa de plantio de 500 hectares de mangas e em Cuba com 5.000 hectares de cítricos; com UNIFRUCO da África do Sul e com a Cooperativa Agrícola de Curicó.

5 - Debilidade do modelo

A principal debilidade do modelo frutícola desenvolvido no Chile está na falta de articulação que foi conseguida, ou pelo menos, em três áreas:

- entre empresas produtoras e empresas exportadoras;
- entre empresários e trabalhadores, tanto de empresas produtoras como nas exportadoras e
- uma maior articulação do Estado com os empresários e trabalhadores.

a) Produtores e exportadores

As relações entre os produtores e os exportadores nem sempre encontram-se no nível de integração que deveriam corresponder a dois setores que desempenham papéis que são absolutamente complementares. Um não pode existir sem o outro.

Entretanto, analisando-se os tipos de relações que possuem suas organizações mais expressivas, como é a Federação dos Produtores de Frutas e a Associação dos Exportadores, na verdade refletem relações conflituosas acima das de cooperação.

Na base destas relações conflituosas, encontra-se o marco dos regulamentos das relações financeiras entre produtores e exportadores. A base da disputa parte da definição do preço da fruta vendida no mercado externo; os componentes dos custos

¹⁶ Ver, por exemplo, El diário, 8 de Janeiro de 1993.

de produção no processo pós-colheita; o custo dos insumos que recebe o produtor de parte das empresas exportadoras.

Neste cálculo simples, sobre o qual nunca se conseguiu chegar a um acordo satisfatório para as partes, está a base das relações conflituosas entre produtores e exportadores.

Existe um amplo campo de articulação entre ambos setores, como forma de superar as debilidades do modelo.

b) Empresários e trabalhadores

Até este momento, o desenvolvimento do setor frutícola no Chile é mérito do setor empresarial. Os empresários assim entendem. Também é fato, que os trabalhadores, sentem-se alijados desta conquista, assim como de seus resultados.

Em geral, pode-se assinalar que tem existido uma falta de articulação entre produtores e trabalhadores.

Mais ainda, existe uma generalizada percepção por parte dos dirigentes sindicais, no sentido de que o desenvolvimento da fruticultura está associado com as desgraças que enfrentam os trabalhadores: fim dos trabalhos permanentes, fim das conquistas, práticas empresariais anti-sindicais, etc.

O tradicionalismo trabalhista, mesclado com um reacionarismo empresarial conduz a uma falta de comunicação entre ambos setores, que indicam poucas possibilidades para que sejam estreitadas estas relações numa segunda etapa do modelo exportador de frutas.

c) O papel do Estado

A terceira falência do modelo é a falta de um papel mais ativo do Estado na atividade em geral, assim como a criação de condições para concertação de empresários e trabalhadores e entre os empresários produtores e os exportadores.

Assim, por exemplo, o tema da falta de qualidade homogênea aceitável para os exigentes mercados é uma mostra de

debilidade do modelo chileno. Por um lado, não existem condições para um tratamento objetivo sobre esse ponto. De fato, o trauma das transformações que afetaram o setor agrário bloqueia as possibilidades de uma análise objetiva sobre o tema. O controle de qualidade está associado a uma ingerência estatal que, por si só, seria indevida, chegando-se daí à intervenção do Estado e ao pavor da reforma agrária. Esta lógica somente é explicável pelos traumas que possui o setor empresarial de um processo concluído há mais de 20 anos. O controle de qualidade realizado é cada vez mais necessário. Frente à situação de mercados crescentemente saturados, existem produtores que têm necessidade de privilegiar a quantidade em detrimento da qualidade. O próprio grêmio empresarial os batizaram de "restolhos" ou "agrotraficantes"¹⁷.

O crescente estabelecimento de uma agroindústria complementar à fruta de exportação pode ser um fator de estabilidade para o crescimento do setor. A possibilidade de converter fruta de descarte para exportação em sucos e em desidratados pode representar um papel importante no futuro.

Política que pode dar sustentabilidade ao desenvolvimento da atividade: necessidade de apoiar os médios produtores

Neste modelo, quando as margens de lucro estreitam-se, as possibilidades de permanecer no setor são asseguradas mediante a integração do processo produtivo e a operação com as vantagens das economias de escala adquiridas. Existe um setor de produtores médios que enfrentam uma situação de alto risco. Para eles, além dos problemas derivados da elevação dos custos de produção, mercados saturados e baixo preço do dólar, agrega-se um elevado endividamento, baixa produtividade e poma-

¹⁷ Ver carta de um agricultor na Revista do Campo do El Mercurio, de 6 de Junho de 1994.

res obsoletos, seja por sua baixa densidade de plantações, variedade ou idade das árvores.

Este setor, para permanecer no negócio frutícola, requer um apoio para adaptar-se às novas tecnologias, incorporar normas de "qualidade total" e melhorar substancialmente a capacidade de gestão de suas terras.

Resumindo, a situação atual dos produtores de frutas caracteriza-se pelo enfrentamento de uma fase de ajustes, que se encontra afetada pelas seguintes variáveis:

- a) mercados relativamente saturados, que demandam melhores preços e variedades melhores;
- b) elevação dos preços dos custos de produção, especialmente na força de trabalho;
- c) baixo preço do dólar, como conseqüência, em parte, do êxito do modelo exportador.

Estas variáveis podem ser desdobradas de acordo com o grau de intervenção a que podem estar submetidas e podemos diferenciar aquelas que dependem de fatores externos de outras que podem ser manipuláveis.

Como variáveis constantes (externas) consideram-se os mercados complexos e protecionistas, a elevação dos custos de produção e a paridade do dólar.

Como variáveis controláveis (sujeitas a intervenção) consideram-se: a) tecnologia, b) elevação da produtividade e incentivos à força de trabalho e c) qualificação empresarial e dos trabalhadores.

As principais conclusões de um recente estudo¹⁸ resalta que, na situação atual, as grandes empresas exportadoras, de preferência as transnacionais, como uma forte integração dos elos da cadeia produtiva, capazes de aproveitar economias de escala, têm condições de atravessar com êxito pelo atual processo de ajuste. Prova disso são os investimentos que continuam

¹⁸ Ver S. Gómez, 1996.

sendo realizados no setor por empresas como a Dole, UTC, dentre outras empresas exportadoras¹⁹.

Por sua vez, os pequenos produtores de maçãs e aqueles médios que carregam uma pesada dívida, não têm viabilidade. No meio deles encontram-se um número de produtores medianos que teriam viabilidade, caso pudessem realizar uma série de modificações em sua produção, de acordo com o modelo que vem sendo implantado.

O modelo contempla, quanto à tecnologia, modificações na densidade das plantações e a introdução de novas variedades. Pomares com baixa densidade, com árvores grandes e variedade tradicionais, não somente possuem problemas de mercado, como ainda, de custos de produção. Nos novos pomares devem estabelecer-se sistemas de incentivos que vinculem produtividade ao salário. Para que isso possa funcionar requer-se o apoio aos empresários com capacidade de gestão e sistemas de informação, além de uma forte capacitação da força de trabalho.

III - PRINCIPAIS CONCLUSÕES

Em primeiro lugar, deve-se reiterar a presença de um conjunto de fatores que explicam o surgimento de um setor exportador de frutas frescas, até convertê-lo em uma das estrelas do modelo chileno de desenvolvimento, situação que se mantém vigente até o final da década dos 80. Por isso, supor que se trata de uma única variável pode ser facilmente replicado, e, constitui-se uma apreciação equivocada.

Existe um conjunto de condições que permitem um rápido desenvolvimento. Entre elas é preciso ressaltar a situação que prevalecia nos mercados de destino da fruta chilena, dos custos de produção e do tipo de câmbio praticado no país. De fato, há duas décadas existia nos mercados de fruta fresca dos Estados Unidos e Europa uma crescente demanda; os custos de

¹⁹ Ver Diário Estrategia, 30 de Junho de 1994, páginas 24-26.

produção eram relativamente baixos no Chile, especialmente por causa da abundante força de trabalho e das condições políticas da época e existia uma taxa cambial favorável aos exportadores. Se a tudo isso agregamos uma situação deprimida generalizada no país e uma falta de alternativas para os cultivos tradicionais, a expansão da fruticultura de exportação constitui a resposta lógica deste quadro.

Quando estas condições desaparecem, como produto do êxito do próprio modelo, o setor enfrenta crescentes problemas e entra em um período de ajuste de conseqüências diferenciadas nos diferentes agentes que compõem a cadeia exportadora. O ajuste passa por crescentes processos de transnacionalização e de concentração das grandes empresas exportadoras que aproveitam a integração do processo produtivo, as economias de escala e o acesso a novos capitais, que lhes dão condições de crescimento. Os pequenos e médios produtores são afetados muito negativamente por seus baixos níveis de eficiência e elevado endividamento. Os produtores médios, em sua maioria, requer um apoio para enfrentar este ajuste. Este apoio implica, na maioria dos casos, numa mudança das variedades utilizadas, maior qualificação da força de trabalho e empresarial e vincular os aumentos de produtividade ao salário dos trabalhadores.

A necessidade de aumentar a articulação dos diferentes atores e que o Estado assuma um papel mais protagônico, é uma condição para a manutenção da atividade frutícola vigente.

Por último, é necessário insistir na necessidade de avançar na elaboração de marcos conceituais rigorosos para que se possa acompanhar este tipo de processo, que sem esgotar a diversidade que mostra a agricultura Latino-americana, é cada vez mais freqüente. Finalmente, se se adotam marcos conceituais comuns, serão criadas as condições para a realização de estudos comparativos tão necessários, como pouco freqüentes na América Latina.

NOTA FINAL

Por que destacamos uma experiência "madura" com o símbolo de interrogação no subtítulo deste trabalho?

Uma experiência madura quer dizer que tenha alcançado sua condição de plenitude, superando os problemas derivados do aprendizado juvenil do passado, sem que comece a expressar os sintomas do envelhecimento. O símbolo de interrogação, chama a atenção sobre os indícios de velhice que os números demonstram a grupos de produtores que enfrentam problemas de rentabilidade, como condição para manterem-se no sistema.

BIBLIOGRAFIA

CEPAL — La Cadena de Distribución de las Exportaciones Latinoamericanas. La Fruta de Chile. Santiago, 1990.

CEPAL — El Proceso Exportador en Tres Agriculturas Templadas del Hemisferio Sur (Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica). Santiago, Dezembro de 1993.

García, Antonio. La cooperación agraria en el desarrollo de Chile. ICIRA, Santiago, 1972.

Gómez, Sergio: Nuevos Sectores Dominantes en la Agricultura Latinoamericana. Revista Estudios Rurales Latinoamericanos. Vol. 12, No. 1, Jan-Abr 1989.

Gómez, Sergio. Chile — Movimiento campesino respuesta empresarial y reforma agraria: una década de profundización

democrática en el campo (1964 - 1973). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 1994. (Tese de Doutorado).

Gómez, Sergio. Exportación de Frutas Chilenas. El caso de la manzana. Ediciones Nueva FLACSO, Santiago, 1996.

Martínez Echezarraga, Jon. Desarrollando Ventaias Competitivas en el Sector de Ia Fruta Fresca. Artigo baseado na Conferência proferida pelo autor no **Quarto Congresso Internacional da Fruta** em Santiago, Dezembro de 1992. Publicado em Revista Agroeconômico Nº14, editada pela Fundação Chile, Santiago, abril, 1993.

Oswaldo Rosaies Políticas de Fomento da Competitividade. **In:** Eugenio Lahera (**editor**) Como Melhorar a Gestão Pública, Cieplan, Flacso e Foro 90, Santiago, 1993.

Schejtman, Alejandro. Economia Política de los Sistemas Agroalimentarios en América Latina. FAO, Santiago, 1994.

Graziano da Silva, J. A Nova Dinâmica da Agricultura Brasileira. Campinas, Instituto de Economia UNICAMP, 1996.

Villarejo, Don. Labelling Dole: Some Thoughts on Dole Food Company's Expansion in World Agriculture. Working Paper 6, Fresh Fruit & Vegetables Globalization Network, University of California, Santa Cruz, 1991.

AGROINDÚSTRIA E GLOBALIZAÇÃO:

O caso da laranja do Estado de São Paulo*

José Graziano da Silva**

Na tentativa de definir um instrumental analítico para abordar a nova divisão internacional do trabalho que está emergindo a partir de meados dos anos 70, a qual é denominada sinteticamente de “Pós-Fordismo Global”, Bonanno *et alii*¹ propuseram a caracterização de um tipo ideal definido a partir de um conjunto de quatro relações dialéticas, a saber: regulação/desregulação, coordenação/fragmentação, mobilidade/imobilidade e fortalecimento/enfraquecimento. Em relação a essa última (fortalecimento/ enfraquecimento), os autores destacam que o pós-Fordismo global tem sido visto, por muitos, como uma estratégia para reduzir ainda mais o papel das classes subordinadas na sociedade. Tal interpretação encontra-se empiricamente comprovada nas crises dos sindicatos, na geração de empregos de baixa qualidade e na proliferação de ocupações flexíveis e/ou em tempo parcial.

Reis *et alii*², por sua vez, assinalam que o processo de reestruturação da produção capitalista a que assistimos atualmente realçou a relevância sócio-política dos sistemas locais de estrati-

* Uma versão preliminar deste texto foi apresentada no Seminário Internacional “Globalização, Trabalho e Meio Ambiente: Mudanças socioeconômicas em Regiões Frutícolas para Exportação”, organizado pelo Departamento de Ciências Sociais da UFPE, realizado em Recife (PE) de 26/10 a 2/11 de 1997.

** Professor Titular e pesquisador do Núcleo de Economia Agrícola da Unicamp e bolsista do CNPq. (e-mail: graziano@turing.unicamp.br)

¹ Bonano, A. *et alii* (1994). Global Post-Fordism and Concepts of the State. **International Journal of Sociology of Agriculture and Food**, Portugal. 4:11-29

² Reis, José *et alii* (1990). How rural is Agricultural pluriactivity? **Journal of Rural Studies**, Great Britain. 6(4):395-99.

ficação social. Analisando os impactos do processo de reestruturação produtiva derivado do que denominaram de “busca de uma integração flexível”, os autores ressaltam que está havendo uma crescente diversificação das formas de contratação de trabalho, as quais estão associadas a diferentes padrões de crescimento das atividades manufatureiras nos distintos países. Nessas situações, a configuração local das estruturas produtivas torna-se cada vez mais relevante. Concluem que, enquanto nas sociedades mais desenvolvidas a flexibilidade é fundamentalmente alcançada através de níveis mais elevados de tecnologia e de alianças entre as indústrias-chaves, nas sociedades menos desenvolvidas a flexibilidade é obtida através de novos mecanismos de mobilização da força de trabalho.

Nosso objetivo neste trabalho é o de testar essa hipótese no caso da reestruturação pela qual vem passando a agroindústria de suco concentrado de laranja do Estado de São Paulo, considerada uma das mais competitivas agroindústrias do país e que responde por cerca de três quartos das exportações mundiais de suco congelado. Faremos, a seguir, uma análise da reestruturação produtiva em curso no complexo citrícola paulista, explicitando o papel de cada um dos seus principais atores. Posteriormente, analisaremos as mudanças nas formas de contratação da compra da matéria-prima fundamental — a laranja — e suas implicações para as relações entre citricultores e a agroindústria esmagadora. Finalmente, discutiremos as razões da recriação das cooperativas de mão-de-obra temporária como forma de contratação da força de trabalho utilizada na colheita dos pomares em São Paulo. A título de conclusão, apresentamos algumas reflexões sobre as novas formas de regulação em gestação no complexo citrícola paulista decorrente de uma retirada do Estado da intermediação da fixação de preços.

A REESTRUTURAÇÃO DO COMPLEXO CITRÍCOLA

Poucas atividades mostraram um crescimento tão rápido nos últimos anos, como a laranja no estado de São Paulo: entre 1985 e 1996, por exemplo, a produção passou de 218 milhões de caixas de 40,8 kg para 335 milhões — um crescimento de 63%. Segundo dados da Secretaria de Agricultura de São Paulo, a laranja ocupa hoje uma área de 737 mil hectares, inferior apenas à da cana e das pastagens. São 207 milhões de árvores, das quais cerca de 15% em fase ainda de formação, indicando que o crescimento da produção deverá ainda persistir nos próximos anos. Estima-se que o setor gere cerca de 400 mil empregos diretos e indiretos, mais de US\$ 1 bilhão de exportações e uma arrecadação para o estado de São Paulo de US\$ 350 milhões por ano de ICMS — o principal imposto de circulação de mercadorias do país.

A situação de oligopólio competitivo que caracteriza o setor mantém-se praticamente inalterada, embora tenha havido entradas e saídas de empresas de pequeno e médio porte ao longo de todo o período. Os resultados da safra 1996/7 indicam que as 4 grandes empresas — também conhecidas como 4 C — foram responsáveis por mais de 70% das exportações de suco concentrado: Cutrale, 23,2%; Citrosuco, 20,9%, Coinbra/Frutesp, 14,4% e Cargill, 13,8%³. Os dois primeiros grupos são de capital nacional, enquanto “a Coinbra (Grupo Dreyfus) e a Cargill são duas tradicionais *trading companies* em claro processo de diversificação e agroindustrialização visando a acrescentar maior valor adicionado ao seu produto”⁴.

Essa persistência do rápido crescimento e do grau de oligopolização, no entanto, não consegue esconder a profunda

³ Rodrigues, V.L. (1997). “O setor citrícola no período recente”. Campinas, Depto. de Sociologia da PUC (Relatório de Pesquisa, dat.). Se considerarmos a capacidade de esmagamento dessas indústrias, o grau de concentração é ainda maior: as 4 maiores possuíam 80% das extratoras instaladas no estado em 1990, segundo Maia, L.(1992). “Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordos de preços”. Piracicaba, ESALQ/USP 185 p. (dissertação de mestrado, mimeo).

⁴ Belik, Walter (1998). “O novo Panorama Competitivo da Indústria de Alimentos no Brasil”. **Pesquisa e Debate**, São Paulo vol. 9 (no prelo).

reestruturação produtiva por que o complexo citrícola paulista vem passando, nos últimos anos, nos seus principais segmentos e na redefinição das relações entre seus atores fundamentais, tanto dos trabalhadores em relação aos produtores de laranja, como destes com as agroindústrias processadoras e delas pró-prias entre si e com seus mercados.

Para começar, os EUA vêm deixando de ser o grande mercado importador de suco de laranja concentrado. Por exemplo: em 1995 o Brasil exportou para lá 190 mil toneladas do produto, quando chegou a exportar 350 mil nos anos 80. É que os EUA tendem a se tornarem auto-suficientes na produção de suco, com a crescente presença de importações do México, agora um membro privilegiado do NAFTA, e o crescimento da produção na Flórida. Assim, o principal desafio para os exportadores brasileiros nos anos 90 vem sendo a abertura de novos mercados, tanto internos como externos, com o objetivo de incorporar uma população que não tem o hábito de consumir suco de frutas, como é o caso dos países da Ásia.

No que diz respeito ao grau de oligopolização existente na indústria de suco de laranja, deve-se destacar, entre as principais transformações em curso, a entrada de novas empresas, a compra de subsidiárias nos EUA e a crescente verticalização da produção. Como já dissemos, no Brasil o setor é dominado por grandes empresas, das quais apenas duas — Cutrale e Citrosuco — dividem entre si mais de 50% do mercado de suco concentrado exportado desde o início da industrialização da laranja em São Paulo. Nos últimos três anos, contrariando a tendência em curso no país nos demais setores agroindustriais⁵, de fusão e aquisição em que as grandes empresas estão incorporando as menores, três novas fábricas de suco concentrado de laranja surgiram no interior de São Paulo e há possibilidade de que uma outra venha a se implantar em breve. Trata-se de unidades com capacidade de esmagamento de 4 a 8 milhões de caixas de la-

⁵ Belik. W. (1994). **The Food Industry in Brazil: Towards a restructuring?** London, ILAS/University of London (Research Paper, 35).

ranja por ano, que é o tamanho médio das fábricas de suco de laranja concentrado nos Estados Unidos.

Além de menores, as novas fábricas têm em comum o fato de pertencerem a grupos de grandes produtores de laranja, que retomam, assim, um caminho já percorrido sem êxito na década passada. A diferença é que, nos anos 80, o preço médio recebido pelo produtor de laranja foi de US\$ 2,2 por caixa para a fruta no pé, já que as indústrias se encarregavam da colheita e do transporte, e, em 1994, receberam menos de US\$ 1,00⁶. Ocorre que, na década passada, as sucessivas geadas reduziram drasticamente a produção na Flórida, fazendo com que os preços da laranja no Brasil se mantivessem elevados, dificultando a entrada de novas empresas e estimulando uma expansão relativamente desordenada da produção paulista de *citrus*.

Destaque-se também que, hoje, as quatro grandes indústrias já estão produzindo, elas mesmas, uma parte significativa das laranjas que moem, proporção que vem aumentando rapidamente nos anos 90. As estimativas mais recentes indicam que a Citrosuco, que responde por um quarto das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado, tem um grau de integração vertical de 50%; a Cutrale, que tem aproximadamente a mesma participação, 19%; e a Cargill, com cerca de 8% das exportações, tem um grau de integração vertical estimado em 16%⁷. Isso significou uma grande redução da compra da fruta de terceiros, permitindo que as indústrias de suco de laranja rompessem a tradicional relação de dependência bilateral com os citricultores que eram responsáveis pelo fornecimento da matéria-prima.

Isso quer dizer que essa entrada de novas indústrias deve ser entendida como uma estratégia dos grandes produtores de

⁶ De Cesare, Claudia. A indústria do suco de laranja se pulveriza. **Gazeta Mercantil**, edição de 28/05/96, p. B-20.

⁷ Azevedo, P. F. (1996). "Integração Vertical parcial: instrumento de barganha ou de eficiência - o caso do sistema agro-industrial citrícola". **Anais do 24º Encontro Nacional de Economia (ANPEC)**, Águas de Lindóia. Vol II, pp. 420-439.

laranja para agregar valor às frutas que produzem e não ficarem na situação de dependência unilateral das grandes indústrias. A grande dificuldade dessas novas empresas, entretanto, está em conseguir competir no mercado internacional, em função das economias de escala desfrutadas pelas grandes empresas do setor que dominam o mercado mundial de suco de laranja. Por essa razão, acredita-se que o caminho dessas novas fábricas será o mercado interno ou a comercialização do suco através das grandes indústrias.

Essa última possibilidade — qual seja, das indústrias pequenas comercializarem o suco concentrado de laranja através das grandes — ganhou força à medida em que as empresas maiores vêm se recusando a embarcar o suco de laranja das demais em seus terminais portuários a granel⁸. Vale a pena ressaltar que o embarque a granel representa menos da metade dos atuais US\$ 250,00 por tonelada gastos na exportação do suco em tambor, o que significa uma economia de 10 a 20% nos atuais preços internacionais do suco de laranja concentrado. Pelo menos uma das novas empresas que se constituíram recentemente — a Sucorrico — já anunciou um contrato de comercialização do seu suco a preço fixo para os próximos 5 anos com a Cutrale, a empresa líder do setor.

Outra mudança fundamental que vem ocorrendo na indústria de suco de laranja concentrado é que as grandes empresas brasileiras estão se instalando na Flórida, EUA, através da aquisição de empresas do setor⁹. A primeira delas foi a subsidiária brasileira da Cargill, Agribusiness, de capital norte-americano e quarta no *ranking* de fabricantes brasileiros. Seguiu-se a

⁸ Recentemente, duas empresas de médio porte se associaram à Cambuhy para criarem seu próprio sistema de exportação constituído de um terminal de *citrus* no porto de Santos, um navio arrendado e um segundo terminal localizado em Antuérpia, na Bélgica. Sozinhas, nenhuma das empresas teria condições de levantar os recursos que foram investidos nem de produzir o suco suficiente para encher o navio. *Gazeta Mercantil*, 15/04/98, p.C-11.

⁹ Cordeiro, E. "Citrosuco compra processadora de laranja nos EUA". *Gazeta Mercantil*, 5/9/97.

Cutrale, a maior do setor, que comprou duas fábricas de uma só vez. Em 1966 foi a vez da Coinbra-Frutesp, a terceira maior processadora do país, do grupo francês Dreyfus; e, em 1997, da Citrosuco, a segunda maior indústria processadora de laranja no Brasil. A aquisição das fábricas na Flórida faz parte de uma estratégia de atuarem mais próximas aos consumidores e de recuperação da produção de laranjas da Flórida em zonas menos vulneráveis à incidência de geadas.

Em relação aos citricultores, uma mudança fundamental está ocorrendo com a exclusão de muitos pequenos e médios produtores, especialmente nas regiões mais antigas. Segundo dados apresentados por Amaro e Maia¹⁰, do início dos anos 80 até meados dos anos 90 pode-se observar de um lado, um aumento no tamanho médio dos pomares de laranja no estado, mais acentuado naqueles que já eram considerados grandes e médios produtores de laranja; e de outro, um crescimento do número de pequenos que se viram atraídos pelos bons resultados propiciados pela citricultura no período. Ou seja, estar-se-ia consolidando também na laranja uma distribuição bimodal de produtores pequenos de um lado e grandes e médios de outro.

Ressalte-se que cerca de 90% dos citricultores paulistas hoje existentes colhem menos de 10 mil caixas de laranjas, o que nos preços atuais significa uma renda bruta inferior a US\$ 20 mil por ano e, possivelmente, uma renda líquida mínima ou até mesmo negativa para aqueles localizados em regiões mais distantes das fábricas¹¹. A alternativa desses pequenos produtores tem sido a venda da fruta para o mercado interno que, nos anos de 1995/97 absorveu quase 100 milhões de caixas das 262 milhões que foram processadas.

¹⁰ Amaro, A. e L. Maia (1997). "Produção e Comércio de Laranja e de Suco no Brasil". **Informações Econômicas**, S. Paulo. 27(7):11-26 (julho).

¹¹ O custo de produção médio da caixa de laranja de 40,8 kg foi estimado em R\$ 1,26 para a safra 1996/97 no estado de S. Paulo. O custo de transporte está variando de R\$ 0,50 a R\$ 0,70 na safra atual, podendo atingir até mesmo R\$ 0,90 nas regiões mais distantes.

O mercado interno de fruta fresca, no entanto, também vem sendo disputado pelos grandes produtores, que para aí destinam a sua fruta de melhor aparência. Na verdade, pode-se dizer que esses dois mercados — o de laranja para indústria e o de consumo *in natura* — estão cada vez mais interligados¹². Fruteiros com *packing house* e intermediários de distintos portes se misturam hoje na compra e transporte de laranja no estado, ora destinando o produto diretamente para o consumo, ora entregando para as indústrias. Como conseqüência, aumentou a oferta de laranja comercializada *in natura* e a competição entre os compradores *outsiders* fez cair ainda mais o preço pago pela fruta no mercado interno, inviabilizando, assim, de forma definitiva, os pequenos produtores das regiões citrícolas mais antigas.

Um novo e promissor mercado interno, que vem crescendo nos últimos anos, é o de suco de laranja pronto para consumo, nas suas mais variadas formas (reconstituído, pasteurizado, feito na hora, etc.). De acordo com a ABECITRUS, além dos sucos integrais (que correspondem aos sucos industrializados), o mercado de suco de laranja pronto é dividido ainda em frescos e reconstituídos. Os frescos são aqueles produzidos na hora do consumo, em estabelecimentos comerciais como padarias e bares, por extratoras de pequeno porte. Estima-se que cerca de 80% das laranjas *in natura* vendidas no mercado interno são transformadas nesse tipo de produto. Ou seja, o segmento de suco de laranja pronto inclui desde varejistas e pequenas empresas de fundo de quintal até grandes multinacionais como a Parmalat, que atualmente responde por cerca de 50% desse novo mercado no país.

Os números da empresa de pesquisas Nielsen mostram que o mercado brasileiro de sucos prontos praticamente dobrou entre 1995 e 1997, chegando a 57,4 milhões de litros. Dentro do segmento de bebidas não alcólicas, a categoria foi a que mais

¹² Maia, Maria Lúcia *et alii* (1996). "Produção e Comercialização das Frutas Cítricas no Brasil". **Agricultura em São Paulo**, S. Paulo. 43(1):1-42.

cresceu entre 1996 e 1997: cerca de 30%. Nesse segmento, os sucos prontos de laranja representam mais da metade, em Termos de volume. Todavia, apesar das altas taxas de crescimento, sua participação dentro do mercado de sucos em geral — que engloba também os sucos em pó e semiconcentrados — representou em 1997 apenas 3%, um pouco acima da proporção do ano anterior (2,4%)¹³.

Segundo Kalatzis, Alves e Batalha¹⁴, “a confirmação dessa promissora perspectiva poderá proporcionar uma importante contribuição para atenuar ou até superar o atual estado de crise do setor citrícola. A exploração do mercado interno de suco pronto pode ser uma solução criativa para amenizar as atuais dificuldades dos citricultores”. Os autores reconhecem, todavia, que para isso é fundamental ampliar o consumo de suco do brasileiro, que é de apenas 0,4 litros por ano, enquanto o do argentino é de 42,6 litros por ano e que o fator limitante para isso é o seu baixo poder aquisitivo e não a falta de hábito, como atestam recentes pesquisas do próprio setor.

Nesse sentido, nunca é demais lembrar que o rápido crescimento do consumo de suco pronto para beber, nos últimos dois anos, tem a ver basicamente com a queda do preço da laranja no mercado interno, decorrente da recuperação e da ausência de geadas nos pomares da Flórida, e com a elevação do poder aquisitivo decorrente da estabilização monetária, a partir de 1994. Infelizmente, como indicam vários estudos recentes, não só o efeito distributivo do Plano Real está se esgotando rapidamente, como não existem perspectivas, dentro da atual política econômica vigente, de um crescimento mais rápido da economia brasileira que pudesse gerar novos empregos e absorver a capacidade ociosa já acumulada em importantes setores produtivos.

¹³ Gazeta Mercantil de 5/3/98, p.C-7: “Dobra o mercado de Sucos Prontos”.

¹⁴ Kalatzis, A.; F. Alves e M. Batalha.(1996). “Recentes movimentos no setor citrícola: estratégias e um novo padrão competitivo”. **Informações Econômicas**, S. Paulo. 26(9):27-35 (set).

As informações mais recentes apontam na direção de que também o mercado de sucos prontos, apesar do forte crescimento dos últimos dois anos, já vem enfrentando problemas que mostram claramente os limites decorrentes do baixo poder aquisitivo da maioria da população brasileira. Por exemplo: uma grande empresa nacional, que entrou nesse segmento para “vender melhor a sua laranja”, em função da queda de preços que afetou recentemente o setor, está promovendo uma profunda reestruturação no negócio, uma vez que “as vendas não vinham correspondendo às metas estabelecidas”, reformulando seu produto para apresentá-lo também misturado a outras frutas (como acerola e maracujá), além de aumentar os investimentos em *marketing*¹⁵.

Finalmente, não poderíamos encerrar essa seção a respeito da reestruturação produtiva em marcha no complexo citrícola paulista sem abordarmos as principais inovações e desafios tecnológicos hoje presentes.

Em relação à indústria processadora, as recentes palavras do presidente da ABECITRUS, entidade que congrega as 11 indústrias de suco concentrado do país, é esclarecedora: “*As far as new technologies are concerned, processors are constantly improving their production process and aware of any new technology able to improve quality, reduce costs and increase their own competitiveness. Brazil is in the cutting edge of orange processing for concentrate today both in terms of technology as well as cost efficiency in processing, storage and movement logistics. The continuous improvement process will continue but major technological breakthroughs in efficiency are unlikely to occur*”¹⁶.

No que diz respeito aos citricultores, todavia, a situação é bem distinta. O plantio de novos pés tem sido muito pequeno, nos últimos dois anos, em função dos baixos níveis de renta-

¹⁵ Gazeta Mercantil de 12/03/98, p. C-7: “Rodobens reestrutura setor de produção de suco de laranja”.

¹⁶ Conferência pronunciada no “Citrus Economists Meeting”, New Orleans, oct, 29, 1996. 9p.(dat.).

bilidade da cultura da laranja. Os pequenos e médios citricultores, especialmente aqueles localizados mais próximos das áreas urbanas e aqueles inseridos em zonas canavieiras, já vêm substituindo a laranja por outras atividades que se têm mostrado mais lucrativas. Os grandes produtores vêm investindo em irrigação e no adensamento dos pomares para assegurar sua rentabilidade com uma produção maior.

Também causa preocupação aos diferentes atores do complexo citrícola, o agravamento das condições fitossanitárias dos pomares nas tradicionais regiões produtoras, próximas de onde estão instaladas as maiores fábricas de suco de laranja. Uma doença que se acreditava erradicada no estado — o cancro cítrico, que devastou a citricultura paulista décadas atrás — voltou a ameaçar algumas regiões limítrofes do estado, enquanto outras áreas, que estavam interditadas desde 1972, vêm sendo liberadas para o plantio da laranja¹⁷ E novas doenças como a CVC (*citrus variagated chlorosis*), vêm afetando significativamente o rendimento dos pomares, inclusive dos mais novos. Até o momento, o único combate recomendado é a erradicação das plantas afetadas para evitar a proliferação da doença até que as pesquisas consigam gerar linhagens resistentes. Como o “amarelinho”, nome pelo qual é conhecida popularmente essa doença pela coloração que imprime às folhas da laranja, é transmitido por insetos sugadores, a infestação é maior nas regiões citrícolas localizadas nas proximidades das maiores fábricas de suco concentrado, em função da maior densidade de pomares, onde vem crescendo num ritmo assustador¹⁸. Para agravar o problema, a falta de alternativas rentáveis nessas regiões mais anti-

¹⁷ **Gazeta Mercantil**, 5/11/96: “Municípios liberados para a citricultura”. Segundo o jornal **Gazeta Mercantil** de 21/11/97, até outubro de 1997, haviam sido constatados 136 casos de cancro cítrico em São Paulo contra 45 registrados no ano anterior.

¹⁸ Segundo a própria ABECITRUS, associação que representa as indústrias exportadoras de suco concentrado de laranja, o “amarelinho” já provou prejuízos da ordem de R\$145 milhões. O número de plantas terminais atingiu 2,4% dos pomares comerciais nesta safra de 1997, o que representou um acréscimo de mais de 40% em relação ao ano anterior.

gas, leva os pequenos produtores a simplesmente abandonarem os pomares afetados sem erradicarem as plantas doentes, acelerando a sua disseminação. O resultado tem sido o deslocamento dos novos plantios para outras áreas do estado que não eram tradicionalmente citricultoras, como é o caso da região Noroeste, e mesmo para outros estados do Centro-Sul, como Pa-raná, Minas Gerais, e também da região Nordeste, como Sergipe¹⁹.

A preocupação com essas doenças da laranja no estado de São Paulo é tanta que as grandes indústrias de suco concentrado já não escondem sua estratégia de buscar outras regiões produtoras da matéria-prima fora do estado de São Paulo e até mesmo do Brasil. Lamentavelmente, o aparato público de pesquisa agrônômica de São Paulo, liderado pelo Instituto Agrônômico de Campinas que, no passado, foi capaz de criar novas variedades resistentes às doenças então existentes, foi totalmente desestruturado com a crise fiscal que quase levou o Estado de São Paulo à falência. Em função disso, as próprias indústrias de suco têm criado mecanismos de apoio às pesquisas de interesse do setor através de Fundações de direito privado, reacendendo as esperanças de que, assim, poderão vir a equacionar os atuais problemas fitossanitários num futuro não muito distante.

O FIM DO CONTRATO-PADRÃO

Como já dissemos anteriormente, a produção de laranja no estado de São Paulo se caracterizou, desde os anos 70 até o início dos anos 90, por um grande número de pequenos e mé-

¹⁹ Sergipe, que é hoje o segundo produtor de laranjas do país, colheu este ano 800 mil ton., uma safra recorde se comparada à média de 300 mil ton. dos anos anteriores. Tem hoje cerca de 42 milha plantados com laranja, 80% dos quais pertencentes a pequenos produtores, que geram perto de 100 mil postos de trabalho. Duas indústrias de suco concentrado atuam no estado, sendo uma delas pertencente ao grupo português Coimbra-Frutesp, que também atua em São Paulo e na Flórida. (**Gazeta Mercantil**, Balanço Anual -Sergipe,1997, p. 36-7).

dios produtores, que forneciam a maior parte das frutas esmagadas pelas indústrias de suco de laranja concentrado. Durante todo esse período, o crescimento do preço do suco nos mercados internacionais impulsionou o plantio de novos pomares no estado. Mas, o resultado do aumento do preço do suco não era repassado aos produtores.

Somente a partir de 1984, com o fortalecimento da Associtrus²⁰, é que os produtores de laranja conseguiram participar dos ganhos provenientes da valorização do suco no mercado internacional. Os contratos de venda passaram a garantir o pagamento do teor de sólidos (grau brix), ao invés do peso das laranjas e a venda do “pomar fechado”, o que significava que a colheita era de responsabilidade das indústrias, que passaram, assim, a arcar com os gastos de mão-de-obra na colheita. Embora isso representasse um percentual pequeno do custo de produção da laranja — pouco mais de 5% —, a mão-de-obra da colheita tinha que ser contratada sazonalmente, por um período muito curto e numa expressiva quantidade, muito grande relativamente à força de trabalho utilizada em caráter permanente, condições difíceis de serem manejadas pelos pequenos e médios produtores. Além disso, do ponto de vista das indústrias, responsabilizar-se pela colheita significava poder controlar, na prática, o fluxo de sua principal matéria-prima, assegurando, assim, a quantidade e a qualidade necessárias à constituição dos mais variados tipos de misturas (“blends”) exigidos para a comercialização do suco de laranja concentrado nos diferentes mercados internacionais.

²⁰ Essa associação de citricultores, fundada em 1974, foi a primeira organização de caráter civil que surgiu na citricultura brasileira. Surgiu estimulada pelo Estado para ajudar no combate ao cancro cítrico, doença que havia dizimado os pomares paulistas nas décadas anteriores e que voltava a ameaçar a expansão da produção paulista num momento de auge dos preços da laranja. Nos anos 80, a Associtrus dirigiu sua atuação fundamental no sentido de representar os citricultores nas negociações do preço da laranja com sua congênera da indústria, a Abrassucos. Ver a respeito, Rodrigues, V.L. (1995). “Organizações Empresariais na Agricultura: os casos da cana-de-açúcar e da laranja em S. Paulo”. Tese de doutoramento apresentada à FFLCH da USP, São Paulo (dez.).

A atuação da Associtrus caracterizava-se basicamente por intermediar as reivindicações dos produtores através da ajuda de políticos ligados ao setor, preocupada em manter um clima “harmonioso”. Enquanto os preços internacionais estiveram em alta, a sua filosofia de que o citricultor era um *parceiro* da indústria deu resultados. Mas, no final de 1988, a criação de uma entidade dissidente — a Associação dos Citricultores do Estado de S. Paulo (ACIESP), com o lema “unidos não seremos esmagados”, mostrava já que as coisas não iam bem para os pequenos produtores de laranja, definidos como “operários de si próprios”, que a nova entidade procurava representar²¹.

A partir da década de 90, como a situação mudou, alertam Alves, Paulillo e Silva²², “o suco concentrado de laranja brasileiro sofreu forte queda de preços em decorrência do aumento de produção dos pomares americanos e da não ocorrência de geadas na Flórida, principal região produtora americana. Além disso, a política fiscal americana sobretaxa o produto brasileiro²³, reduzindo a sua competitividade frente ao suco concentrado de outras regiões, principalmente o México”.

Em 1994, as duas entidades representativas dos citricultores paulistas já citadas — Associtrus e ACIESP — moveram conjuntamente um processo junto ao CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica, órgão responsável por coibir práticas desleais de concorrência no país) acusando as indústrias de suco de formação de cartel para aquisição da matéria-prima. O CADE aprovou a investigação das denúncias que acusavam, ainda, as grandes indústrias de dominarem a logística de exportação do suco de laranja e de dificultarem o acesso aos meios de transportes modernos ao porto de Santos, aos termi-

²¹ *idem, op.cit.*

²² Alves, F.; L. Paulillo e E. Silva (1996). “A Flexibilização dos direitos trabalhistas chega ao campo: o caso do setor citrícola - o ouro que virou suco”. **Revista Legislação Trabalhista**, S. Paulo.60(2):220-27 (fev.).

²³ Para ingressar nos Estados Unidos, o suco de laranja brasileiro paga US\$ 45 a ton., tarifa fixa que representa cerca de 50% do preço do suco no mercado internacional, atualmente em torno de US\$ 900 por ton.

nais graneleiros de embarque e aos navios, assim como a obtenção de tambores para armazenar seu suco, para as novas indústrias que estavam se implantando no estado (ligadas a diferentes grupos de grandes produtores de laranja). Os produtores de laranja queixavam-se, ainda, que as indústrias recusavam-se a negociar em bloco, impedindo-os assim de obterem condições mais vantajosas²⁴.

A demanda dos produtores resultou num acordo conhecido como “termo de cessação”, assinado em 17/10/95, onde as indústrias se comprometem a cessarem as práticas anti-concorrenciais e não mais fixarem preços e condições para a aquisição da matéria-prima em conjunto, nem dividirem previamente entre si os mercados de laranja e de serviços e outras práticas que atentem contra a livre concorrência...

As indústrias de suco de laranja, aproveitando-se desse acordo que vem sendo monitorado pelo CADE, suspenderam a vigência do contrato-padrão, pelo qual se comprometiam a colher a fruta no pomar e a dar uma participação adicional aos produtores em função da variação do preço do suco congelado no mercado internacional. Esse instrumento, em vigor desde 1986, regulava as relações de compra e venda da laranja em todo o país e resultou de uma longa negociação entre colhedores de laranja, produtores e indústrias de suco do estado de São Paulo, num momento extremamente favorável aos produtores e trabalhadores rurais (preços altos e escassez da fruta). Ele determinava a realização da colheita pelas indústrias, que deduziam posteriormente essas despesas do preço pago aos produtores de laranja a partir de valores previamente acordados com os trabalhadores rurais²⁵.

²⁴ **Gazeta Mercantil**, 20/12/96: “Cade vai investigar esmagadoras”.

²⁵ Ele foi um dos resultados práticos do acordo firmado entre representantes das indústrias, dos produtores de laranja e dos trabalhadores rurais para pôr fim a uma série de greves de colhedores de laranja no estado de S. Paulo, realizadas entre 1985 e 1986, um movimento similar ao dos cortadores de cana do estado que, entre maio de 1984 e junho de 1986, afetaram duramente as regiões canavieiras do estado próximas às zonas citricultoras. Ver a respeito, Graziano da Silva (1997). **De bóias-frias e**

É preciso deixar claro que, durante ao período de vigência do contrato-padrão, as negociações se davam entre as representações dos citricultores e dos industriais. Com o fim do contrato-padrão, as indústrias passaram a negociar individualmente com os citricultores contratos de fornecimento plurianuais, pagando um preço fixo sem qualquer vinculação com o valor do suco no mercado externo, exigindo ainda que a laranja fosse entregue na sua porta pelos produtores, que ficaram assim responsáveis diretamente pelos custos da colheita e do transporte²⁶. Fecharam as suas empresas que contratavam mão-de-obra e passaram a incentivar seus ex-funcionários a organizarem as cooperativas de trabalho. Assim seus antigos funcionários, como por exemplo, os diretores de recursos humanos e pessoal de escritório, são hoje “sócios” ou empregados das cooperativas, eliminando quaisquer vínculos com as indústrias de suco de laranja.

Vicente, Baptistella e Veiga²⁷ ressaltam, com razão, o fato de que a intenção dos produtores ao apelarem ao CADE não era a de acabar com o contrato-padrão²⁸, mas sim a de coibir

empregados rurais: As greves dos canavieiros paulistas de Guariba e de Leme. Maceió, EDUFAL. 195p.

²⁶ Para uma análise do acirramento dos conflitos no interior da cadeia produtiva após o fim do contrato-padrão ver Vieira, Ana C. e F.J. da Costa Alves (1997). “A quebra do Contrato-padrão e o acirramento dos conflitos no Setor Citrícola”. **Informações Econômicas**, S. Paulo. 27 (8):7-22 (ago.)

²⁷ Vicente, Maria Carlota; C. Baptistella e J.E. Veiga (1997). A exclusão dos trabalhadores na reestruturação e modernização da agricultura Paulista. **Informações Econômicas**, São Paulo. 27(2):9-18 (fev).

²⁸ Muito embora, o mecanismo de participação previsto no contrato-padrão beneficiava os citricultores apenas enquanto o preço do suco no mercado internacional estivesse em alta. Quando, entretanto, o preço dessa *commodity* estivesse em baixa, como ocorreu no início dos anos 90, o produtor poderia ficar com saldo negativo perante a indústria, tendo que ressarcir-la em dinheiro ou com parte da produção da próxima safra. Isso gerou conflitos, inclusive com batalhas judiciais, na tentativa de anular esses contratos. Ver a respeito: Margarido, M. “A **Gazeta Mercantil**, 20/12/96: “Cade vai investigar esmagadoras”.

Ele foi um dos resultados práticos do acordo firmado entre representantes das indústrias, dos produtores de laranja e dos trabalhadores rurais para pôr fim a uma série de greves de colhedores de

a expansão dos pomares próprios das indústrias, uma bandeira que se torna agora ainda mais difícil de ser mantida dado que os grandes produtores estão erguendo suas próprias fábricas. Segundo esses autores, com o fim do contrato-padrão, as empresas passaram o ônus da colheita para os produtores. Porém, o controle da colheita dos frutos permaneceu com as indústrias de suco. A sua transferência para os citricultores não passou de um artifício formal”.

É de se observar que a terceirização da colheita de laranja e a transferência do seu ônus para os produtores era uma antiga ameaça utilizada pelas indústrias quando das negociações de preço da laranja desde os anos 80. Nessa época, porém, a ameaça era tida como um blefe, uma vez que as grandes indústrias não tinham ainda uma proporção significativa de pomares próprios e não podiam se arriscar a perder o controle do fluxo de colheita, condição fundamental para se obterem os *blendings* desejados a partir da mistura de frutas de diferentes origens com diferentes níveis de *brix*.

laranja no estado de S. Paulo, realizadas entre 1985 e 1986, um movimento similar ao dos cortadores de cana do estado que, entre maio de 1984 e junho de 1986, afetaram duramente as regiões canavieiras do estado próximas às zonas citricultoras. Ver a respeito, Graziano da Silva (1997). **De bóias-frias e empregados rurais: As greves dos canavieiros paulistas de Guariba e de Leme**. Maceió, EDUFAL. 195p.

Para uma análise do acirramento dos conflitos no interior da cadeia produtiva após o fim do contrato-padrão ver Vieira, Ana C. e F.J. da Costa Alves (1997). “A quebra do Contrato-padrão e o acirramento dos conflitos no Setor Citrícola”. **Informações Econômicas**, S. Paulo. 27 (8):7-22 (ago.)

Vicente, Maria Carlota; C. Baptistella e J.E. Veiga (1997). A exclusão dos trabalhadores na reestruturação e modernização da agricultura Paulista. **Informações Econômicas**, São Paulo.27(2):9-18 (fev).

Muito embora, o mecanismo de participação previsto no contrato-padrão beneficiava os citricultores apenas enquanto o preço do suco no mercado internacional estivesse em alta. Quando, entretanto, o preço dessa *commodity* estivesse em baixa, como ocorreu no início dos anos 90, o produtor poderia ficar com saldo negativo perante a indústria, tendo que ressarcir-la em dinheiro ou com parte da produção da próxima safra. Isso gerou conflitos, **Agroindústria Citrícola: aspectos estruturais e mercadológicos**. **Agricultura em S. Paulo**, S. Paulo. 43(2):45-65, 1996.

Interessa registrar que os grandes produtores de laranja são favoráveis à terceirização da colheita através das cooperativas de trabalho pois, além de reduzir os seus custos, lhes dá um maior controle sobre o fluxo da colheita²⁹. Segundo uma circular da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo para os produtores rurais, “com a cooperativa em funcionamento, as vantagens serão: 1) não existência de problemas trabalhistas nas épocas de safra; 2) supressão de vínculo empregatício com o tomador de mão-de-obra; 3) inexistência de fiscalização trabalhista; 4) desobrigação das responsabilidades trabalhistas e sociais; 5) maior tranqüilidade na execução de trabalhos agrícolas”³⁰.

Embora a eliminação do contrato-padrão tenha sido avaliada pela maioria dos citricultores como “um tiro no próprio pé”, certamente os que mais perderam com isso foram os pequenos produtores. Desorganizados e sem uma liderança visível, os pequenos citricultores parecem estar despertando para a dura realidade do livre mercado, onde já não têm mais lugar as negociações em bloco ou a figura do contrato-padrão, que lhes garantia, além de um preço com base nas cotações da Bolsa de Nova York, a colheita e o transporte da sua produção pela indústria compradora. Eles acusam os dirigentes das entidades que procuravam representá-los — Aciesp e Associtrus — de terem sido favorecidos pelas indústrias com preços melhores para conduzirem, de forma negligente, as negociações do setor. “Parecendo confusos diante de um novo cenário de mercado, os pequenos produtores não sabem ao certo que medidas concretas tomar para convencer as indústrias a negociar. Mas já vão adotando táticas de guerrilha enquanto esperam” como, por exem-

²⁹ Essa era uma pendência histórica com as indústrias que “colhiam quando queriam”, segundo os produtores, acarretando perdas por queda de frutos no pé, perda de peso nas secas, etc. Hoje esse controle é definido contratualmente pelas partes.

³⁰ FAESP, Circular 042/95 de 17/4/95.

plo, obstruir a entrada das indústrias e danificar os caminhões que transportam as laranjas para serem processadas³¹.

Como resultado desse processo, foi fundada em 28/08/96 a ABRACITRUS, que se propõe a representar os pequenos citricultores. Diferente das outras duas associações que se preocupam em assessorar jurídica e economicamente os citricultores nas negociações com as indústrias, a ABRACITRUS vem adotando práticas consideradas bastante radicais junto às indústrias³² e, ao mesmo tempo, solicita do Governo a reabertura do processo junto ao CADE denunciando as indústrias por “imposição de preço vil ao produtor”³³. Ressalte-se que a ABRACITRUS não foi até agora aceita como interlocutor tanto pelo governo, como pela entidade representativa das indústrias, a ABECITRUS.

É sintomático que, enquanto do lado dos citricultores as entidades representativas tradicionais perdem grande parte de sua legitimidade, do lado das indústrias as três entidades em que se subdividia a representação do setor logram a unificação, a partir de 1994, na ABECITRUS. Criada em 1988 para representar apenas o grupo Cutrale, líder incontestado até aqui das exportações de suco de laranja concentrado brasileiro, a entidade absorveu as suas duas concorrentes ANIC e ABRASSUCOS, abrindo duas novas vice-presidências na sua diretoria.

Na opinião de Rodrigues (*op.cit.*, p. 26-7), o que tornou possível essa reunificação foi, de um lado, a própria crise que afetou o setor (e a conseqüente queda dos preços do suco no mercado internacional); de outro, o confronto com um órgão do Estado (o CADE). Nessas situações, um interlocutor único facilita, em muito, a negociação.

³¹ César, Marília. “Crise divide citricultores paulistas”. **Gazeta Mercantil**, 11/7/97, p.B-20.

³² O movimento tem sido denominado de “laranja louca” numa alusão à doença da “vaca louca” inglesa. Ver a respeito, Rodrigues, 1997, *op.cit.*, p.18.

³³ **Gazeta Mercantil**, 11/7/97: “Reabertura de processo é admitida pelo CADE”.

O próprio presidente da ABECITRUS, entrevistado pela autora referida acima, resume a atuação da entidade reunificada com as sugestivas palavras de que “a ABECITRUS organizou o setor a partir da Cutrale”. Ele argumenta que ajudou muito a postura profissional assumida, o que significou “colocar-se como uma associação que atua como prestadora de serviços, como um escritório de assuntos corporativos. O fornecimento de dados atualizados é um dos primeiros itens desta prestação de serviços. Essa nova visão significa que, mais que *associados*, as empresas são *clientes* (...).

“Essa reaglutinação não significa que os interesses comerciais específicos dos principais grupos tenham desaparecido. Ao contrário, a ABECITRUS, neste novo momento em que se tornou o único porta-voz dos industriais, os viabiliza a partir de uma grande composição entre os principais grupos. A diferença é que ela conseguiu definir uma pauta de reivindicações que são de interesse comum ao conjunto do complexo”.

Essa pauta pode ser resumida, basicamente, na redução dos custos e impostos, abertura de novos mercados, na simplificação da legislação que afeta o desempenho do setor e nas relações com o Governo. É em função disso que a entidade se organiza atualmente em apenas três departamentos: jurídico, técnico e relações de trabalho e o quarto está em gestação: o de *marketing*.

É interessante notar que, ainda que tenha “perdido” o confronto inicial com o CADE, que “obrigou” as indústrias a “absterem-se de práticas monopolistas”, a reestruturação que a ABECITRUS impôs ao setor a partir da liderança da Cutrale, tem permitido não apenas a orquestração dos interesses das indústrias, mas também afastar a presença do Estado de uma atuação em defesa dos elos mais fracos da cadeia. É assim que se pode entender a recusa das indústrias de se discutir um acordo de preços no âmbito da Câmara Setorial da Laranja, um órgão que reúne todas as representações do setor (industriais, citricultores, trabalhadores e Governo), restringindo a pauta das

negoci-ações que aí se dão aos seus próprios interesses, sob o argumento de que eles representam os interesses mais gerais do complexo. A força hegemônica da ABECITRUS nesse momento de crise é tanta que ela conseguiu até mesmo evitar uma tentativa da Secretaria da Agricultura, um órgão da administração direta do Governo do Estado de São Paulo, de fixar um preço de referência para a negociação da laranja alegando que “as relações entre produtor e indústria são de origem privada. Portanto, os processadores de suco não estavam mais dispostos à negociação de preços de forma coletiva como no passado, **ainda que a pedido das autoridades**”³⁴

A volta das cooperativas de bóias-frias : a flexibilização é isso?

As cooperativas de trabalho temporário se alastraram no norte e nordeste paulista a partir do segundo semestre de 1995, coincidindo com um momento de grandes mudanças na citricultura, em que as indústrias de suco deixavam de ser responsáveis pela colheita da fruta. Os produtores de laranja, diante da queda dos preços da fruta e de uma tensa relação com as agroindústrias de suco, foram obrigados a reduzir seus custos e, como os preços dos insumos são oligopolizados, os cortes acabaram no lado mais fraco: a mão-de-obra³⁵.

Como bem ressaltam Alves, Paulillo e Silva (*op.cit.*, p. 227), “os produtores de laranja estão tentando salvar a sua própria pele, minimizando os prejuízos. Como estão sem poder de barganha frente às agroindústrias, (...) resolvem impor o poder que lhes resta sobre os trabalhadores, que se encontram com seu poder ainda mais reduzido. E é nesse quadro que a criação de cooperativas de mão-de-obra tem tido melhor acolhida junto aos produtores de laranja. Isto deixa claro que a incitação à criação destas não tem nenhum componente modernizante, como alguns

³⁴ Rodrigues (1997), *op. cit.*, p.41., grifos no original.

³⁵ Cesar, Marília de Camargo (1996). “Cooperativas tomam o lugar de bóias-frias”. **Gazeta Mercantil**, S. Paulo, ed. de 8/4/96.

defensores querem alardear. A criação destas visa, única e exclusivamente, a reduzir o dispêndio dos produtores com encargos trabalhistas, que são direitos adquiridos ao longo do processo de luta dos trabalhadores rurais.”

Os dados da tabelas 1 mostram que 1995 era exatamente o momento em que os trabalhadores rurais volantes haviam conseguido recuperar o seu nível salarial, conquistado duramente através de greves violentamente reprimidas ocorridas em meados da década anterior, e que, apesar de o salário médio de outras categorias de trabalhadores rurais permanentes, sejam eles mensalistas ou diaristas, tivesse continuado a subir em 1996, o dos volantes começou a cair.

Tabela 1: Salários Rurais Médios Segundo a Categoria do Trabalhador Rural:
Estado de São Paulo, 1985-1996.

Categorias	1985	1990	1993	1994	1995	1996
Tratorista(a)	316,88	219,47	194,81	199,75	247,42	265,60
Mensalista(a)	240,44	154,13	145,49	140,56	176,88	189,20
Diarista(b)	8,63	6,17	4,93	6,17	7,88	9,34
Volante(b)	9,86	7,40	6,17	7,40	10,26	10,01

Fonte: Instituto de Economia Agrícola - IEA

(a) Em reais/mês; (b) Em reais/dia

Nota: Os dados referem-se ao mês de novembro de cada ano e foram corrigidos para julho de 1997, utilizando-se o IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas.

A tabela 2 confirma que nas principais regiões citricultoras do estado já houve uma queda ou estabilização dos salários médios dos volantes em 1996, indicando um arrefecimento (ou

mesmo reversão) do rápido crescimento observado nos anos anteriores. Não se deve esquecer que os valores monetários expressos nas tabelas 1 e 2 escondem o crescimento da produtividade física do trabalho dos apanhadores de laranja nos últimos anos, que passaram a colher, em média, cerca de 3 ton. de frutas por dia. Isso reflete não apenas as mudanças tecnológicas — principalmente aquelas de cunho organizacional — mas sobretudo uma grande intensificação da jornada de trabalho nos últimos anos, em decorrência do processo de seleção a que é submetida hoje a mão-de-obra contratada por empreitada³⁶.

Tabela 2: Salários Rurais Médios(a) do Trabalhador Volante nas Principais Regiões Citrícolas do Estado de São Paulo.

Ano	Ribeirão Preto	Barretos	S. Carlos	Rio Preto
1992	6,74	n.d.	n.d.	6,14
1993	7,10	7,61	7,44	6,00
1994	9,47	9,35	8,58	8,90
1995	11,37	11,71	11,44	10,04
1996	9,72	11,79	11,16	10,09

Fonte: Instituto de Economia Agrícola – IEA

(a) Em reais/dia.

Nota: Os dados referem-se ao mês de novembro de cada ano e foram corrigidos para julho de 1997, utilizando-se o IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas.

³⁶ Antes, os trabalhadores eram contratados e avaliados conjuntamente, em grupos (turmas). Hoje, com a introdução do computador, os colhedores são controlados individualmente, possibilitando aos patrões selecionarem aqueles que são mais produtivos ao final da semana, quando normalmente ocorre o pagamento, dispensando os que se situam abaixo da média. Com isso, consegue-se empurrar continuamente a média para cima, intensificando-se a jornada de trabalho de todo o grupo sem a necessidade de se lançar mão das tradicionais formas de estimular a competitividade através da premiação dos melhores.

A base legal do início do *boom* dessas entidades foi uma alteração no artigo 442 da CLT (Lei 8.409), em dezembro de 1994, que acabou com o vínculo empregatício entre cooperados, suas entidades e seus contratantes³⁷. Em menos de um ano, surgiram algo entre vinte e trinta cooperativas, que já reúnem um exército de 50 mil trabalhadores cadastrados. Eles estão trocando as garantias da legislação trabalhista (como férias, 13º. salário e descanso semanal remunerado), o FGTS e outros direitos duramente conquistados por uma remuneração em média apenas 20% superior, segundo cálculos das próprias cooperativas³⁸. Para as empresas, o sistema apresenta a vantagem de não recolher encargos uma vez que o trabalhador passa de empregado a “um cooperado autônomo”: as próprias usinas garantem que os encargos crescem até 175% sobre o salário da mão-de-obra contratada diretamente, mas esse índice cai para 120% com as cooperativas.

No caso das indústrias de suco, um dos benefícios da nova legislação foi desvincularem-se das ações trabalhistas, uma vez que eram responsáveis, em última instância, pelas empresas prestadoras de serviços que contratavam para a colheita dos pomares dos produtores de laranja. Segundo um advogado trabalhista que presta assessoria jurídica a dezesseis dessas cooperativas, quando os fiscais do Ministério do Trabalho atuavam as empresas prestadoras de serviços (as chamadas empreiteiras ou “gatos”, que intermediavam a contratação de mão-de-obra) por qualquer irregularidade — como por exemplo, falta de re-

³⁷ Ironicamente, a proposta partiu de um deputado do Partido dos Trabalhadores (PT) e visava a facilitar a implantação de cooperativa de prestação de serviços nos assentamentos de reforma agrária controlados pelo Movimento dos Trabalhadores Sem-Terra (MST). O PT já reviu sua posição e hoje apóia uma emenda que já tramita na Câmara dos Deputados visando suprimir a alteração introduzida na CLT.

³⁸ Os encargos que incidem sobre os salários atualmente pagos pelo empregador rural (pessoa física) são: descanso semanal remunerado (16,67%) e feriados (3,64%), Súmula 90 (9%), 13º. salário (9,93%), férias com mais 1/3 (13,25%), contribuição obrigatória ao FGTS (8%) e ao INSS (2,7%), o que totaliza 63,19%.

gistro em carteira — as indústrias eram automaticamente acionadas por conviência, o que não mais acontece.

As cooperativas de trabalho têm proliferado principalmente na contratação de trabalhadores volantes para as culturas do café³⁹, da cana e da laranja, justamente as culturas que mais empregam mão-de-obra na época da colheita e que têm os períodos mais longos de safra no estado de São Paulo. Talvez justamente por isso, desde meados dos anos 80, os colhedores de cana e de laranja de São Paulo realizaram vários movimentos, inclusive de greves, que culminaram no reconhecimento por parte dos patrões dos seus direitos trabalhistas, como já dissemos anteriormente. Na cultura do algodão, cujo tempo de safra é mais curto e os trabalhadores menos organizados (geralmente são familiares de pequenos produtores que se assalariam apenas durante a colheita nos meses de abril e maio), poucos eram os empregadores que registravam a mão-de-obra contratada, de modo que não há tantas vantagens em se utilizarem as cooperativas além de se resguardarem de possíveis demandas trabalhistas futuras.

O Movimento Sindical de Trabalhadores Rurais vem tentando impedir a proliferação das cooperativas de trabalho, embora reconheça que a base legal para tanto tenha se tornado agora mais precária.

Nos anos 80, uma tentativa similar de se criarem cooperativas de trabalhadores rurais sob os auspícios do Ministério do Trabalho fracassou graças à dura perseguição movida pela Justiça do Trabalho contra essa e outras formas de intermediários de contratação de trabalhadores volantes⁴⁰ de laranja. Todavia, naquela época, a base legal para a tentativa de se cria-

³⁹ Lacerda, A. "Cooperativas na cafeicultura". **Gazeta Mercantil Latino-americana**, S. Paulo. Edição de 9 a 15/6/97. A reportagem indica que os produtores de café de Minas Gerais estão copiando seus colegas paulistas e adotando a contratação para a colheita através de cooperativas de trabalho, o que resulta numa economia média de 15% com as despesas de mão-de-obra.

⁴⁰ Departamento de Economia Rural (1982). **Mão-de-Obra Volante na Agricultura**. São Paulo, polis/Unesp-Botucatu.337p.

rem as Cooperativas de Trabalhadores Rurais (CTR) era a lei 5.764/71, que regia o funcionamento das cooperativas no país. O fato marcante dos representantes e lideranças das CTRs que tentavam se implantar serem os mesmos “gatos ou turmeiros” (nome dado na região aos empreiteiros de mão-de-obra) facilitou que as cooperativas fossem consideradas também como empresas de agenciamento de trabalho e seus responsáveis, meros prepostos dos verdadeiros patrões, no caso os produtores rurais e as agroindústrias de açúcar e de suco⁴¹.

A mudança introduzida na legislação vigente em dezembro de 1994, com o acréscimo de um simples parágrafo, contudo, eliminou o vínculo empregatício entre as sociedades cooperativas, cooperados e as empresas tomadoras dos serviços prestados⁴². Ironicamente, essa modificação foi sugerida pelo Partido dos Trabalhadores com o intuito de desburocratizar a formação de cooperativas nos assentamentos do Movimento dos Sem-Terra (MST) e nas empresas falidas que são assumidas pelos próprios trabalhadores vinculados à Associação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão e Participação Acionária (ANTEAG)⁴³.

A prática tem mostrado, porém, que na grande maioria dos casos são as próprias indústrias que “demitem” os antigos funcionários de suas empresas prestadoras de serviços, montam uma cooperativa para eles e os contratam de novo,

⁴¹ Correia da Silva, P. ; J. Gebara e L. Pinotti. (1997). “Direito Sonogado: o caso das cooperativas de trabalhadores rurais”. **Subsídio INESC**, Brasília, 5(30):1-20 (abril).

⁴² Ainda assim, juízes e promotores do interior do Estado têm entendido que os trabalhadores rurais continuam protegidos pela Lei 5.889, de 1973, cujos objetivos são incompatíveis com o parágrafo inserido no artigo 442 da CLT. E em função disso, continuam a considerar as cooperativas como prepostos das indústrias, responsabilizando-as pelo não cumprimento das obrigações trabalhistas. Ver a respeito, reportagem da **Gazeta Mercantil** de 6/6/96 (O impasse na colheita de laranja).

⁴³ Segundo o jornal **Folha de S. Paulo** (edição de 28/8/97, p. 2-15), essas empresas administradas pelos próprios empregados devem garantir 6 mil empregos ameaçados de desaparecer neste ano de 1997 no setor industrial.

desonerando-se, assim, dos encargos sociais e trabalhistas. Apesar de alguns defenderem que essas fraudes poderiam ser evitadas com a criação de outras normas para a regulamentação dessas cooperativas e fiscalização mais rigorosa por parte do Ministério do Trabalho, o movimento sindical apóia simplesmente a volta à legislação anterior.

Os sindicalistas mais experientes e combativos têm clara consciência do que significa eliminar tanto o vínculo empregatício entre as cooperativas de trabalho temporário e seus “associados”, como entre estes e os tomadores de serviços delas: é o fim das relações entre o capital e o trabalho organizado!⁴⁴

É interessante notar que, no caso das cooperativas de trabalho volante e de outras cooperativas similares que contratam trabalhadores avulsos no setor urbano, não existe sequer o argumento da necessidade de flexibilização do trabalho, uma vez que a legislação já previa essa contratação temporária por ocasião da safra (contrato de safrista) ou por tempo determinado em função de necessidade esporádica. O argumento patronal é simplesmente acabar com os direitos trabalhistas conquistados anteriormente, como bem mostra a única pesquisa conhecida que investigou as razões que levam as indústrias de suco de laranja concentrado de São Paulo a lançarem mão do processo de terceirização: “o ponto fundamental observado é que a totalidade das empresas tem como objetivo principal a redução de custos, sendo que nesse item, a redução do quadro de pessoal foi a mais considerada. Das empresas entrevistadas, poucas relataram ter optado pela técnica desejando a especialização e a focalização no seu produto principal”, muito embora entre as que relataram esses objetivos estratégicos estivessem as quatro maiores exportadoras do setor já mencionadas. Entre os princi-

⁴⁴ A afirmação é de Luís Inácio Lula da Silva, em depoimento na sede nacional do PT, São Paulo, em 6/10/97, ao comentar um folder de propaganda de uma “Cooperativa de Serviços Múltiplos” que apregoava “o fim dos pesadelos patronais” (seguia-se uma listagem de 20 itens, que começava com o fim da licença maternidade...) “E tudo absolutamente dentro da lei”, conforme se pode ler no panfleto, grifado no original.

país resultados obtidos com a terceirização, foram listados entre outros “redução do número de empregados diretos na estrutura produtiva; redução de impostos e de encargos sociais; combate às organizações sindicais, com desmobilização dos trabalhadores que pertenciam a categorias mais mobilizadas e conseqüente redução do número de trabalhadores sindicalizados”. O autor confirma que, na citricultura, as cooperativas de trabalho temporário avançaram porque as próprias indústrias “organizaram o processo através da sua própria administração (...) com o estabelecimento de pessoas de confiança na gerência destas organizações (...) com o objetivo principal de reduzir os custos de mão-de-obra”⁴⁵.

ALGUMAS CONCLUSÕES

Resumidamente, podemos dizer que, a partir do início dos anos 90, a agroindústria paulista de suco de laranja concentrado promoveu uma profunda mudança no processo de aquisição da matéria-prima dos citricultores, repassando aos mesmos a atividade da colheita dos pomares, que antes era feita por empresas de prestação de serviços a ela vinculadas. Ao mesmo tempo, incentivou a constituição de cooperativas de trabalho para contratação dos colhedores de fruta com o propósito de esquivar-se das suas responsabilidades, em especial dos encargos trabalhistas inerentes ao vínculo empregatício anteriormente aí estabelecido. Paralelamente a tudo isso, as principais agroindústrias do setor vêm aumentando o seu grau de integração vertical, especialmente no que diz respeito à produção de fruta própria, além de imporem contratos plurianuais aos citricultores, negociados individualmente, a partir de um acordo prévio de divisão do mercado, evitando, assim, que a competição entre

⁴⁵ Paulillo, L.(1996). O avanço do setor serviços nos complexos agroindustriais: a terceirização agroindustrial e as cooperativas de mão-de-obra rural na citricultura. **Informações Econômicas**, S. Paulo. 26(9):37-53 (set.). op.cit.,p.47-8.

as empresas líderes pela fruta de terceiros viesse a encarecer o custo da aquisição da sua matéria-prima fundamental: a laranja.

Tudo isso se tornou possível a partir do fim do contrato-padrão, um engenhoso mecanismo estabelecido em meados dos anos 80, que estabeleceu a negociação coletiva do preço da laranja entre representantes dos citricultores e dos industriais, assegurando àqueles uma participação adicional decorrente da variação do preço do suco nos mercados internacionais, além de se responsabilizarem pela colheita dos pomares.

No início dos anos 90, porém, a queda de preços do suco no mercado internacional, encontrou de um lado, a representação dos produtores dividida e sem legitimidade; de outro, um Estado fragilizado, que tenta manter-se como árbitro das disputas de um setor fortemente oligopolizado e competitivo, ditando normas através das quais espera assegurar a livre concorrência das negociações entre as partes, e, finalmente, do lado industrial, um conjunto de empresas líderes que haviam logrado superar suas divergências e reunificar sua representação política, além verticalizar a produção agrícola, integrando uma parcela importante de fruta própria, e diversificar os locais de produção industrial, adquirindo empresas competidoras no seu principal mercado consumidor no exterior, os EUA.

Assumem, assim, a orquestração dos interesses do complexo, tendo o cuidado de manter à margem aqueles novos atores que representem tentativas de contestar as novas formas de regulação, seja não reconhecendo como interlocutor legítimo uma associação mais combativa de pequenos produtores, seja repudiando quaisquer tentativas de intervenção do poder público local na nova ordem de valores que vai se estabelecendo.

O resultado final mostra que a retirada do Estado da regulação das atividades oligopólicas no Brasil não deixa nenhum vazio, como pensam alguns incautos. Ao contrário, rapidamente as empresas líderes assumem o controle dos novos mecanismos de governança, que vão sendo construídos de forma claramente assimétrica em relação aos demais atores sociais do

complexo, e impõem uma nova forma de regulação que privilegia os seus interesses econômicos em detrimento dos interesses sociais e públicos.

A negociação direta que, a partir daí, se estabelece entre industriais e produtores para fixação do preço e das condições de compra e venda da laranja, com o rompimento do contrato-padrão, de um lado, acelerou o processo de exclusão dos pequenos e médios produtores e, de outro, com o argumento de que é necessário reduzir custos, impôs um repasse para trás das perdas, o qual termina no elo mais fraco da corrente com a da terceirização da contratação de mão-de-obra para a colheita da laranja. Isso tem significado, nada mais, nada menos, que a perda das conquistas salariais e trabalhistas obtidas pelos trabalhadores volantes nos melhores momentos da década dos 80.

As evidências recolhidas a partir dos trabalhos empíricos disponíveis permitem mostrar claramente que a tão propalada necessidade de flexibilização do mercado de trabalho, no caso da agricultura de países retardatários como o Brasil, não passa de um discurso retórico para uma redução de custos de contratação da força de trabalho e, mais especificamente, de redução dos encargos sociais e trabalhistas que incidem sobre a folha de salários das empresas.

A falta de organização da sociedade civil — particularmente a falta de representação legitimada dos seus segmentos mais frágeis — impede que a “configuração local das estruturas produtivas” assuma um papel cada vez mais relevante no desenho das novas formas de regulação que emergem com a globalização. Ao contrário, as empresas transnacionais tendem a impor a sua forma particular de regulação e privilegiar seus próprios interesses, ainda que os procurem apresentar como interesses de todos para legitimá-los socialmente.

Finalmente, é preciso destacar a crescente internacionalização do segmento de produção de suco de laranja concentrado. Ainda que as duas maiores empresas do setor sejam de capitais nacionais, elas tiveram que se associar com grupos locais de

outros países para a construção de terminais de desembarque e distribuição do produto. Empresas menores foram forçadas a se associarem às multinacionais do setor para conseguirem exportar o suco a granel em tanques de 1,1 toneladas, sistema que barateia muito o produto final e que antes tinha que ser envasado em tambores de 260 quilos.

É sabido que, quando a proporção de empresas multinacionais é significativa num determinado setor, torna-se difícil o desenvolvimento de arranjos neocorporativistas. Segundo Cawson, grandes empresas multinacionais, que possuem um significativo poder de mercado, são menos propensas a participarem de associações de interesses de caráter setorial, preferindo negociar diretamente com agências públicas através de modalidades do tipo *microcorporativistas*⁴⁶. É de se esperar, portanto, que a atual forma de estruturação do setor, coordenada por uma organização de interesses monopolistas como requerem os típicos arranjos neocorporativistas, venha a ser questionada à medida que se aprofunde a internacionalização do mercado de suco de laranja concentrado do país. A presença marcante de empresas transnacionais pode vir a comprometer a própria tendência de auto-regulamentação do setor⁴⁷ e demandar novas formas de controle por parte do poder público no sentido de garantir os interesses nacionais nesse mercado que tem se mostrado cada vez mais importante como gerador de divisas cambiais para o país. Esse tema da globalização e as novas formas de regulação dos Estados nacionais está por merecer um maior aprofundamento, seja do ponto de vista teórico, seja nas suas manifestações empíricas.

⁴⁶ Cawson, A. (1986). **Corporatism and Political Theory**. Oxford, Basil Blackwell.

⁴⁷ Belik, Walter (1997). Changing Patterns of State Intervention in the Brazilian Agro-Industrial Complex. **Sociologia Ruralis**, 37(3): 405-424 (dec.).

BIBLIOGRAFIA CITADA

- ALVES, F.; PAULILLO, L. e SILVA, E. (1996). “A Flexibilização dos direitos trabalhistas chega ao campo: o caso do setor citrícola — o ouro que virou suco.” **Revista Legislação Trabalhista**, S. Paulo. 60(2):220-27 (fev.)
- AMARO, A. e MAIA, L. (1997). “Produção e Comércio de Laranja e de Suco no Brasil.” **Informações Econômicas**, S. Paulo. 27(7):11-26 (julho).
- AZEVEDO, P. F. (1996). “Integração Vertical parcial: instrumento de barganha ou de eficiência — o caso do sistema agroindustrial citrícola.” **Anais do 24º. Encontro Nacional de Economia (ANPEC)**, Águas de Lindóia. Vol II, pp.420-439.
- BELIK, Walter (1998). “O novo Panorama Competitivo da Indústria de Alimentos no Brasil.” **Pesquisa e Debate**, São Paulo, vol. 9 (no prelo).
- BELIK, Walter (1997). “Changing Patterns of State Intervention in the Brazilian Agro-Industrial Complex.” **Sociologia Ruralis**, 37(3): 405-424 (dec.)
- BELIK, W. (1994). **The Food Industry in Brazil: Towards a restructuring?** London, ILAS/University of London (Research Paper, 35).
- BONANO, A. *et alii* (1994). “Global Post-Fordism and Concepts of the State.” **International Journal of Sociology of Agriculture and Food**, Portugal. 4:11-29

- CAWSON, A. (1986). **Corporatism and Political Theory**. Oxford, Basil Blackwell.
- CORDEIRO, E. "Citrosuco compra processadora de laranja nos EUA." *Gazeta Mercantil*, 5/9/97.
- CORREIA DA SILVA, P. ; GEBARA, J. e PINOTTI, L. (1997). "Direito Sonegado: o caso das cooperativas de trabalhadores rurais." **Subsídio INESC**, Brasília, 5(30):1-20 (abril).
- DE CESARE, Claudia. "A indústria do suco de laranja se pulveriza." **Gazeta Mercantil**, edição de 28/05/96, p. B-20.
- Departamento de Economia Rural (1982). **Mão-de-Obra Volante na Agricultura**. São Paulo, polis/Unesp-Botucatu. 337p.
- KALATZIS, A.; ALVES, F. e BATALHA, M. (1996). "Recentes movimentos no setor citrícola: estratégias e um novo padrão competitivo." **Informações Econômicas**, S. Paulo. 26(9):27-35 (set.)
- GRAZIANO DA SILVA (1997). **De bóias-frias e empregados rurais: As greves dos canavieiros paulistas de Guariba e de Leme**. Maceió, EDUFAL. 195p.
- MAIA, Maria Lúcia *et alii* (1996). "Produção e Comercialização das Frutas Cítricas no Brasil." **Agricultura em São Paulo**, S. Paulo. 43(1):1-42.

- MAIA, L. (1992). "Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordos de preços." Piracicaba, ESALQ/USP 185 p. (dissertação de mestrado, mimeo).
- MARGARIDO, M. "A Agroindústria Citrícola: aspectos estruturais e mercadológicos." **Agricultura em S. Paulo**, S. Paulo. 43(2):45-65, 1996.
- PAULILLO, L. (1996). "O avanço do setor serviços nos complexos agroindustriais: a terceirização agroindustrial e as cooperativas de mão-de-obra rural na citricultura." **Informações Econômicas**, S. Paulo. 26(9):37-53 (set.). op.cit.,p.47-8.
- REIS, José *et alii* (1990). How rural is Agricultural pluriactivity? **Journal of Rural Studies**, Great Britain. 6(4):395-99.
- RODRIGUES, V. L. (1997). "O setor citrícola no período recente." Campinas, Depto de Sociologia da PUC Relatório de Pesquisa, dat
- RODRIGUES, V.L. (1995). "Organizações Empresariais na Agricultura: os casos da cana-de-açúcar e da laranja em S. Paulo". Tese de doutoramento apresentada à FFLCH da USP, São Paulo (dez.).
- VIEIRA, Ana C. e COSTA ALVES, F. J. da (1997). "A quebra do Contrato-padrão e o acirramento dos conflitos no Setor Citrícola." **Informações Econômicas**, S. Paulo. 27 (8):7-22 (ago.)

GLOBALIZAÇÃO, ESTRATÉGIAS PRODUTIVAS E O TRABALHO DE HOMENS E MULHERES NA FRUTICULTURA DE EXPORTAÇÃO : O caso do Vale do São Francisco

Josefa Salete Barbosa Cavalcanti¹

Ana Cristina Belo da Silva²

I – INTRODUÇÃO

Este capítulo tem como referência empírica a região produtora de frutas conhecida como Vale do São Francisco, localizada nos municípios de Petrolina, estado de Pernambuco, e Juazeiro, estado da Bahia. Tal região configurou-se e expandiu seus vínculos com os mercados externos, a partir da implementação de planos de desenvolvimento do Estado e esquemas de irrigação, sob a coordenação da CODEVASF, pelos quais foram definidas as características das áreas irrigadas e a alocação de lotes para colonos e empresários. Tais ações criaram as condições necessárias ao estabelecimento da agricultura como atividade contínua, em faixas da zona árida do sertão nordestino, contribuindo para as mudanças ocorridas na forma de apropriação e gestão dos recursos naturais, assim como nas formas de uso e controle do trabalho e dos trabalhadores, durante as duas últimas décadas deste século. Os resultados dessa transformação repercutiram favoravelmente na produção e nas oportunidades de trabalho e emprego. A fase primeira foi caracterizada pela ampliação da área e da quantidade em produção, bem como pelo incremento populacional

¹ Professora da UFPE pesquisadora, Bolsista do CNPq

² Bolsista de aperfeiçoamento do CNPq na pesquisa “Os sistemas de fruticultura do Nordeste: organização do Trabalho e competitividade comercial”.

de migrantes que foram atraídos pelas alternativas de trabalho e emprego.

Por suas condições climáticas especiais, somadas aos esquemas de irrigação implantados pelo Estado, a agricultura do Vale do São Francisco, onde atuam empresas e colonos com interesses voltados para a agricultura comercial, após experiências com outros sistemas de produção, voltou-se para a produção de frutas, estabelecendo-se um processo de transformação contínua dos vários elementos envolvidos no processo produtivo, desde as condições de trabalho até às formas de comercialização.

ESTRATÉGIAS DE GERENCIAMENTO DO SETOR FRUTÍCOLA E O DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO.

A região tem sido submetida a diversas mudanças, a partir da introdução da agricultura irrigada e da criação de uma infra-estrutura adequada à produção hortifrutigranjeira, com forte apoio do governo federal, investimentos públicos e, mais recentemente, investimentos privados.

Os esquemas de irrigação, a abertura de estradas e implementação de meios modernos de comunicação concorreram para transformar parte do sertão árido em área próspera e propícia à agricultura. As inovações tecnológicas requeridas para transformar o Vale em região produtiva, levaram produtores e trabalhadores ao aprimoramento das práticas e técnicas de plantio, tanto quanto do manuseio e comercialização das mercadorias, o que revela uma estreita relação da região com o mercado e com os estímulos recebidos das agroindústrias que requeriam matérias-primas para os seus produtos. Mas, nesse jogo entre produtores, mercados e agroindústrias, surgiram uma série de dificuldades, resultantes do crescimento da produção e da incapacidade do seu total aproveitamento pelas agroindústrias que mudaram as regras de contrato e os preços pre-

viamente definidos. Face aos limites impostos ao desenvolvimento do setor, os pequenos produtores foram levados a abandonar a colheita, porque, como explicaram, *o preço recebido não pagaria nem as despesas com o trabalho da colheita dos produtos a serem entregues às agro-indústrias*. Assim, as estreitas relações entre colonos e agroindústrias modificaram-se quanto às formas de contrato e remuneração dos serviços. Desigualdades no acesso e controle dos recursos gerados repercutiram de modo diferenciado para cada um dos participantes e dos seus empreendimentos; muitos colonos abandonaram ou passaram os seus lotes a outros produtores — num perímetro como o Nilo Coelho, apenas 10% dos primeiros colonos permanecem com seus lotes — e a produção de legumes deixou de ser a atividade principal da região. É então que um novo plano de desenvolvimento para a região, desta feita, dirigido para outros tipos de cultivo, frutas, oferece outras oportunidades para os produtores, trabalhadores e agroindústrias da região. Assim, a década de oitenta caracterizou-se por altos e baixos nas novas experiências com a agricultura irrigada, apesar do seu inegável sucesso enquanto prática de desenvolvimento rural.

O estímulo e o desafio para a nova fase de expansão da região estão concentrados no mercado internacional mas, para participar desse mercado, a produção deve ser realizada segundo princípios de qualidade e regras fitossanitárias definidas por regulamentações dos países compradores, que requerem dos produtores novas estratégias para adequar as condições ambientais e tecnológicas aos padrões requeridos (Marsden *et al*, 1996; Cavalcanti, 1995).

Assim, a produção externalizou-se, não apenas enquanto mercadoria, ou enquanto processo mas, também, quanto às regras e formas de controle sobre o trabalho e os trabalhadores. Mas, se por um lado essa externalização ofereceu mais alternativas de emprego, não apenas na agricultura, como também na área urbana, cujo crescimento foi favorecido pelos projetos de

irrigação³; por outro, podemos observar as dificuldades de articulação da política agrícola voltada para a exportação e os mecanismos de adaptação de produtores à nova situação com impactos sobre o trabalho.

Cavalcanti (1996) faz uma análise detalhada das mudanças ocorridas nessa primeira fase, revelando, ainda, como as novas oportunidades criadas contribuíram, principalmente, para a ampliação do mercado de trabalho para mulheres. A perspectiva de gênero adotada revela, ali, algumas de suas virtudes porque, ao definir atividades próprias para as mulheres, delimitou uma área promissora de trabalho para as mesmas, quando, por exemplo, passaram a ser consideradas mais aptas para lidar com as uvas. Mas, na atualidade, as estratégias de desenvolvimento do setor frutícola estão marcadas pelo incremento de novos recursos tecnológicos que requerem novas qualificações para o trabalho e tendem a reduzir a mão-de-obra ocupada, como veremos nas páginas seguintes.

Portanto, com as condições atuais de produção, construídas sob os pressupostos dos padrões de qualidade definidos, da produtividade e competitividade do setor, *vis-à-vis* de outros competidores no mercado, a produção local abriu espaços para sua inserção nos mercados globalizados, conquistando os exigentes mercados europeu e norte-americano (Cavalcanti, 1997), embora estejam em risco as virtudes acumuladas na fase de expansão da atividade frutícola quanto à geração de emprego e, também, quanto aos espaços conquistados pelas mulheres.

Para produzir adequadamente e competir nos mercados, como já afirmamos em outro lugar (Cavalcanti e Silva, 1997) os atores sociais envolvidos desenvolvem estratégias para maximizar, pelo trabalho e tecnologia, as condições naturais, que são uma das facetas da competitividade. Assim, a nova fase de desenvolvimento da região — segunda metade da década de 90,

³ Os dados censitários (FIBGE,1991) revelam um expressivo crescimento da população local nos últimos 20 anos.

caracteriza-se pelo aprimoramento dos produtos e da capacitação de produtores e trabalhadores, na forma de lidar com os cultivos, instituindo novos valores agregados às mercadorias, através de práticas produtivas e processos de embalagem e resfriamento. Pela análise destes fatos, podemos compreender parte desse processo, a outra parte devendo ser buscada nas estratégias usadas por cada um dos atores sociais para responder, a partir de suas trajetórias e experiências locais, aos desafios do seu cotidiano. De acordo com essa hipótese de trabalho, decidimos analisar a trama das relações sociais presente na produção de mangas e uvas para exportação reconhecendo, todavia, os limites e possibilidades dessa abordagem enquanto apreensão total dos tempos e movimentos dos atores sociais em foco nesse contexto.

Neste trabalho estamos tratando deste problema, levando em consideração o quadro atual das relações de poder no setor frutícola, assim como as alternativas para implementação das estratégias adequadas ao seu desenvolvimento. Tal abordagem tende a atribuir um papel significativo a alguns atores sociais, no caso, empresários, produtores e trabalhadores em geral, mas não se esgota aí, pois as estratégias definem-se num campo de forças no qual os sujeitos estão interrelacionados segundo os seus interesses.

Destarte, aqui estaremos lidando com : a) as estratégias implementadas no gerenciamento do setor frutícola e suas repercussões na produção, no trabalho e nas características de sua competitividade; b) os seus impactos nas oportunidades de trabalho de homens e mulheres no contexto da globalização.

A PRODUÇÃO DE UVAS E MANGAS

COMO ESPAÇO DAS RELAÇÕES SOCIAIS.

Os dados disponíveis sobre a produção e exportação de uvas e mangas no Vale do São Francisco revelam um grande crescimento na área em produção, na quantidade produzida, e na quantidade exportada. Isto revela-se especialmente no caso da exportação de uva, que elevou-se consideravelmente, e é também expressivo no caso da recente produção de mangas cuja área está, em 1996, cinco vezes maior do que em 1991, tendo a sua exportação atingido um número 7 vezes maior, num período de 6 anos. Embora a implementação da fruticultura date do ano de 1987, os resultados significativos apresentam-se entre os anos de 1991 e 1996, que constituem o momento mais marcante da fase de exportação, sob a coordenação da VALEEXPORT.

Esse desempenho resulta de estratégias próprias de gerenciamento do setor, aprimoramento das técnicas de cultivo, manuseio e colheita, sendo tais práticas mediadas pela introdução de tecnologia adequada e atenção contínua do produtor ao campo da comercialização e do aprimoramento das condições de sua competitividade, com vistas a consolidar sua participação nos mercados globais.

Entre as estratégias implementadas para assegurar a presença dos produtos no mercado, distinguem-se: *desenvolvimento de técnicas de divulgação da produção, das características da área e dos meios e processos de trabalho, visitas aos países consumidores, inspeção das condições de transporte e distribuição dos produtos, propaganda em meios de comunicação da área, desenvolvimento de vídeos, anúncio das mercadorias via Internet (balcão eletrônico)*. Estas estratégias, ao lado do extremo cuidado em relação à qualidade do produto e à tecnologia usada, permitem passar as mercadorias do Vale através de várias fronteiras fiscais, econômicas, sociais e culturais. Segundo um informante da VALEEXPORT, tenta-se: *estabelecer um fluxo contínuo de informações para aproximar produtores e*

compradores dos países do Norte, para minimizar os efeitos dos problemas da pouca confiança entre sujeitos sociais e controle das práticas de mercado. As más experiências dos produtores locais com os mercados mundiais, nas primeiras tentativas de exportação, levaram-nos a usar estratégias próprias de aproximação com os centros de compra e distribuição das mercado-rias na Europa, como o porto de Roterdã, por exemplo, para onde enviaram seus representantes a fim de acompanharem as práticas de controle dos produtos por ocasião do desembarque e reduzirem as perdas resultantes das práticas de aceitação e rejeição dos produtos. Individualistas, também, nos seus primeiros contatos com o mercado, os produtores acabaram por optar pela criação de uma associação, a VALEXPORT, e instituir um nome próprio para os produtos da região. Por outro lado, instituíram, via informatização, formas modernas de comercialização que estão sendo postas em prática para reduzir a distância entre vendedores e compradores, ao tempo em que se implementa um sistema integrado de comercialização, segundo o qual o produtor deve oferecer a sua produção observando os seguintes percentuais: 70% para leilão, 10% no balcão, 10% venda especial e 10% para exportação.

Ao serem continuamente atualizadas, essas estratégias, são em grande parte, determinadas pelas novas possibilidades oferecidas pelos mercados e dizem respeito tanto à produção, quanto à comercialização do produto.

ESTRATÉGIAS PRODUTIVAS E OS DESAFIOS DO MERCADO

Essa integração com os mercados, que são extremamente exigentes, requer, também, instrumentos e ações que assegurem a plena participação do produtor, com qualidade, de

modo que caberiam algumas observações acerca dos seus limites e possibilidades.

É bastante comentado o fato de que a produção de uva e manga depende do padrão definido para sua exportação. Assim, as inovações introduzidas na região requerem suporte tecnológico adequado, através de máquinas e câmaras de resfriamento, principalmente na fase pós-colheita, quando as normas de controle de qualidade definidas estão requerendo o uso de máquinas na fase de seleção e empacotamento da fruta, principalmente no caso da manga; essas máquinas têm, em tese, o objetivo de reduzir o manuseio e minimizar os riscos de contaminação nas fases de resfriamento e embalagem, sendo este um dos tipos de barreiras impostas pelo mercado; as *packing houses*, instaladas na região, são exemplos dos controles externos, tornados visíveis pela presença de técnicos do USDA⁴ na observação do cumprimento das normas definidas. Mas, é também verdadeiro o fato de que o trabalho manual continua a ser essencial no caso da colheita e também da embalagem da uva, com alguma ajuda de esteiras que fazem circular as caixas entre as embaladoras. Assim, esses dois tipos de mercadoria requerem mais trabalho de homens, no caso da manga ou de mulheres, no caso da uva, porque, segundo um produtor, *há diferenças entre homens e mulheres no modo como lidam com a tecnologia ou com um produto suave, frágil, perecível, no caso da uva.*

Os processos de mudança na região estudada, revelam algumas facetas da forma específica como a globalização da economia interfere em alguns setores produtivos, a exemplo da agricultura (Bonnano *et al*, 1994) acentuando a interdependência mundial, seja porque a agricultura é um setor que, embora permaneça como parte da natureza (Marsden *et al*, 1996) é, na atualidade, fortemente orientado por regulações externas, seja pelo controle sobre o tipo de produto que deve ir aos mercados, pela interferência nas estratégias que orientam o

⁴ USDA: United States Department of Agriculture

processo produtivo para garantir sua competitividade, seja pelas suas repercussões nos processos de trabalho e nas formas de controle sobre os trabalhadores; isto é particularmente verdadeiro nos casos de produtos que se destinam aos mercados internacionais (Friedland, 1994). Como observado, as mercadorias destinadas aos mercados locais e regionais não recebem os mesmos cuidados. Nos anos recentes esses mercados tornaram-se atrativos para os produtores da área, seja pelos melhores preços oferecidos seja pelo grau menor de exigência.

O controle externo sobre a produção agrícola é realizado segundo duas perspectivas: uma que se define pelos interesses e demandas dos consumidores dos países de destino da mercadoria e que se impõe pelo estabelecimento de limites ou “fronteiras” de mercados e definição de um padrão de qualidade e outra, decorrente desta, que se impõe pelo requerimento de condições locais adequadas de produção, sejam estas ambientais, sócio-econômicas ou políticas, para citar algumas e, mais especialmente, uma combinação eficiente de uso e administração de recursos humanos que garanta o trabalho necessário à produção de acordo com os padrões de qualidade previamente definidos. Os vínculos de regiões produtivas particulares (Sabel, 1994) com a economia mundial adquirem características especiais no contexto da globalização.

Esses novos desafios trazidos às relações com o mercado dependem, pois: a) das condições atuais da produção; b) da tecnologia disponível e do acesso dos produtores à mesma; c) do tipo de qualificação da força de trabalho; d) das exigências dos consumidores e, e) das condições dos mercados, relativas às características da demanda e dos meios usados para atendê-la, ao tempo em que delineiam a sua competitividade. Vejam-se alguns indicadores da competitividade da produção do Vale no quadro abaixo (Quadro I), que dependem de fatores técnicos, econômicos, sociais e políticos, implicados no uso de recursos naturais, capital e trabalho.

QUADRO I

FATORES DETERMINANTES DA COMPETITIVIDADE DA PRODUÇÃO DO VALE DO SÃO FRANCISCO (PETROLINA-PE / JUAZEIRO-BA)

VANTAGENS	DESVANTAGENS
- Clima	- Alto custo de produção
- Solo	- Baixa produtividade
- Organização dos produtores	- Infra-estrutura de transporte
- Possibilidade de presença constante no mercado	- Alto custo de transporte
- Qualidade dos produtos	- Greves nos portos
- Mão-de-obra barata	- Mão de obra com pouca qualificação - Encargos altos
- Irrigação	- Juros altos
- Apoio do Estado na criação da infra-estrutura	- Falta de crédito e subsídio para a agricultura

Fonte: Dados da pesquisa

Este quadro revela algumas ambigüidades das ações do Estado para o desenvolvimento do setor; ao lado da infra-estrutura oferecida na fase de expansão da atividade, reconhecida pelos produtores, enumeram-se queixas quanto à redução de recursos creditícios e fiscais na atualidade, que limitam a sua participação nos mercados, de acordo com a demanda. Para os que não atingiram o desempenho esperado, a justificativa recorrente é a da falta de financiamento e de que o caráter paternalista do Estado, na fase inicial do projeto de colonização, influiu no modo como os colonos e produtores em geral passaram a agir, na expectativa de apoio permanente, conforme análise de um administrador de fazenda da região:

sendo o projeto de colonização, e recebendo o colono toda a infra-estrutura de graça, aliado à atuação paternalista do Estado ao longo da história, os colonos passaram a agir imaginando que o governo perdoaria as dívidas, o que resulta, ainda hoje, em alto nível de inadimplência, pelo mau uso do dinheiro gerado pela agricultura.

Para os colonos, todavia, os problemas decorrem da falta de recursos na entressafra pois, sendo as despesas do produtor mensais e a receita sazonal, não há como cobrir os custos na fase da produção. Ao mesmo tempo, há a crítica de que não houve investimento em educação para os primeiros colonos, que não foram treinados para lidar com o empreendimento e que acabaram por vender seus lotes.

Hoje, as instituições públicas que atuam na região estão empenhadas na mudança desse quadro, principalmente pela preparação de produtores, através do Projeto Amanhã, que busca capacitar o jovem para o trabalho na agricultura.

Quanto às vantagens, devemos registrar que as características da fruticultura na região ajustam-se às demandas dos mercados.

Como sabemos, o mercado global firma-se, em alguns setores da economia, com base na oferta *just in time*, evitando-se uma produção em massa e o desperdício de uma produção que não se ajusta à demanda. A fruticultura do Vale do São Francisco, atende a esse requisito, apesar dos limites naturais das mercadorias quanto ao amadurecimento e perecibilidade. Os estágios atuais da pesquisa de variedades, espécies e tecnologia, além do controle dos tempos e movimentos dos mercados permitem a previsão das ofertas e demandas e a produção no tempo

requerido, possibilidade esta largamente favorecida pelas condições climáticas da região.

Desse modo, uma das vantagens dos sistemas de produção do Vale é a possibilidade de induzir a produção para um tempo definido e flexibilizar a oferta de acordo com a demanda. As condições atuais de mercado tendem a favorecer uma produção mais direcionada para os tempos e os gostos dos consumidores, sendo estes requisitos os pontos nos quais os produtores do Vale se apoiam para garantir uma das facetas de sua competitividade. Adicionalmente, como expressam alguns produtores, há que se investir ainda em produtividade, visando ao rebaixamento dos custos da produção e preços competitivos no mercado. Considerando-se os níveis atuais de remuneração da mão-de-obra, abaixo daqueles definidos por outros países produtores, Chile por exemplo, poderíamos indagar sobre as razões que levam os produtores a investir mais em tecnologia e a reduzir os custos do trabalho.

INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, DIVISÃO SEXUAL DO TRABALHO E QUALIFICAÇÃO

Investimentos em tecnologia, de acordo com os produtores, são necessários para assegurar a competitividade com qualidade, maior produtividade e melhores preços, além de permitir que o manejo da fruta seja feito em função da demanda. Mais ou menos tecnologia, influencia nos níveis de utilização do trabalho e na importância do trabalho manual, o que modifica as formas e o uso do trabalho de homens e de mulheres, como se vê no quadro II:

QUADRO II

INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS e Divisão Sexual do Trabalho

TÉCNICAS E PRÁTICAS USUAIS	TÉCNICAS E PRÁTICAS ATUAIS
Irrigação por sulco <i>Trabalho de homem</i>	Irrigação por micro-aspersão <i>Trabalho de homem</i>
Adubação <i>Trabalho de homem</i>	Fertirrigação: é o adubo já dissolvido na irrigação. <i>Trabalho de homem</i>
Pulverizador costal <i>Trabalho de homem</i>	Arbus: é um tanque de pulverização para aplicação de defensivos dissolvidos na água. <i>Trabalho de homem</i>
Uso de tesoura para o raleio da uva <i>Trabalho de mulher</i>	Uva sem sementes: reduz o trabalho do raleio. <i>Trabalho de mulher</i>
	Raleio químico na uva com sementes: reduz a mão-de-obra utilizada <i>Trabalho de mulher</i>
Uso da enxada <i>Trabalho de homem</i>	Uso do trator <i>Trabalho de homem</i>
Fase pós-colheita: a lavagem, seleção e embalagem é feita manualmente <i>Trabalho de mulher</i>	A lavagem, secagem e classificação das frutas é feita com o computador. <i>Trabalho de homem</i>

Fontes: Embrapa, 1993 e pesquisa de campo de 1995 a 1997,
em Petrolina/Juazeiro.

Essas inovações tecnológicas permitem a redução do tempo gasto na realização das atividades, enquanto são favoráveis à produção agrícola pelas razões já mencionadas, mas trazem também problemas para a região em relação à redução de postos de trabalho que acabam por eclipsar o pre-

tendido e em certa medida alcançado desenvolvimento social da área, que ao longo dos anos tornou-se pólo atrativo para os trabalhadores da terra pelo grande número de empregos gerados com a implantação e subsequente desenvolvimento da agricultura irrigada, ao tempo em que redefinem a posição das mulheres no mercado de trabalho.

A instituição de Programas de Qualidade Total nos seus lotes é uma das vias pelas quais os produtores do Vale tentam mudar as práticas dos seus trabalhadores com relação ao trabalho com as mercadorias. Um pequeno empresário tem, desta forma, atingido dois objetivos: 1) melhoria das condições de produção, com especial atenção às práticas ambientais e relações no trabalho e 2) redução da mão-de-obra empregada. O treinamento dos trabalhadores foi realizado no sentido de minimizar as diferenças entre trabalhos realizados por homens e por mulheres.

Esse fenômeno põe em relevo as implicações do uso da dimensão gênero para a compreensão das mudanças sociais no campo. Como bem chama atenção Little (1994:11) a literatura sobre reestruturação produtiva tem colocado em discussão o fato de que as divisões sociais e econômicas usadas na análise de áreas rurais necessitam ser redefinidas, ao tempo em que as categorias estabelecidas para tal devem ser repensadas, com o objetivo de compreender e localizar a análise da economia e sociedade rural no contexto de processos internacionais de acumulação de capital; localiza-se, assim, o estudo da mudança social rural na *arena global*; mas as características de áreas rurais particulares não podem ser, simplesmente, explicadas pela grande teoria e pela circulação internacional do capital; elas devem ser analisadas como resultado de relações interagindo numa variedade de escalas espaciais, do local até o global. Assim é que a natureza da divisão **gênero** merece um olhar especial como indicativa de uma dimensão particular da *cleavage* social ao nível das unidades familiares de produção e outras. Tal análi-

se permitiria detectar a forma como essas mudanças repercutem nas *experiências individuais* e na natureza das *divisões sociais* numa sociedade particular.

A clarificação de tais elementos permite a compreensão do que acontece na região do São Francisco no que se refere ao trabalho especializado, qualificação, e divisão sexual do trabalho, onde, na viticultura, especialmente, há uma clara separação de tarefas que traduzem as noções e representações socialmente construídas que acabam por definir o tipo de trabalho de homens e de mulheres, levando-se em consideração o caráter da tarefa a ser executada.

“Tratar” o cacho de uva é tarefa feminina, pois à mulher cabe a “delicadeza de gestos” e o “senso estético” necessários à produção da uva que responde aos padrões de qualidade requeridos. “Limpar de enxada” é “coisa para homens”, “é pesado”. Não é, portanto, trabalho especializado, nem no sentido de requerer qualificação educacional, nem conhecimento prático, nem por referir-se a etapas claramente distintas de todo o processo de trabalho. É trabalho socialmente dividido em função das “características” de cada sexo, ao mesmo tempo em que as tarefas realizadas não são vistas como partes específicas e especializadas do todo, mas sim como parte de um mesmo processo realizado em cadeia, os trabalhadores dedicando-se a todas indistinta e sucessivamente, desde que incluídas na sua correspondente lista de tarefas sexualmente divididas, perdendo as oportunidades de recompensa caso as características de sua especialização fossem reconhecidas.

Apreciações sobre as diferenças entre trabalhos de homens e de mulheres são confirmadas nas falas abaixo:

O trabalho dos homens é mais difícil e pesado, não de-sejo fazer o trabalho dos homens de jeito nenhum, e só faria se não tivesse outro jeito. A mulher é que nem o povo diz, a mulher é mais fraca mesmo e o homem tem mais possibilidade de trabalhar. (Joana, 22 anos, solteira).

Ou:

O raleio é bom o homem não fazer, tem que ser para elas mesmo. É coisa de mulher, é um serviço maneirinho, eu não ia querer não. (José Antônio, solteiro, 28 anos).

Para entender tal aspecto, vale considerar a distribuição das tarefas sexualmente divididas na viticultura, sendo aplicação de agrotóxicos, limpeza com enxada, preparar as covas, amarração, poda, adubação, irrigação e fazer caixas tarefas masculinas, enquanto desbaste (raleio), pente, retirar gavinha, desfolha, colheita, embalagem, limpar e torcer o ramo são tarefas femininas.

Como visto anteriormente, a introdução de novos recursos tecnológicos tem provocado mudanças em todo o setor, porém mais especialmente na área destinada às mulheres. O *raleio*, por exemplo, desaparece com a introdução de uma nova variedade, mais ao gosto do consumidor do norte, que é a uva sem sementes. A introdução do *pente* aumenta a quantidade de cachos que podem ser limpos em mais que o dobro. A *irrigação* controlada por computador pode ser feita por um homem na metade de seu tempo de trabalho, ao invés de quatro homens em tempo integral com o equipamento tradicional. A *fertirrigação*, colocação do adubo diretamente na água, método possível com o sistema de micro-aspersão, elimina a participação do funcionário que faria a adubação. Experiências similares têm lugar na produção de pêras e maçãs no Alto Valle Argentino; com a introdução do computador foram reduzidas as tarefas tradicionalmente realizadas por mulheres (Bendini, 1996).

Dessa forma, as condições artesanais dessa produção, marcadas por uma série especializada de tarefas atribuídas às mulheres, segundo uma perspectiva de gênero (Costa e Bruschini, 1992, Cavalcanti e Silva, 1998) tendem a ser modificadas. As mulheres que foram positivamente discriminadas, de modo que entre 65% e 80% do trabalho na viticultura era a elas

reservado, têm essa posição hoje ameaçada pelas exigências dos países compradores; os Estados Unidos, por exemplo, estão exigindo a redução dos toques manuais nas frutas e estimulando o uso de aparelhos mais sofisticados para controle eletrônico da qualidade dos produtos, que reduzem o trabalho manual.

No desenvolvimento do Vale destacam-se a eficiência tecnológica, a competitividade de suas condições naturais e o seu impacto na geração de empregos, ainda que a sua maior influência esteja na geração de empregos indiretos. Entretanto, não há números e estatísticas confiáveis sobre empregos gerados; instituições de planejamento, serviços de fiscalização do Ministério do Trabalho e mesmo os órgãos de representação dos trabalhadores não conseguem ter um quadro real ou aproximado da situação; os números variam entre 30.000 e 60.000. Mas, as mudanças contribuem para a redução do número de pessoas ocupadas por ha, pois, conforme observação no campo, há casos e experiências que tendem a reverter os números. O certo é que, se no início da modernização da região falava-se de 6 pessoas ocupadas por ha., hoje este número tende a ser reduzido a duas pessoas, entre homens e mulheres, por ha. Isto é particularmente crítico no emprego das mulheres pela especificidade do seu trabalho para atendimento da qualidade dos produtos nas tarefas de raleio das uvas e seleção e embalagem de mangas, por exemplo.

Guiados por condicionamentos culturais, os produtores do Vale vinham até então, definindo tarefas no campo em função de aptidões “naturais” de gênero, como socialmente construídas, que determinariam aquele ou aquela que executaria melhor esta ou aquela função no processo produtivo. Mas, alguns produtores e empresas têm demonstrado uma certa tendência ao abandono de tal postura, em grande medida por considerar excessivos os encargos trabalhistas com as mulheres, consideradas mais aptas ao cuidado e seleção das frutas, passando esta tarefa também para os homens, embora encontrem certa resistência

por parte destes, também imbuídos destes mesmos condicionantes culturais, que os fazem considerar o trabalho feminino demasiado “moroso” e “suave” para ser realizado por homens.

De toda forma, note-se que a perda de postos pode não dizer respeito *apenas* à redução de mão-de-obra feminina especialmente, mas de mão-de-obra em geral. Tais mudanças na oferta de trabalho e emprego contribuem para reduzir o poder de barganha dos trabalhadores e a aumentar as formas de precarização, num contexto de flexibilização do trabalho.

Além da redução de postos e do número de trabalhadores, as inovações tecnológicas provocam transformações na execução das tarefas, demandando qualificação de trabalhadores e concorrendo para o afastamento de produtores incapazes de incorporá-las, na maioria das vezes como consequência de seu alto custo, embora devam ser mencionados os esforços de órgãos atuantes na área, como a CODEVASF, a EMBRAPA e o SEBRAE, este último, por exemplo, tendo participado das pesquisas da uva sem sementes, com a condição de que o resultado fosse partilhado com os colonos, para mudar as práticas dos pequenos produtores. A maior parte, entretanto, está longe do alcance dos colonos no momento em que representa custo de implantação.

João nos diz: *aqui tem problema de salinizar. Os técnicos nos diz o que fazer, mas cadê o dinheiro? O jeito é apelar para a sorte.*

Com relação à capacidade de lidar com as novas tecnologias, teríamos, por outro lado, a capacitação do trabalhador. Segundo Gallie (1996:135), mudanças tecnológicas exigem níveis mais altos de educação, todavia, na fruticultura do Vale, mudanças tecnológicas são introduzidas na produção sem serem precedidas de um treinamento educacional apropriado.

As tarefas especializadas requeridas, e rotuladas como, dos **trabalhadores do campo**, não são distinguidas, seja em termos da necessidade de treinamento prévio, do nível de salá-

rios ou da distinção entre os trabalhadores de acordo com o tipo de atividade realizada. Embora estritamente manual, o trabalho realizado na produção da uva, por exemplo, exige conhecimento específico. Mas, nem o trabalhador nem o empregador, na maioria dos casos, investem numa qualificação prévia para o trabalho no campo, justamente por não reconhecerem o trabalho como especializado e, portanto, em princípio, parecendo concordar em que não há necessidade de qualificação. É requerida habilidade para o trabalho nas fases pré e pós-colheita,.

Note-se ainda que, afirmar que as mulheres são mais aptas a executar tarefas que tenham como fim a produção de uvas para exportação, de acordo com padrões internacionais prefixados, pressupõe o reconhecimento de que o trabalho feminino é qualificado, já que para garantir um produto final bem acabado, seria requerida uma qualificação que deveria ser distinguida e adequadamente remunerada. Do mesmo modo, aplicar agrotóxicos só é possível com conhecimento específico. Os salários, entretanto, em Petrolina, são unificados para todos os trabalhadores, independente da tarefa a ser executada.

Há também que se considerar que, a habilitação daqueles em posição ocupacional específica não é dada simplesmente pelo sistema educacional ou pela natureza da produção tecnológica, mas é moldada pelo processo diário de trabalho (Lam, 1996:12). O conhecimento obtido no dia-a-dia do trabalho é realizado com o acompanhamento de um(a) dos(as) trabalhadores(as), que é considerado(a) a(o) mais experiente quanto ao domínio das técnicas necessárias ao cumprimento das atividades para tornar o produto aprovado condizente com o nível requerido de qualidade, tal qual ocorre no Chile (Mendel, 1989). O que seria, assim, uma **qualificação** adquirida no campo é, entretanto, desqualificado enquanto critério usado na região, pois tal capacidade é atribuída a uma aptidão natural dos trabalhadores. Tal concepção é partilhada por empregadores e empregados indistintamente, de modo que a questão da quali-

ficação sai do foco das atenções, no que concerne aos **trabalhadores do campo**.

É sob essa perspectiva que as mudanças tecnológicas introduzidas na região do Vale afetam mais diretamente os trabalhadores do setor de empacotamento e resfriamento; uma agroindústria conseguiu reduzir em 50% o número de trabalhadores do setor, enquanto o número daqueles que estão no campo permanecia o mesmo.

IMPACTOS SOCIAIS DAS ESTRATÉGIAS PRODUTIVAS E DA DIVISÃO SEXUAL DO TRABALHO NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Esses fatores trazem à tona uma questão subjacente que revela um dos grandes problemas econômicos que afetam o mundo inteiro: o colapso da economia e a proteção que os países do norte exercem sobre seus mercados, sob a forma de barreiras não tarifárias, revelando o caráter ambíguo da globalização, pois ao tempo em que os estados criam formas de se proteger nos mercados, não podem deixar de permitir que o capital circule acima de suas fronteiras, uma das maneiras pelas quais consegue reproduzir-se, oscilando entre a abertura de fronteiras e a proteção do mercado interno, conforme sua conveniência.

Seria interessante também ter em conta que o desenvolvimento trazido à área de Petrolina-Juazeiro não é suficiente para garantir a solução dos problemas sociais de uma região cuja população, acostumada à seca e à miséria, cresce mais que os níveis de emprego; embora distinga-se como estratégia eficiente de geração de emprego e renda, a prosperidade trazida à região, é insuficiente para absorver todo esse contingente, como sugere Jara (1993). Ao mesmo tempo, nota-se que este desenvolvimento, dadas as condições da produção agrícola e as trajetórias de seus atores sociais, atinge uma parte dos agricultores do lugar: aqueles mais aptos a lidar com as novas tecnologias e

com as condições de mercado, como no caso de José, que conseguiu ascender da condição de assalariado àquela de pequeno empresário com qualidade, além de oferecer possibilidades a migrantes étnica e economicamente diferenciados: chilenos, japoneses, paulistas, italianos e seus descendentes, para se estabelecerem na região, ao lado dos nordestinos.

Há que se considerar que, ao se criarem novas regiões produtivas, empregos são automaticamente gerados, com forte impacto na economia, mas há um limite para tal fenômeno e este é definido pelo próprio desenvolvimento das relações entre produtores e mercados, pelas opções que se apresentam e pelas escolhas feitas pelos distintos atores sociais, inclusive pelo Estado. A contínua avaliação dos produtores e trabalhadores sobre as condições de mercado e trabalho é necessária ao seu desempenho no jogo de forças que se apresenta. A convivência de atores sociais culturalmente diferenciados emprestam ao Vale uma característica peculiar no trato com os negócios da produção e na gestão dos empreendimentos.

A mudança tecnológica tem, ainda, como conseqüência a introdução no Vale de um sentido de modernidade que contrasta fortemente com as condições de vida de grande parcela da população tanto rural quanto urbana do sertão nordestino.

Mesmo dentro dos perímetros irrigados, tal contraste pode ser sentido com o trânsito entre lotes de pequenos colonos e grandes fazendas, ou mesmo de colonos mais bem-sucedidos.

CONCLUSÃO

O que o trabalho revela é que: a) o desenvolvimento da região do Vale deve ser compreendido no contexto da busca de alternativas para geração de emprego e renda sendo, nesse sentido, relativamente bem-sucedido; b) que o contexto da globali-

zação aciona o potencial produtivo do Vale e as características de sua competitividade, sob a mediação da tecnologia, das estratégias produtivas e da divisão sexual do trabalho, garantindo aos seus produtos e produtores espaços nos mercados globais; c) que as condições desses mercados são continuamente reavaliadas pelos atores sociais, segundo as vantagens comparativas, os riscos da atividade e a vulnerabilidade dos mercados e das políticas públicas; d) que inovações tecnológicas recentemente introduzidas tendem a reduzir o emprego de homens e mulheres na região, sendo as mulheres as mais afetadas, devido às peculiaridades das distinções entre trabalho de homens e mulheres e as exigências de redução do trabalho manual na fase pós-colheita; e) que as opções de desenvolvimento da região devem ser analisadas e revistas no sentido de atender aos objetivos de gerar emprego e renda, reduzir a pobreza e melhorar as condições de vida de sua população, no atual contexto e momento, quando assegurar as condições de sua competitividade nos mercados tende a minimizá-los. São escolhas que cabem à sociedade, às organizações sociais e, fundamentalmente, ao Estado, que é requerido a atuar para garantir desenvolvimento com equidade.

BIBLIOGRAFIA

- BENDINI, Mónica y PESCIO, Cristina (coord.). **Trabajo y Cambio Técnico**. Buenos Aires: la Colmena, 1996. 287 p.
- BONANNO, Alessandro *et al.*(Ed.). **From Columbus to Conagra : the globalization of agriculture and food**. Lawrence : University of Kansas, 1994. 294 p. (Rural America).
- CAVALCANTI, J.S.B. Globalização, urbanização, constituição e reprodução da força de trabalho: políticas energéticas e irrigação no Vale do São Francisco. *In*: Magalhães, S.B., Brito, R.C., Castro, E.R. (org.). **Energia na Amazônia**. Belém: Museu Paraense Emílio Goeldi, 1996. v. 1, p. 421-429.
- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa. Frutas para o mercado global. **Estudos avançados da USP**, São Paulo, v. 11, n. 29, p. 79-93, jan./abr. 1997.
- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa, SILVA, Ana Cristina Belo da. Trabalho, inovações Tecnológicas e Competitividade na Fruticultura de Exportação. *In*: Encontro de Ciências Sociais Norte/Nordeste, 7. Fortaleza 10 a 13 de Junho de 1997. GT: Estudos Rurais. Coordenador: Aldenôr Gomes (UFRN)
- CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa, RAMOS, Juliana Vilar Ramalho, SILVA, Ana Cristina Belo da. El trabajo femenino en la agricultura de exportación. Las trabajadoras en la producción de uva – Brasil. *In*:

BENDINI, Mónica, BONACCORSI, Nélica (Orgs.).
Con las puras manos. Buenos Aires: La colmena, 1998.

CROMPTON, Rosemary *et al* (Ed.). **Changing forms of employment: organisations, skills and gender.** London: Routhledge, 1996.

COSTA, Albertina de Oliveira, BRUSCHINI, Cristina (org.).
Uma questão de gênero. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos, 1992. 336 p

FRIEDLAND, William H. The global fresh fruit and vegetable system: an industrial organization analysis. In: MCMICHEL, Philip (Ed.) **The global restructuring of agro-food system.** New York: Cornell University Press, 1994. p. 173-189.

GALLIE, Ducan. Skill, gender and the quality of employment. In: CROMPTON, Rosemary *et al* (Ed.). **Changing forms of employment: organisations, skills and gender.** London: Routhledge, 1996.

JARA, Carlos. As novas políticas de desenvolvimento agropecuário: reflexões sobre o “aberturismo”, o campesinato e o meio ambiente. **Caderno CRH, 19,** Salvador, 1993 p. 125-137.

LAM, Alice. Work organisation, skills development and utilisation of engineers: a british-japanese comparison. In: CROMPTON, Rosemary *et al* (Ed.). **Changing forms of employment: organisations, skills and gender.** London: Routhledge, 1996.

LITTLE, Jo. Gender Relation and the Rural Labour Process. In: WHATMORE, Sarah *et al* (Ed.). **Gender and Rurality.** London: David Fulton Publishers, 1994.

MARSDEN, Terry K., CAVALCANTI, Josefa Salete Barbosa, FERREIRA IRMÃO, José. Globalisation, regionalisation and quality: the socio-economic reconstitution of food in the San Francisco Valley, Brazil. **International Journal of Sociology and Food**, Pullman, v. 5, p. 85-114, 1996.

MENDEL R., Julia *et al.* **Las temporeras y su visión del trabajo**. Santiago: Centro de Estudios de la Mujer, 1989.

SABEL, Charles F. (1994). Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies. In: AMIN, Ash (Ed.). **Post-fordism: a reader**. Oxford: Blackwell. p. 101-156.

FRUTAS TRADICIONAIS, IRRIGAÇÃO E AGROINDÚSTRIA EM UM PROJETO DE REASSENTAMENTO¹

R. Parry Scott

(Prof. de Antropologia - UFPE)

Em 1994, 120 famílias de agricultores, residentes em duas agrovilas na borda do lago da barragem hidrelétrica de Itaparica, em Pernambuco, concluíram um período de treinamento que as capacitaria a inaugurar uma nova vida como produtoras irrigantes, com equipamentos modernos de aspersão (Vianna e Menezes 1994, FUNDAJ/CHESF 1988). Receberam assistência técnica muito qualificada para o manejo dos sistemas de plantio e manutenção dos equipamentos. As orientações das novas práticas foram fornecidas por um consórcio internacional (Hidroservice/Gersar), e supervisionadas pela Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco - CODEVASF, instituição governamental responsável pela estratégia de desenvolvimento que possibilitou ao pólo produtor de Juazeiro/Petrolina destacar-se no cenário nacional como um dos maiores agro-exportadores mundiais de frutas frescas (PLANVASF 1989, Graziano 1988). Três anos depois, em 1997, na pauta de produção as mesmas 120 famílias têm-se relacionado o melão, a melancia, o feijão e a cebola para consumo em mercados locais, regionais e, como exceção, o nacional. Frutas para exportação, embora regionalmente conhecidas, pouco são por eles cogitadas para produção. Afirmam a preferência por manter o cultivo de frutas e verduras “tradicionais”. As razões desta prática “conservadora” são múltiplas. Não é intenção deste trabalho priorizar um ou outro fator, nem traçar nenhum caminho alternativo. Ele busca, todavia, demonstrar a interação de diversos fatores, real-

¹ Agradeço a Maria Auxiliadora Ferraz de Sá e Magda Fernandes por contribuições valiosas na revisão de versões preliminares deste trabalho.

çando as lógicas que as norteiam. A pergunta resume-se ao porquê, do ponto de vista do agricultor reassentado, continuar plantando os produtos tradicionais?

O REASSENTAMENTO DE ITAPARICA EM DUAS HISTÓRIAS DE PRODUÇÃO DE AGRICULTURA FAMILIAR

Os agricultores referidos neste trabalho vivem a situação excepcional de compor os 40.000 agricultores atingidos pela construção de uma barragem em 1987-88, reassentados com um investimento inusitado de recursos na história do país e do Banco Mundial (Araújo 90, Duque 1997, Scott 1994). Assim, uma visão retrospectiva é fundamental para compreender quais as tradições de referência destes agricultores, e para entender o impacto devastador da própria experiência do reassentamento sobre as suas vidas (Ver FUDAJ/CHESEF 1988, Scott 1994, 1996a, 1996b). A história de duas famílias mostra uma parte significativa da diversidade de situações encontrada nas duas agrovilas aqui focalizadas.

A FAMÍLIA DE SEU SEVERINO

Na localidade de Boa Vista, antes da construção da barragem, boa parte da população vivia um pouco afastada da beira do rio, embora ainda dentro da "cota" delimitada para a inundação. Boa Vista situava-se a poucos quilômetros da cidade de Petrolândia, próxima ao aglomerado urbano de Barreiras. Este, por sua vez, constituído a partir de antigo projeto de irrigação, com "granjas" de muitas fruteiras comerciais irrigadas. Esta posição estratégica estimulou a realização de uma diversidade de atividades econômicas e, dentre elas, uma que caracterizava fortemente a área: a de pequenas olarias para a produção de telhas consumidas, sobretudo, localmente. Apenas uma fábrica maior usava o assalariamento de trabalhadores. Os donos das peque-

nas olarias as arrendavam para quem se dispusesse a produzir, dividindo a produção com eles. Como dizia Seu Severino, que costumava arrendar uma olaria para o seu uso: "dava para tirar o barro da beira do rio e sempre dava para pagar todas as despesas (20 a 25% da produção para o direito de usar), e sobrar alguma coisa para casa". A produção era complementada pelo plantio "de chuva" (ou seja, sem irrigação) que ele fazia na sua "terra de sequeiro", com as culturas de feijão, milho, algodão e palma.

Seu Severino tinha vários filhos e filhas casados, morando fora, e outros em casa. A sua esposa, uma índia do município vizinho de Tacaratu, tinha vários parentes que plantavam "nas terras boas" na reserva indígena dos Pankararu. Um filho casado de Seu Severino, que tinha estudado em Petrolândia e trabalhado em grandes cidades, ainda morava junto ao pai e, também, arrendava uma olaria: "botava gente para ajudar e tinha uma produção maior". A família, na sua própria avaliação, vivia razoavelmente bem com a diversidade de fontes de renda, pelo menos sem precisar ficar devendo a ninguém. A remoção para a Agrovila resultou na eliminação de todas estas fontes. O direito de receber três lotes (um para o pai, dois para filhos casados e outro para o genro) estimulou a expectativa de serem agricultores irrigantes com lotes próprios. Hoje em dia, Seu Severino planta no lote irrigado de 3,0 hectares, muito disposto, embora não tendo mais forças para fazer tudo sozinho. Sua esposa, com a saúde debilitada (operou-se no Recife), já não o ajuda. Conta com a ajuda dos filhos no trabalho e na administração da sua produção. Um dos filhos faz parte da coordenação da Associação de Produtores nos lotes irrigados e representa a comunidade no Pólo Sindical. Uma das filhas casou e foi trabalhar num cidade próxima; todavia voltou, separada, com dois filhos que são o "xodó" da casa. Hoje ele alterna residência entre a agrovila e a reserva indígena, onde fica na casa do irmão da sua mulher, que também ganhou um lote em outra agrovila, mas sem receber uma casa onde morar, e muito menos o lote "preparado". Na agrovila, a filha planeja "plantar de meia" com o pai - ela

compraria sementes, adubos e tudo que precisa, e o pai entraria com o trabalho. A roça, de fato, tem parte do pai, parte de cada um dos dois filhos, e parte da filha. O plantio principal é de feijão (embora parte do lote não possa ser usado porque a água dos aspersores não a alcança). Dizem que a produção nos lotes, so-bretudo de feijão, não está dando tão bem quanto dava antes para viver, pois tem muito sal nesta terra e, mesmo que ele tenha o cuidado de não “sugar” a terra do lote, há muito perigo. O filho dele advoga o uso de venenos naturais, nem sempre bem vistos pelos técnicos contratados para orientar os agricultores. Estão colocando muito veneno, mas têm muita consciência dos perigos e se queixam de que é muito caro e o rendimento ainda é menor do que era antes. Esperam que alguma coisa possa resultar do trabalho da associação que formaram para orientar e ajudar os agricultores reassentados nessas agrovilas, e estão se preparando para plantar pimentão.

A FAMÍLIA DE DONA BEATRIZ

Dona Beatriz morava antes numa pequena casa na periferia de Barreiras. Era uma dos dez filhos do bem sucedido dono de uma granja irrigada que o pai, também marceneiro da SUVALE, adquirira no antigo projeto, já fazia muitos anos. Ela vivia agregada à casa dos pais desde a época em que o marido fora embora para ganhar a vida em São Paulo, décadas atrás. Ela ficava admirada com as caixas e mais caixas de goiaba e "carradas" de coco que saíam da granja dos seus pais. Ajudava na casa e na agricultura, mas preferiu o trabalho como operária numa fábrica local que produzia doce das frutas das granjas. Com a morte do pai, a herança da granja foi dividida entre dez irmãos e a parte dela permitiu que construísse uma casa própria, bastante humilde. Ela chamou o marido de volta para ajudar na granja que o irmão dela estava administrando. O irmão dividiu a indenização recebida entre todos os irmãos. Ela ganhou um lote pequeno (só tinha uma filha de sete anos, resultado de uma ten-

tativa mal sucedida de ir morar com o marido em São Paulo), mas o considerou suficiente para ela e o marido. Observa, contudo, que ela teve o "azar" de receber o lote na beira do reservatório onde, pouco depois da remoção, um "invasor" rico, que recebera indenização e não um lote, cercou, colocou uma bomba por conta própria e começou a plantar bananeiras. Hoje em dia eles não têm a menor idéia quando vão poder ter acesso ao próprio lote, pois o invasor não deixa, e o processo que a CHESF moveu para tirá-lo ainda não teve nenhum resultado positivo. Os dez bodes que levaram para a Agrovila foram todos roubados, pois não tinha pasto para criá-los presos. Restaria plantar no quintal (os reassentados combinaram ampliá-lo durante a espera da instalação do equipamento de irrigação) umas duas dezenas de árvores frutíferas numa terra que tem "lajeiro" (grande pedra) a apenas um metro de profundidade. Este plantio é para consumo e para troca na vizinhança. Vivem com a combinação da chamada Verba de Manutenção Temporária (VMT) e da aposentadoria por velhice. Pior ainda para Dona Beatriz, que o marido não pára de beber. Com ela diz: "A casa aqui é melhor, mas lá o lugar era melhor."

HISTÓRIAS, ORIGENS E OPORTUNIDADES

As histórias são diferentes de acordo com os locais de origem dos reassentados. Quem morava em Várzea Redonda costumava dedicar mais tempo ao plantio em terra irrigada por água, onde o controle da água era um fator importante, e onde se formavam fortes laços de solidariedade na vizinhança. As lembranças são de uma "fartura" vinda do plantio. Já em locais como Boa Vista e Barreiras a variedade de atividades era maior. A fartura era de oportunidades, e não tanto de produtos do plantio. Mas ambas estas "farturas" são lembradas com muito saudosismo pelos reassentados. E em nenhum caso se verifica a dedicação de reassentados a um plantio predominante de frutas para exportação (Ver Scott, et. al. 1996a)

Nos casos vistos, há evidência de que a remoção e o reassentamento têm resultado numa diminuição de alternativas para os membros das famílias. Em nenhum deles observamos um investimento forte em plantio de frutas para exportação, atividade econômica que tem chegado a caracterizar o “sucesso” no Vale do São Francisco. As histórias são muito mais de resistência de agricultores tradicionais e experientes, dispostos a procurar recursos necessários para permitir um melhor nível de vida.

BORDA DE LAGO, PERNAMBUCO: UMA DIVERSIDADE HOMOGENEIZADA

Em 1995, um censo de informações sobre as famílias nas duas agrovilas² revelou que a tentativa de homogeneizar os agricultores num tipo de produtor irrigante familiar reassentado ainda estava longe de se completar.

A política do reassentamento foi a de ouvir as opiniões das famílias para manter juntas aquelas procedentes de uma mesma área de origem (FUNDAJ/CHESF 1988). De fato, a maioria das famílias dos agricultores provinham de locais vizinhos (embora bastante diferentes entre si) inundados no próprio município de Petrolândia (23,5% da Boa Vista, 22,7% da Várzea Alegre, 21,8% de Barreiras, 10,9% de Várzea Redonda). Os 21,1% restante foram, predominantemente, de parentes provenientes de outros locais, como as cidades de Tacaratú, Petrolândia e Recife ou de outros locais rurais. Apenas duas famílias (1,7%) habitavam a área que agora constitui o próprio reassentamento. 79,3% das famílias residentes no reassentamento chegaram ao traslado comandado pela CHESF entre novembro de 1987 e fevereiro de 1988, e os outros contingentes maiores chegaram ou no tempo das expectativas imediatas pós-reassen-

² O Censo foi realizado em julho de 1995 pela equipe da pesquisa de “Reassentamento em Itaparica, em Pernambuco e no Vale do São Francisco”, coordenado pelo autor deste trabalho, e com auxílios financeiros de CNPQ e, posteriormente, da FACEPE.

tamento durante o resto do ano de 1988 (7,2%), ou com a inauguração do treinamento e da produção em 1993-1994 (8,1%). No período de 1989 a 1992 chegou uma média de apenas 1,5 famílias por ano. Este número foi mais que contrabalançado pelo número de famílias e de membros de família que saíram nos mesmos anos.

Desde a sua chegada nas agrovilas, as famílias se mantiveram no estado de fluxo que tipifica os ciclos de vida familiares. 21,8% das famílias reportaram que, na hora de mudarem para as agrovilas, deixaram algum familiar no local de origem, e que este tomou outra opção diante da idéia de ir para as agrovilas. Uma vez na agrovila, nos quase dez anos que transcorreram desde o traslado, 51,7% tiveram os seus números aumentados pelo nascimento de algum filho. Em 44,2% chegaram novos moradores que antes moravam fora, e ainda em mais 15,7% das famílias a(s) mesma(s) pessoa(s) que saíram das agrovilas à procura de melhores condições em outros locais, voltaram a residir com as suas famílias nas mesmas agrovilas. Nem tudo foi crescimento, pois em 36,7% das famílias alguém saiu para morar fora e ainda estava fora, e em 31,7% houve filhos que casaram após chegar à agrovila. Houve, também, falecimentos em 11,7% das famílias.

Toda esta movimentação na composição das famílias dos agricultores contribuiu para a formação de famílias com uma média de 5,03 pessoas por grupo doméstico, com três quartos (3/4) destes grupos contendo entre 3 e 7 membros. Examinado a situação conjugal dos chefes e a sua relação com os outros membros do grupo doméstico, obtém-se o seguinte Quadro de composição demográfica familiar em 1995:

TABELA 1:
Tipos da Famílias nas Agrovilas do Bloco 1
Petrolândia (1995)

TIPO DE FAMÍLIA	%
Conjugal (só o casal)	6,7
Nuclear (Casal apenas com filhos)	55,0
Estendida (Casal com outros, com ou sem filhos)	23,3
Só (mora uma pessoa sozinha)	5,0
Só com filhos (Só, com apenas filhos)	5,8
Só com outros (Só, com outros, com ou sem filhos)	4,2

Fonte: Pesquisa direta, 1995

Então, 85% destas famílias têm um casal na sua direção, enquanto nas famílias onde não há companheiros, há mais mulheres chefes (58,8%) que homens (42,2%). De fato, para famílias chefiadas por pessoas sem companheiros, isto ainda representa uma proporção relativamente alta de homens que se mantêm sozinhos na chefia, quando comparado com a média nacional. Na Borda do Lago, são principalmente os homens que moram sós, e as mulheres que estão acompanhadas por filhos e/ou outros parentes.

Visto de outro ângulo, da relação específica de parentesco com o chefe, 80,0% destas famílias abrigam filhos, 17,5% abrigam netos, 9,2% abrigam genros ou noras, 5,0% abrigam avós, 5,0% abrigam cunhados ou irmãos, e 8,3% abrigam outros parentes ou não parentes.

O resultado destas combinações em termos de força de trabalho disponível aos agricultores é de uma predominância de famílias que têm proporções absolutamente equilibrados de homens e mulheres acima de 14 anos (54,1%), e, entre as outras famílias, uma ligeira predominância de famílias com mais homens (25,8%) de que mulheres (20,0%) nesta mesma faixa de idade. Ou seja, a recomposição da força de trabalho familiar tem favorecido, embora só ligeiramente, a formação de uma força de trabalho local de jovens e adultos mais masculina que feminina. Que isto seja o resultado das recomposições promovidas pelas

famílias é sugerido pela diferença na proporção de sexo dos dependentes com 13 anos ou menos que, diferentemente, favorece componentes femininos: apenas 20,2% das famílias têm proporções equilibradas, enquanto em 33,7% predominam meninos e em 46,1% predominam meninas.

Embora a maioria dos chefes de família homens estejam na faixa de 30 a 59 anos (56,1%), no conjunto há muitos que são de uma idade bastante avançada, pois 28,0% têm sessenta anos ou mais, e somente 15,9% têm abaixo de trinta anos. Isto não é surpreendente quando se considera que as regras para ter acesso a um lote para produção e uma residência na parte principal das agrovilas foram fixadas por informações cadastrais sobre as famílias coletadas em meados dos anos oitenta. Quem não estava chefiando uma família naquela época não tinha, e ainda não tem, direito a um lote na agrovila. 10,8% das residências ocupadas nas agrovilas em 1995 correspondiam a casas nos fundos, ao lado, ou casas nas pontas das agrovilas, casas essas que são ocupadas por pessoas normalmente mais jovens e sem direito a lotes próprios. Os padrões de casamento, em que os homens casam, via de regra, com mulheres mais novas, resultam nas mulheres chefes, no seu conjunto, inverterem as tendências observadas na distribuição etária dos homens chefes. Elas ainda são 52,7% entre 30 e 59 anos, mas a maioria das outras são mais jovens (28,6% abaixo de trinta anos), e somente 18,7% têm de sessenta anos ou mais.

Quando se pergunta como é que se dá a distribuição dos lotes de irrigação entre estas famílias de agricultores, percebe-se que estas agrovilas contêm uma desigualdade muito grande no acesso a lotes. Quase um quarto das famílias residentes não têm lotes.

TABELA 2:
Tamanho de Lotes Irrigados - Bloco 1
Borda de Lago, Pernambuco, 1995

ACESSO/TAMANHO DO LOTE (HA)	%
Sem lote	24,1
1,5 hectares	3,4
3,0 hectares	50,0
4,5 hectares	14,7
6,0 hectares	7,8

Fonte: Pesquisa direta, 1995

TABELA 3:
O Uso dos Lotes do Bloco 1 da Borda de Lago
Pernambuco, 1995

CONDIÇÃO DE PLANTIO	%
Plantio irrigado	66,7
Plantando só de chuva	1,0
Sem Plantio: não preparado	11,4
Sem plantio: lote invadido	17,7
Arrendado	3,1

Pesquisa direta, 1995 (20,0% -24 não informaram)

Foram poucos que receberam o lote menor, de 1,5 hectares, destinado aos residentes da beira do rio que tinham força-de-trabalho muito reduzido, antes da mudança. Logo em seguida, o grupo predominante tem lotes de 3,0 hectares, o que indica que não dispunham de muita gente antes da mudança. As famílias que eram maiores na hora da mudança se dividiam entre os que receberam lotes de 4,5 hectares e de 6,0 hectares, e representam mais que a quinta parte dos residentes.

Fica evidente que, mesmo nestas agrovilas onde já houve três anos de produção irrigada, há muita dificuldade das famílias de agricultores efetivamente disporem de áreas para produção irrigada. São dois grandes problemas: lotes cuja localização e condições de qualidade e de acesso não têm permitido a preparação do equipamento de irrigação, deixando alguns agricultores sem poder usufruir dos benefícios dos novos lotes; e lo-

tes em áreas privilegiadas que foram invadidos por terceiros, que ocuparam as áreas desde próximo ao tempo do reassentamento. Os invasores, próximos ao lago, têm amplas plantações que cobrem diversos lotes e são regadas por água fornecida com equipamento dos próprios invasores. Há ações na justiça movidas pela CHESF para despejá-los, mas por enquanto os agricultores cujos lotes foram invadidos apenas podem esperar. Os invasores ameaçam de morte os agricultores que se atrevem a querer visitar os seus próprios lotes! Os poucos que arrendam o seu lote julgaram que não tinham condições de trabalhá-lo com a sua própria força de trabalho, e preferiram fazer contratos com terceiros. Às vezes os contratos de arrendamento estipulam um valor específico, e às vezes designam uma parte da produção, reproduzindo as relações de meação que existiam antes do reassentamento. Entre alguns dos que plantam nos seus próprios lotes irrigados (especialmente os mais velhos) esta relação também se reproduz ao nível de familiares, que dividem a sua produção de acordo com proporções preestabelecidas. Mesmo que na esfera de produção esta relação se realize, isto não impede que, na horas de necessidade para consumo, o parentesco presida e haja cooperação solidária entre familiares que residem em diferentes casas e têm um acordo de parceria na produção.

É bom lembrar que um agricultor nem sempre é apenas um agricultor. Existia uma pluralidade de ocupações entre os moradores da beira do rio em Petrolândia, pois os locais de origem destes reassentados foram dentre as áreas “não urbanas” mais densamente povoadas em todo o entorno da área do reservatório. Barreiras e Boa Vista concentravam um bom número de trabalhadores polivalentes e bastante pobres. Além de famílias cujo chefe tinha na agricultura a sua principal fonte de renda, havia diaristas e agregados rurais que, sem ser donos ou parceiros, trabalhavam na área irrigada estabelecida com os primeiros programas de irrigação incentivados pelo governo (chamado de “granjas”) décadas anteriores ao reassentamento. Havia quem plantava em pequenas áreas como meeiros. Havia quem

desenvolvia nas olarias na beira do rio uma produção artesanal e industrial de telhas e tijolos. Trabalho existia também nas fabriquetas para a produção e embalagem de doce de goiaba e banana e também em atividades comerciais. Algumas poucas oportunidades apareciam para trabalhos que exigiam níveis médios de qualificação. Assim, 58,7% dos chefes de família reassentados nas agrovilas do Bloco Um, da Borda de Lago de Pernambuco, disseram que a sua principal atividade anterior era de agricultor, enquanto 17,2% apontavam as olarias como a sua principal atividade, e 23,3% outras atividades. É difícil encontrar, entre eles, porém, quem não tenha tido uma passagem importante pela atividade agrícola na sua biografia particular, e tanto os oleiros quanto os que trabalhavam em outras atividades costumavam plantar quando a ocasião permitia.

Assim, os reassentados não são agricultores irrigados homogêneos, nem nas suas condições atuais de acesso aos meios de produção, nem nas suas histórias de experiência de trabalho. Vivem situações diferentes de composição familiar e buscam soluções diversas na elaboração das suas estratégias econômicas familiares. Mas continua o problema inicial: porque plantam frutas e verduras tradicionais? Na última parte deste trabalho farei algumas considerações sobre as implicações desta prática de plantio quando confrontado com as explicações (próprias e dos outros) mais comumente escutadas sobre o motivo deles não praticarem o plantio de frutas para exportação. O meu argumento, extraído das percepções dos agricultores reassentados, é que a resposta não está no produto, e sim, em todo o processo político de reassentamento que tem desfavorecido a adoção de plantio para exportação por estes produtores. Tocarei novamente em elementos apresentados na discussão das histórias do reassentamento das duas famílias e na descrição das condições heterogêneas gerais das agrovilas na elaboração de uma interpretação do significado de cada resposta.

PORQUE PRODUZIR FRUTAS E VERDURAS TRADICIONAIS

Muitos reassentados na borda do lago concordam com as palavras de Seu Alonso: “Quem ganha em dinheiro não tem nada. A roça é mãe porque ela dá para três coisas - para vender, para comer e para dar para quem precisa ou para quem visita.” E é em relação a estes mesmos pontos que é possível entender porque muitos dos reassentados plantam frutas e verduras tradicionais. Vamos ponto por ponto.

“Quem ganha em dinheiro não tem nada.”

Isto não deve ser confundido com uma declaração de preferência pela pobreza. É um referência clara à verba de manutenção temporária (VMT), e também à condição de assalariado ou diarista. Ser diarista foi uma condição vivida antes do reassentamento por alguns, e uma opção a considerar para todos após a mudança e antes do início da produção nas agrovilas. Só que a opção era pouco viável porque não tinha onde trabalhar como tinha antes em Barreiras, Boa Vista, Várzea Redonda, Várzea Alegre e as granjas. E hoje é uma realidade para alguns no próprio reassentamento, que, sem acesso ao lote (ou por causa dos invasores, das condições do seu lote ou por sua própria inelegibilidade) precisam trabalhar para os outros. Mostra a importância simbólica da terra em contraposição ao dinheiro. De fato, mesmo ganhando os quase dois salários mínimos por mês do VMT, e com alguns possuindo bens de consumo (tele-visor, antena parabólica, carro), os reassentados vivem a sensação de não ter nada. Como diz outro, referindo-se ao período sem plantio quando os ganhos eram fixos e monetários na forma da VMT, “Só quem se deu bem foi quem tinha alguma coisa antes e quem abriu um negócio, quem fazia comércio.” Um ex-oleiro da Boa Vista lembra que quando ele arrendava uma olaria e virava a noite trabalhando para produzir telhas, dava para pagar o que

ele devia e ainda sobrar, mas na Borda do Lago quando ele ganha os seus duzentos reais vai tudinho para o dono do comércio, ainda fica devendo, e aumenta a dívida com a compra da próxima feira. Ele desabafa, “Eu não tenho mais futuro.”

O dinheiro que tem não é nada, porque é insuficiente para apoiar uma produção mais arrojada. É difícil encontrar dinheiro para investir na melhoria da produção nos lotes.: o lote ainda não está no nome de cada um, não podem usar a sua situação de reassentados para conseguir empréstimos para plantio porque não têm o título para oferecer como garantia do empréstimo para o banco. Como dizem: “Aqui tem a terra, e não tem.”

“A roça é mãe porque dá para vender.”

Reginaldo, filho de agricultor na beira do rio, muito decepcionado com a sua própria escolha na hora da mudança de não perseguir uma carreira de técnico de nível médio (já iniciada) numa empresa local para ganhar o lote, diz que se deixou levar pela conversa otimista dos técnicos. Falou: “eu pensava que aqui era coisa de futuro,.” mas que hoje em dia “aqui não dá para plantar para prosperidade.” As limitações à prosperidade advinda do plantio são muito numerosas e constituem o cerne das razões por que os agricultores não plantam frutas para exportação.

Primeiro, a falta de acesso a financiamento, já citado no item anterior.

Segundo, a fraqueza da terra. Os solos aluviais da beira do rio eram incomparavelmente mais ricos que os solos na beira do lago. Reassentados numa área que antes não era beneficiada e era usada principalmente para criatório caprino, os agricultores desconfiam que os lotes irrigados consigam render bem por muito tempo. As descrições da qualidade da terra a divide em

áreas “de barro”, “arenosas” e “de areia,” cada um favo-recendo tipos diferentes de uso. O perigo de salinização está sempre presente. Quem já entrou na sua quarta e quinta safra de diversos produtos faz referência à queda no rendimento - estão precisando investir mais dinheiro em defensivos agrícolas (chamado de agrotóxicos pelos técnicos e ecologistas que se opõem a eles, e ainda mais claramente como “veneno” pelos próprios reassentados). Mas não compensa. Nem a qualidade, nem a quantidade melhora. Os cálculos de rendimento são feitos sempre pelos agricultores, e demonstram que estão conseguindo produzir cada vez menos a um custo cada vez mais alto. Sem saber se a terra vai agüentar, é difícil pensar em investimentos mais pesados na fruticultura para exportação. Não circulam notícias sobre nenhum produto de exportação que seja menos prejudicial à terra.

Terceira: a fraqueza da organização. Quando as agrovilas entraram em produção, os técnicos contratados pelos consórcios e pela Codevasf/Chesf, trabalhavam para definir uma forma de autogestão para as agrovilas. Nas duas agrovilas houve a formação de uma associação, com o apoio do Pólo Sindical e dos consórcios, na expectativa de apoiar e organizar a produção e comercialização dos reassentados, mas não conseguiu convencer os agricultores de que valeria a pena contribuir para poder fazer parte dela. Muitos reassentados estão receosos de perder a autonomia que tanto tinha faltado desde o tempo da mudança. Os projetos da Associação visam o crescimento dos reassentados. Com o apoio do SACTES investiram num projeto de experimentação com plantio de frutas (como graviola) e com adubação natural que interessava a alguns reassentados e deu alguns resultados positivos, mas não foi fácil achar financiamento para a sua continuação. Outros planos (como a compra de um trator com um subsídio governamental grande) não deslancharam, e a associação ainda procura novos adeptos, mas não dá sinais de crescer. Como os agricultores contam com o apoio dos técnicos do Hidroservice (mesmo quando favoráveis à formação da asso-

ciação), os conselhos agrônômicos não requerem a intervenção de nenhuma associação, e isto, certamente, é um dos fatores que enfraquece o esforço do seu estabelecimento. Não há uma ordenação do plantio, o que resulta em surtos de produção dos mesmos produtos, favorecendo os comerciantes, e não os produtores, no estabelecimento do preço da compra. As informações sobre o preço vigente no mercado são coletadas pelo Hidroservice e pelo Pólo Sindical, mas é pela “boca”, e pela própria movimentação dos compradores que os agricultores se informam sobre os preços. Quando aparecem muitos compradores para o mesmo produto, os agricultores sabem que o preço está para aumentar em outros locais. Mas as negociações são feitas individualmente, e não em grupo, e as necessidades imediatas dos agricultores, com freqüência, levam-nos a vender com desvantagem ou com vantagem muito limitada. Mal organizados, os agricultores têm dificuldades em competir em mercados altamente competitivos.

Quarta: a falta de mercado. De fato, este item é mal designado, mas é a percepção que freqüentemente existe de problema de 1) localização, 2) qualidade e 3) quantidade de uma produção que custa caro. Em termos diretos: a produção local é distante do epicentro de agro-exportação, o que acarretaria custos adicionais de transporte para uma produção que é em quantidade e em qualidade insuficiente para interessar aos agroexportadores. Para os próprios agricultores os custos para alcançar esta qualidade são proibitivas. Houve, inclusive, uma tentativa fracassada de estabelecer um vínculo de mercado com uma grande rede de supermercados para fornecer mamão, mas as agrovilas não puderam alcançar as demandas de qualidade e de quantidade e perderam o vínculo. Isto suscita dois comentários: o primeiro sobre a localização e o segundo sobre a qualidade e a quantidade. Sobre a localização, foi uma reivindicação dos reassentados ficar perto do seu antigo local de moradia, criando um isolamento relativo do pólo Juazeiro/Petrolina. Mas vale a pena chamar atenção ao fato de que foram os atrasos na implantação

das muitas outras agrovilas no município que diminuíram o efeito “multiplicador de valores” que poderia resultar de um grande número de produtores oferecendo em quantidade para o mercado. Isto é ainda mais agravado pela falta de manutenção das estradas, que tem dificultado o escoamento da produção, mas é bom lembrar que, por terra, esta área fica mais próxima a vários grandes centros de abastecimento do Nordeste (Caruarú, Recife, Maceió e Aracajú). Nestas condições, os mercados regionais se tornam mais atraentes que os internacionais. Segundo, sobre a quantidade e a qualidade, são muito os agricultores que dizem que, nas suas condições financeiras, “só dá para plantar em ciclos de 150 dias de produção ou menos,” porque exige um investimento menor, e traz um retorno mais imediato. Falam das tentativas isoladas de alguns produtores locais, mas, o contra-exemplo mais forte sobre a possibilidade de encontrar mercados para frutas provém do maior “invasor” local, que ocupa diversos lotes e tem uma plantação de banana muito grande e que aparenta dar bons lucros. Ele tinha dinheiro para investir, e, também, ele não precisa se preocupar muito com a preservação do solo, uma vez que deveria ser expulso depois de mais alguns anos. Mas para quem não tem dinheiro para investir, banana não dá retorno rápido, e a 50 centavos a muda e mais que 1300 covas por hectare, não há reserva disponível para os agricultores familiares descapitalizados. Alguns ainda experimentam. Inclusive o acesso a mudas de boa qualidade é muito discutido pelos agricultores e pelos seus técnicos. Os agricultores insistem que quando estão prontos para plantar e pedem as mudas de boa qualidade das quais os técnicos têm falado, não estão disponíveis nas agências que as distribuem. O melhor que podem fazer é buscar com outros fornecedores locais, sem o mesmo controle de qualidade. Para alguns técnicos, é falta de interesse dos agricultores; para muitos agricultores, é falta de interesse das instituições e das companhias associadas aos técnicos.

Quinta: a falta de integração ao modelo empresarial da agricultura. Sobre este item, os mais loquazes são os agricultores mais próximos ao Pólo Sindical do submédio São Francisco. Ferrenho defensor dos direitos dos trabalhadores reassentados, o Pólo Sindical propõe um modelo de agricultura que se associa muito mais fortemente ao elemento “familiar” e “coletivo” de agricultura do que ao modelo empresarial. Convencido das vantagens de uma organização associativa para promover a produção e integração eficiente e vantajosa no mercado, o Pólo não abre mão da política de evitar que ocorram prejuízos a quaisquer famílias reassentadas. Como representa um total de 40.000 reassentados (portanto, 65 vezes maior que o número que reside nas duas agrovilas no Bloco 1 da Borda de Lago), que cobre uma área prevista de 20.000 hectares irrigados, é muito significativo que a sua política seja diferente que a do pólo agroexportador, onde a substituição da agricultura familiar pela agricultura empresarial está em plena ascensão. Neste contexto, as implicações políticas dos numerosos entraves sucessivos à plena implantação dos projetos (bem menos que a metade estão produzindo, e alguns ainda nem tem definição de fontes de financiamento) incluem a abertura de um espaço para criticar e questionar o insucesso de toda a área do reassentamento. É um contexto de produção onde os agroexportadores têm vontade de se expandir, mas (além da produção continuar sendo pouca) ainda não se sentem à vontade para operar nos seus próprios termos, e, por isso, realizam poucas atividades na área. A diferenciação entre os dois modelos é mantido por ambos os lados de diversas maneiras. Entre elas talvez a mais sintomática é a insistência dos reassentados em não serem chamados de colonos, nome dado aos que são selecionados para ocupar os projetos promovidos pela CODEVASF. Resumindo, esta razão é histórica e política, e talvez englobe todas as outras razões. Indispostos a sofrerem “expulsões” de famílias de agricultores mais fracos, os reassentados e os seus representantes direcionam o desenvolvimento na contracorrente e não atraem empresas interessadas em

cifras produtivas que permitem lucros altos, despreocupadas com o número de produtores beneficiados (ou mesmo, simplesmente, não prejudicados!).

“A roça é mãe porque dá para comer.”

Os produtos plantados hoje nas agrovilas são feijão, melancia, tomate e cebola, e há um pouco de experimentação com alguns outros produtos. Nos quintais, aproveitados de formas muito variadas entre agricultores individuais, há sempre uma diversidade de árvores frutíferas que são aproveitadas para o consumo em casa. Os agricultores são altamente dependentes das compras na cidade para completarem as suas feiras, mas com a produção diversificada, a demanda para compras é diminuída. Monopolizar a terra com a produção de frutas comerciais (que também dão para comer, mas que oferecem um valor simbólico totalmente diferente na mesa dos agricultores) seria negar a importância da terra como meio de vida, como “mãe.”

Não é só a terra que é mãe, mas o é o conjunto de estratégias disponíveis para poder garantir o sustento de todos os membros da família que antigamente garantia uma abundância, mesmo na aparência de pobreza da perspectiva de quem era de fora. A questão da fartura anterior à mudança para as agrovilas invoca uma imagem de plenitude fornecida pela combinação de agricultura com uma diversidade de outros empregos locais, como já descrevemos nas histórias das duas famílias. Antes, também dava para pescar nas áreas conhecidas do rio, mas agora prejudicada pela pesca predatória e pelos galhos no reservatório, a pesca rende precários resultados. A roça antes estava integrada num esquema de polivalência de atividades, hoje em dia seriamente limitadas nas agrovilas. São freqüentes as referências ao sentimento de “estar amarrado” ou “preso” nas agrovilas, inclusive por agricultores que trabalhavam com meeiros para outros senhores na beira do rio e “ganharam seus próprios lotes” nas

agrovilas. Esta diminuição de alternativas dificulta a vida no reassentamento.

A importância dos lotes como uma “roça familiar” é sublinhada na subdivisão que muitas famílias fazem da sua área para produção. Na presença de um filho ou um genro sem ter onde plantar para comer (e para vender), é comum designar parte do lote para a produção daquele filho. Quando o pai não pode mais produzir, o(s) filho(s) assume(m) e/ou administra(m) o trabalho no lote do pai. Nestas situações, o estabelecimento de regras de parceria explícitas na produção é uma decorrência da história de produção no Vale do São Francisco, e sem dúvida não invalida a natureza familiar da subdivisão. A prioridade de ajudar a família para garantir que todos tenham onde trabalhar é coerente com a lógica da “roça que dá para comer” muito mais de que a lógica da “empresa.”

“A roça é mãe porque dá para quem precisa e para quem visita.”

As regras de solidariedade e de hospitalidade são patentes nesta parte da fala de Alonso. Há muitas exemplificações de “apoio a quem precisa” dadas neste trabalho como um todo. O cumprimento ou não destes objetivos da roça é um assunto sempre presente nas avaliações mútuas de caráter e de moral entre os reassentados. A reciprocidade, tão prezada e tão discutida na análise de relações sociais, entra na avaliação da capacidade de administrar uma roça entre estes agricultores reassentados. A visão da prioridade do social sobre o meramente econômico se torna realidade. Não quer dizer que uma roça não possa gerar lucros e promover o enriquecimento do seu dono. É longe da noção clássica da imagem do bem limitado onde os ganhos de um só eram conceptualizados como se dando às custas do outro. Admitindo crescimento, inserido numa economia voltada fortemente para o mercado, ainda resta um espaço onde não se esquece que há outros que possam se beneficiar do seu sucesso.

Não é de estranhar que esta regra se aplica primeiro entre parentes, e preferencialmente entre os mais próximos, mas ela se estende para englobar outros “que precisam.” Se, num plano de análise a meação pode ser vista como uma espécie de “trabalho assalariado disfarçado”, não se pode perder de vista que em acima de 80% dos casos a meação serve como um mecanismo de distribuição intrafamiliar de trabalho e de renda. Num jogo recíproco, repetimos, os filhos ajudam o pai que não consegue trabalhar a sua terra toda, o pai ajuda os filhos que não têm outro meio de ter acesso à terra. Com menor frequência, e com regras distributivas mais explícitas, o mesmo acontece com amigos.

Há outra interpretação sobre quem são “os outros que precisam”, muito particular na história dos reassentados. Como todos fazem parte de um conjunto de atingidos pela barragem, os que optaram pelo reassentamento e ainda não receberam o que têm direito a receber, fazem parte de uma idéia ampliada de “quem precisa”, constantemente lembrada nas pautas do Pólo Sindical sobre o que ainda não foi resolvido. É claro que a roça individual não vira um local do “bem coletivo” em que o que é produzido é redistribuído diretamente para beneficiar todos os que ainda não estão produzindo, mas a existência da história (continuada) da luta comum ainda fornece uma forte motivação para produtores individuais procurarem estratégias que possam ser reproduzidas em benefício dos outros inseridos no processo.

Também ilustrativa de como esta regra é aplicada de uma forma diferente entre os reassentados e os agroexportadores de Petrolina/Juazeiro é a comparação do tratamento de “quem visita”. As noções já referidas da “fatura anterior” da produção agrícola e do meio ambiente, independente da sua realidade concreta em cada caso, estão associadas a uma lógica de poder compartilhar o que é bom. Não é suficiente o agricultor ter uma grande safra, se com esta safra ele não pode oferecer hospitalidade a quem o visita. O agricultor reassentado, quando não tem o que oferecer a quem o visita, fica constrangido. As visitas feitas pelas nossa equipe de pesquisa sistematicamente

registravam tanto presentes dados quanto lamentações sobre a impossibilidade de presentear-nos com produtos da roça. Via de regra, nos reassentamentos, o pesquisador sai bem alimentado e repleto de frutas do quintal: de melancias e de feijão, debaixo de protestos que não são da qualidade nem da quantidade que gostariam de oferecer. No pólo agroexportador ainda há alguns produtores que agem de uma forma semelhante, mas é muito mais comum encontrar unidades de produção empresariais onde o pesquisador sai de mãos e barriga vazia, lembrando a beleza das frutas que vão adornar as mesas de café de manhã em países distantes.

Esta “roça” não é mãe. De fato, sob a ótica dos produtores, nem a designação de “roça” é adequada para referir-se a estas terras. As frutas e os outros produtos não são tradicionais, e o valor simbólico da sua produção e do contexto em que estão realizados não remete à idéia de uma generosa combinação de venda, consumo e redistribuição. A luta para manter esta combinação continua em pé entre os reassentados, mas parece que no pólo agro-exportador de Juazeiro/Petrolina, a vitória do primeiro destes elementos define uma realidade diferenciada que não está servindo como modelo incontestado no Vale do São Francisco.

BIBLIOGRAFIA

ARAÚJO, Maria Lia Correia de. (1990) *Na margem do lago: um estudo sobre o sindicalismo rural*. Recife: Massangana.

CAVALCANTI, Josefa Salete e Ramos, J.V.R. (1996) “Mulher e Trabalho na Fruticultura”, *Revista Pernambucana de Antropologia*. (Vol. 1, No. 2) Série Família e Gênero, Recife: UFPE - Editora Universitária, páginas .

FUNDAJ/CHESEF. (1988) *Hidrelétrica de Itaparica: impactos e mudança social no meio rural: relatório final* (2 vols.). Maria Lia Correia de Araujo, Rosa Amorim e R. Parry Scott (coord). Recife: FUNDAJ..

GRAZIANO DA SILVA, José (coord.) et. alli.. (1988) *Estudo setorial sobre a implantação de projetos de irrigação no âmbito do PROINE e a problemática fundiária do Nordeste - Relatório Síntese*. Campinas: Instituto de Economia - UNICAMP.

PLANVASF (1989) *Plano Diretor para o desenvolvimento do Vale do São Francisco (Plano Diretor - Síntese)* Brasília: PLANVASF.

SCOTT, R. Parry, Nara Salles, Francisca Maria Neta e Mônica Vasconcelos “Gênero, geração e mudança rápida dirigida no campo” Boletim do Museu Goeldi, Vol. 12, No. 2, 121-208.

SCOTT, R. Parry, (1996b) “O cálculo da força-de-trabalho e o descompasso entre o tempo camponês e o tempo institucional” em Edna Castroe Sônia Magalhães (eds.) Energia na Amazônia. Museu Emílio Goeldi/UFPA/UNAMAZ:Belém.

SCOTT, R. Parry. (1996c) “Fases de reassentamento: revendo uma falácia administrativa e um desafio reivindicatório,” Anais da Terceira Reunião de Antropólogos do Norte e do Nordeste, Vol II. UFPA:Belém.

SCOTT, R. Parry (1994) “Riscos aos reassentados no ambiente construído pela barragem de Itaparica: Investindo no ambiente e transformando o campesinato,” Anais do IX Encontro da ABEP. ABEP: Caxambú,

SILVA, Avanildo Duque da. (1997) *O reassentamento Rural de Itaparica: conflitos e transformações no espaço agrário do Submédio São Francisco - Bahia/Pernambuco.* Recife: Dissertação, Mestrado em Geografia, UFPE.

VIANNA, Aurélio e Lais MENEZES. (1994) *Políticas de desenvolvimento no Vale do São Francisco: O Pólo Sindical e a Luta dos Atingidos pela Barragem de Itaparica.* Rio de Janeiro: CEDI/KOINONIA - Pólo Sindical do Submédio São Francisco.

TRABALHO E TECNOLOGIA NA PRODUÇÃO DE FRUTAS IRRIGADAS NO RIO GRANDE DO NORTE – BRASIL

Aldenôr Gomes da Silva¹

INTRODUÇÃO

A estrutura econômica e política implantada no Brasil no pós-64 visava à sustentação de um processo de industrialização combinado a uma intensa urbanização. Daí, porque, o governo federal transformou-se, em meados desta década, em agente de desenvolvimento e organização do espaço, pondo em prática um modelo de crescimento econômico que privilegiava o aumento das exportações e a entrada de capitais transnacionais nas várias esferas do sistema produtivo, particularmente no campo. Contudo, ao se intensificar o processo de modernização da atividade agrícola, sem se respeitarem as especificidades inerentes a este setor da produção, teve-se como reflexo o aguçamento da problemática social, na medida em que contribuiu para provocar uma massiva exclusão e o êxodo maciço da população rural para as grandes capitais e depois para cidades de porte médio.

Neste sentido, várias regiões do país foram favorecidas com mudanças no seu sistema produtivo, adotando-se políticas voltadas para o desenvolvimento agrícola, seja beneficiando diretamente o setor privado, seja pela criação de programas estatais que, através da busca de ocupação de espaços vazios, propunham a ampliação da fronteira agrícola e o aumento da produção voltada para exportação. Tais políticas se amoldavam aos interesses dos grupos econômicos e sociais locais e nacionais,

¹ Eng^o Agr^o, Doutor em Economia, Prof. do Mestrado em Ciências Sociais – UFRN.

ajustando-se às contradições do modelo de desenvolvimento adotado.

Na Região Nordeste, por exemplo, os setores agroindustriais que mais se dinamizaram neste período, a exemplo de outros setores industriais, tiveram que se ajustar às novas regras de expansão nacional comandada pelo grande capital e a submeter seu funcionamento ao padrão de desempenho da economia do país. Nas últimas décadas, modernização e concentração marcaram igualmente a evolução das atividades industriais e agroindustriais no bojo do processo de criação do mercado nacional. Além da necessidade de diversificação de setores tradicionalmente ligados a atividades de exportação, como cacau e cana-de-açúcar, outros segmentos agrícolas foram incorporados no sentido de promover uma integração intersetorial, como é o caso das frutas tropicais.

A inserção desse novo setor deu-se, principalmente, através de um arrojado programa de agricultura irrigada, desenvolvido na região semi-árida do Nordeste, estimulado pelo setor público e que teve imediato envolvimento da iniciativa privada. Hoje, nos principais vales úmidos da região, como o Vale do São Francisco, um número considerável de empresas públicas e privadas desenvolvem projetos de agricultura irrigada com base em tecnologias de ponta (avançados níveis de automação), subsidiando a implantação de agroindústrias locais e/ou filiais de empresas do centro-sul do país. A produção dessas empresas abrange um leque bastante diversificado de produtos que vai desde olerícolas como o tomate, até produtos nobre típicos das zonas úmidas como uva e aspargo. Destaca-se, contudo, a produção de uma grande diversidade de frutas tropicais voltadas, prioritariamente, para mercados internacionais como o Mercado Comum Europeu, os Estados Unidos e, agora, também para países do Mercosul.

No Estado do Rio Grande do Norte, da Região Nordeste do Brasil, está se desenvolvendo com bastante rapidez, um desses pólos de irradiação da agricultura irrigada, atrelada a agroin-

dústrias processadoras - o “Pólo de Fruticultura Irrigada Açu/Mossoró”. A produção deste pólo representa, hoje, o grande avanço tecnológico e de organização da produção agrícola norte-rio-grandense. Os produtos oriundos dessa inquestionada ação modernizadora, enquanto atividade produtiva, têm extrapolado os limites geográficos da região e conquistado espaços geográficos extra nação, incorporando-se ao seletivo cenário mundial da produção capitalista globalizada. Entendida como esforço revitalizador da economia do Estado e alçada à condição de “Pólo de Dinamismo” da atividade agropecuária do Nordeste em geral e do Rio Grande do Norte em particular, a produção irrigada de frutas tropicais tem sido alvo constante da atenção do poder público, explicitada pelo favorecimento e transferência de expressiva soma de incentivos financeiros. O que permanece discutível, ainda hoje, é a dimensão do retorno social, ou os reflexos socioeconômicos, deste revolucionário esforço no campo da produção agrícola e agroindustrial para a região. Mesmo não sendo uma questão nova, o reflexo do “bem-sucedido” empreendimento privado sob os auspícios do Estado na produção e transformação de frutas tropicais é uma questão recorrente e, quando envolta num sério aparato científico de análise, reassume *status* de modernidade.

Desde a sua fase inicial, na década de 70, já se percebia que o modelo de desenvolvimento baseado num programa de dinamização da agricultura irrigada que se desenhava para os vales dos rios Piranha/Açu e Apodi/Mossoró já apresentava fortes indícios do seu grau de exclusão da grande maioria da população residente nesses espaços geográficos.

O impacto que o advento da produção de frutas tropicais, e o conseqüente impulso da agricultura irrigada, causou na região do pólo de fruticultura Açu/Mossoró pode ser, indubitavelmente, tomado como o divisor de águas da história da produção agrícola dessa região. A expansão da irrigação privada se constituiu no fato mais característico e de mais fácil compro-

vação, da intensidade e sentido das transformações por que passam, no momento, a agropecuária da região do pólo.

A partir da segunda metade dos anos oitenta, nos municípios de Mossoró, Açu, Ipanguaçu e Carnaubais, onde se concentraram os grandes projetos privados de irrigação, manifestaram-se mais visivelmente alterações na estrutura de produção sob influência da presença de grandes grupos econômicos nacionais. O mercado de terras, principalmente nos municípios do vale do Piranhas/Açu, assumiu, a partir daquele momento, uma dinâmica tão grande que fugiam do controle das pessoas as constantes variações porque passava o preço da terra e o encurtamento do tempo dessas alterações. No início, os grupos econômicos, pioneiros na ocupação das terras do vale, contavam com o assessoramento de agentes imobiliários de outras praças já que esse tipo de serviço, até então, era pouco difundido na área. Antes de serem iniciados os trabalhos de construção da barragem Armando Ribeiro Gonçalves “nem se ouvia falar em venda de terras por aqui”, afirmavam os habitantes do vale, complementando em seguida que “como os preços agora estavam elevados não se tinha como resistir a tão tentadoras ofertas”. Chegou-se mesmo a ventilar a idéia de que vender terras tinha se constituído no negócio mais rentável no vale. E essa ilusão financeira decorrente da repentina liquidez assumida pela terra exerceu, principalmente, sobre os pequenos proprietários, um certo fascínio, fazendo com que a caderneta de poupança ou a aplicação em ativos imobiliários no centro urbano, se constituísse na principal alternativa à exploração agrícola de suas pequenas faixas de terras. Uma das conseqüências da rapidez com que se generalizou esse processo de compra-e-venda de terra foi a impossibilidade de, num curto espaço de tempo, ser assimilado pela população ou incorporado à dinâmica imobiliária e financeira local. A constituição de um mercado de terras com essas características levou ao estabelecimento de patamares tão elevados de valorização das terras, com tendência para cima, que aos poucos foram eliminados desse mercado os investidores locais, consti-

tuindo-se no que se convencionou chamar “economia de forasteiros”.

O embrionário e progressivo processo de marginalização dos grupos locais, com ênfase para os pequenos produtores e trabalhadores sem terra, também se explicitava, a partir daquele momento, pela sofisticação em termos de produtos nobres e tecnologias modernas que passavam a compor a nova pauta dos empreendimentos produtivos irrigados, capazes de atender a um exigente mercado exportador. Para estes, reservar-se-iam os espaços da produção de olerícolas, pelo relevante papel que desempenha nesse tipo de exploração a força de trabalho familiar não remunerada. E, por fim, já se tinha clareza, desde então, que o Estado não parecia muito entusiasmado em desenvolver qualquer experiência de irrigação pública, o que veio a favorecer a apropriação privada de todo investimento público que tinha sido realizado com a construção da barragem Armando Ribeiro Gonçalves.

Importante destacar, que a instalação na região do pólo de fruticultura irrigada potencializando uma intensa e rápida interferência de um novo padrão tecnológico de produção irrigada, concretizou uma intervenção daquelas empresas no mercado de trabalho local, com fortes reflexos nas formas de organização dos trabalhadores. De uma estrutura organizacional cuja referência era uma fragilidade política dos sindicatos de trabalhadores, hoje a estrutura sindical está sendo forçada a uma especialização, reduzindo sua atuação às reivindicações de uma categoria majoritária - os trabalhadores assalariados.

O RIO GRANDE DO NORTE E A PRODUÇÃO DE FRUTAS IRRIGADAS

A economia do Rio Grande do Norte tem apresentado, nas duas últimas décadas, um comportamento bastante diferenciado dos demais Estados nordestinos e até mesmo do Brasil, apresentando taxas médias de crescimento sempre acima das médias

regional e nacional. Na década de 70, por exemplo, o Rio Grande do Norte apresentou uma taxa média de crescimento de 10,3% aa, enquanto o PIB nacional cresceu a 8,6% e o Nordeste apresentou um crescimento de 7,4% aa. (IDEC, 1997).

Os estudos que buscaram explicar o dinamismo da economia potiguar nesta década, são unânimes em atribuir tal efeito ao excelente desempenho do setor industrial e de serviços, que garantiram a permanência de taxas tão significativas de crescimento. Ressalte-se, ainda, que o crescimento do setor de serviços aparece atrelado ao desempenho do setor industrial que, em última análise, se constitui no elemento dinâmico por excelência da economia potiguar, “já que o setor serviços tem tido um comportamento, em grande parte, dependente seja do crescimento industrial, seja da implementação de decisões políticas através das quais os poderes públicos expandem a oferta de empregos, nas várias esferas do governo.” (Romão, coord., 1990:273).

Esta ótica de explicação do comportamento da economia potiguar, tomando o setor industrial como elemento dinamizador, procura se respaldar numa análise macro da economia nacional e, principalmente, regional. Nessa década, com referência ao setor industrial, a economia nacional promove sua integração produtiva, impondo ao Nordeste uma radical mudança no perfil da composição da sua produção industrial. Esta mudança será alavancada pela confluência de situações favoráveis que se dão conjuntamente, a saber: primeiro, a adoção, em nível nacional, de uma nova ótica de desconcentração da atividade produtiva, visando à utilização de recursos naturais disponíveis nas diferentes regiões; e, em segundo lugar, pelo impulso dado pelos incentivos fiscais aos capitais que se deslocassem para as regiões².

² Vide a esse respeito, principalmente, Tânia Bacelar de ARAÚJO, Nordeste, Nordeste: que Nordeste? e Leonardo GUIMARÃES NETO, Desigualdades Regionais e Federalismo, *In*: Federalismo no Brasil: desigualdades regionais e desenvolvimento, 1995.

No caso específico do Rio Grande do Norte, Clementino (1995:347/8) destaca que “Entre 1970 e 1980 assistem-se a transformações da base produtiva e da estrutura social sem precedentes na história econômica do Rio Grande do Norte atestando o início da transição para a sociedade urbana. Os sinais de mudança na produção fazem-se presentes em todos os setores. [...] Ainda nos anos 70, tem início duas novas atividades: a produção de petróleo e a recepção sistemática de um fluxo de turismo interno”. E, em trabalho mais recente a autora, ressaltando o aumento da participação do setor primário na renda interna do estado na década de 80, à revelia do quinquênio (1980-85) de seca e da incidência da praga do bicudo, que devastou toda a base da agropecuária tradicional montada na economia algodoeira, destaca o papel de reestruturação produtiva, desempenhado “pelas ‘manchas de modernidade’ instaladas nas áreas de irrigação que não sofreram grandes perdas na década de 80, tais como a Chapada do Apodi e o Vale do Açu”. Nesse mesmo sentido, o diagnóstico elaborado pelo IDEC para subsidiar a elaboração do “Plano de Desenvolvimento Sustentável do Rio Grande do Norte”, coloca que as significativas taxas de crescimento da economia norte-rio-grandense desde os anos 70, explicam-se através da adoção de um processo de reestruturação da sua base produtiva e de serviços, destacando que, nos anos 80, mesmo com a “crise econômica que atingiu o país, o Estado, aproveitando suas potencialidades internas como os solos férteis e a água de boa qualidade nos vales dos rios Piranhas/Açu e Apodi/Mossoró, passou a desenvolver a fruticultura irrigada, com a produção voltada para o mercado externo”. (IDEC, 1997:18)

Vale salientar que, à semelhança do que ocorre com a produção de frutas tropicais irrigadas no submédio São Francisco que conforma o di-pólo agroindustrial de Petrolina/Juazeiro, o grande destaque da produção de frutas irrigadas na economia norte-rio-grandense foi a sua possibilidade de integração com o mercado nacional e articulação com a economia mundial.

Só à guisa de ilustração, observemos o comportamento de dados da exportação de frutas tropicais neste último ano. Em 1996, segundo dados da Companhia Docas do RN - CODERN, (RN - Secretaria de Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia, 1997) a exportação de frutas tropicais no Rio Grande do Norte aumentou em 43,12% em relação ao volume exportado em 1995, excedendo em US\$ 7,6 milhões o valor das exportações do ano anterior. Entre as dez principais empresas exportadoras do Rio Grande do Norte, em 1996, encontram-se três ligadas à produção de frutas tropicais, quais sejam: Mossoró Agro Industrial SA, em segundo lugar com US\$ 9,3 milhões, MAISA Indústria e Comércio S/A, com US\$ 5,6 milhões como sexta colocada e, na sétima posição a FRUNORTE com US\$ 5,6 milhões exportados.

Na atual conjuntura, esses dados assumem uma importância toda especial diante da constatação de um déficit crescente na balança comercial do Estado, que se estende desde o ano de 1992 e que, a partir de 1995, passou a assumir valores negativos. Nesse período (1992/96), enquanto as exportações cresceram a uma taxa de 30,05%, as importações atingiram a marca de 812,06%, segundo dados da Secretaria de Indústria e Comércio do Estado. De acordo com as análises da Subsecretaria de Comércio Exterior e Captação de Investimento, desta mesma secretaria, a tendência do déficit na balança comercial deve permanecer acentuado por mais algum tempo. Acreditamos, portanto, que o maior alento para amenizar esta tendência para baixo no equilíbrio da balança comercial do Estado, poderá vir do setor de produção de frutas tropicais, que tem apresentado um comportamento bastante estável com tendência de aumento de sua participação relativa. Este é o caso, por exemplo, da produção de banana fresca, realizada pela Directivos Agrícolas S.A. que, em apenas dois semestres de atividade no estado do Rio Grande do Norte, já acrescentou à sua pauta de exportação para países do Mercosul (Argentina e Uruguai) quase três mil toneladas, com um invejável ritmo de crescimen-

to, qual seja: de 126 toneladas no segundo semestre de 1996, passou para mais de 2,7 mil toneladas no primeiro semestre de 1997.

O PÓLO DE PRODUÇÃO DE FRUTAS DO AÇU/MOSSORÓ NO RN

O pólo de produção de frutas irrigadas do Açú/Mossoró no Rio Grande do Norte é, atualmente, reconhecido como uma das áreas de modernização intensa da região Nordeste, ao lado do pólo petroquímico de Camaçari na Bahia, do pólo têxtil de Fortaleza, do complexo minero-metalúrgico do Maranhão e do complexo agroindustrial de Petrolina/Juazeiro na divisa de Pernambuco e Bahia. Embora se tenha consolidado apenas no final da década de oitenta, a produção de frutas tropicais nessa região ocupa hoje uma posição destacada na exportação de frutas nacionais para os mercados dos Estados Unidos e da Comunidade Econômica Européia, além da abertura promissora que se estabelece atualmente com os países do MERCOSUL, com destaque para a Argentina. O principal produto cultivado pela fruticultura do Rio Grande do Norte é o melão, sendo também responsável por cerca de 90% da produção nacional exportada. De um diversificado leque de frutas produzidas no Estado, além do melão, ainda têm mercado garantido no exterior, entre outras: manga, uva, banana e melancia.

A história da produção de frutas tropicais no Rio Grande do Norte está diretamente relacionada com o desenvolvimento da agricultura irrigada, na região que se constitui hoje no pólo de fruticultura do Estado. A atividade irrigada no pólo, desde seu início, no final dos anos 60, até a segunda metade dos anos 90, deu-se, eminentemente, por iniciativa privada, contando com o fundamental e decisivo apoio do Estado. Esse apoio tem se materializado, principalmente, pelo financiamento da infraestrutura de irrigação que, em geral, é muito cara, indo desde a perfuração de poços artesianos de grande profundidade, varian-

do de 700 a 1000m (como é o caso da MAISA e da Fazenda São João onde existem mais de 20 desses poços a um custo médio de R\$ 800.000,00), até a construção de grandes barragens (como foi o caso da barragem “Armando Ribeiro Gonçalves” com capacidade para armazenar 2,7 bilhões de metros cúbicos, construída no leito do rio Piranhas-Açu).

A área física da produção do pólo de fruticultura do Açu/Mossoró está distribuída nos municípios em torno de Mossoró e de Açu, formando duas subzonas distintas: uma polarizada pela cidade de Mossoró - a subzona de Mossoró - que inclui os municípios produtores de frutas tropicais de Mossoró, Apodi, Baraúnas, Gov. Dix-Sept Rosado, Tibau, Grossos, Areia Branca, Upanema e Caraúbas; o município de Açu polariza a outra subzona - a subzona do Açu - composta pelos municípios de Açu, Ipanguaçu, Carnaubais, Alto do Rodrigues e Afonso Bezerra.

Cada uma dessas subzonas tem a sua história diferenciada, tendo muito a ver com o modo como os municípios do pólo desenvolveram a atividade irrigada em seus domínios, a começar pela forma de captação da água, por exemplo. Incrustada na Chapada do Apodi a agricultura irrigada que se desenvolve na subzona de Mossoró é realizada pela captação de água via poços artesianos, inclusive nos projetos de assentamentos rurais das áreas que se inserem na produção de frutas nos anos 90, conforme consta do quadro à frente; na subzona do Açu, composta por municípios que compõem o Vale do Açu, a principal forma de captação de água para irrigação é feita através de canais de acesso ao leito do rio Piranhas-Açu, que teve sua capacidade de irrigação potencializada pela construção da barragem Armando Ribeiro Gonçalves, ou de seus afluentes.

Na subzona de Mossoró, a atividade irrigada de grande porte começa com a MAISA, na década de 60, logo seguida pela Fazenda São João. O projeto inicial da MAISA era produção em grande escala de castanha de caju e a exploração de algumas frutíferas, como graviola, maracujá, etc. e a produção

de milho, enquanto o projeto de produção de castanha amadurecia. Apenas nos anos 80 é que a Empresa entra na atividade de produção de frutas irrigadas', propriamente dita. A Fazenda São João inicia também sua atividade produzindo capim para subsidiar o desenvolvimento do seu projeto de produção pecuária em grande escala. Somente na década de 80 é também que a Fazenda São João, simultaneamente em Mossoró e Ipanguaçu, passa a desenvolver seu projeto de produção de frutas, produzindo melão em Mossoró e manga, laranja e mamão em Ipanguaçu. A partir da decisão dessas duas grandes empresas de produzirem frutas irrigadas, um grande número de grupos empresariais ligados a atividades agropecuárias locais, regionais e nacionais começaram a se fixar na região de Mossoró. Hoje existe um número considerável de médias e pequenas empresas agropecuárias ligadas à produção de frutas tropicais na subzona de Mossoró. Só a título de exemplo, neste ano de 1997, os Sindicatos dos Trabalhadores Rurais da subzona de Mossoró assinaram o Acordo Coletivo de Trabalho com mais de vinte empresas produtoras de frutas tropicais. O caráter de produção irrigada, exclusivamente privada, da produção de frutas da subzona de Mossoró só foi quebrado na segunda metade dos anos noventa, quando do desenvolvimento de projetos de cultivos coletivos em áreas de assentamento do INCRA, a que faremos menção logo a seguir.

Pelo seu porte de grande empresa e, principalmente, por se constituir na principal agroindústria do pólo que utiliza frutas tropicais como matérias-primas, a MAISA vem se constituindo em empresa-âncora, intermediando a compra da produção de um grande número de médias e pequenas empresas produtoras de frutas tropicais, principalmente de melão, para ser comercializado nos mercados do centro-sul e da produção destinada ao mercado externo.

A irrigação na subzona do Açu, enquanto uma atividade econômica realizada em moldes especificamente capitalistas, veio acontecer no início dos anos oitenta quando foram concre-

tizadas as pretensões governamentais de implantação do “Projeto Baixo-Açu”, explicitadas pelo início das desapropriações e das obras de construção da barragem Armando Ribeiro Gonçalves. Instalou-se, nesse meio tempo, uma situação bastante conflituosa, beirando mesmo um estado de pânico, diante da desinformação sobre a forma e/ou valor das desapropriações, concomitantemente ao avanço devastador das empreiteiras.

Ao serem concluídas as obras da barragem, em maio de 1983, e por não se efetivarem as outras etapas do projeto, quais sejam: o assentamento, à montante da barragem, da população remanescente da ação desapropriatória e, à jusante, a instalação do projeto de irrigação, desencadeou-se uma correria em direção à região por grandes grupos empresariais nacionais, atraídos pela potencialização das possibilidades de irrigação no Vale. A partir desse momento é que, no nosso entender, dar-se-á a difusão progressiva da agricultura moderna na subzona do Açu, concentrando-se, principalmente, nos municípios de Açu, Ipananguçu e Carnaubais. Nesse sentido, afirmamos em trabalho anterior: “A consolidação do movimento empresarial em direção ao Baixo-Açu deu-se no pós-85, caracterizando-se como um processo de apropriação privada do investimento público. [...] Com a regularização da vazão do rio Açu, são potencializadas as possibilidades de irrigação num trecho considerável, o que favoreceu a penetração desses grandes capitais, por verem assegurada e em condições bastante favoráveis a infra-estrutura necessária à instalação de seus empreendimentos”. Gomes da Silva (1993a: 340)

A subzona do Açu, a partir da segunda metade dos anos oitenta, passou a se constituir num porto-seguro de várias empresas agropecuárias que para ali se dirigiram com o intuito de produzir fibras de algodão para provimento da matéria-prima de seus grupos empresariais (de vida efêmera) e, principalmente, para produção de frutas tropicais, que se mantêm até hoje em franca expansão.

Semelhante ao que ocorreu com a subzona de Mossoró, o desenvolvimento da agricultura irrigada na subzona do Açu deu-se também através da iniciativa privada. Somente na segunda metade dos anos 90 é que o Projeto “Baixo-Açu”³ entrou em funcionamento, embora tenha sido iniciado no final dos anos setenta e, até o presente momento, ainda não está consolidado. Dos 75 irrigantes selecionados, que ocupam um total de 280 hectares (cada “pequena empresa agrícola” recebeu a concessão para uso do solo de oito hectares), menos da metade permanece explorando seus lotes tendo em vista as inúmeras crises decorrentes da administração do projeto pelo Estado. Vide, por exemplo, declaração recente de um jornal local (O Poti, 21/04/96, p.9): “Na visão dos poucos irrigantes que permanecem no local, o problema do projeto está no fato de que nem o Governo do Estado e nem o Dnocs quer assumir a administração. Em decorrência disso, falta apoio e infra-estrutura para que os primeiros irrigantes possam se instalar e tocar para frente seus lotes de terra.” O clima de desconfiança nas ações do setor público reinante no Projeto Baixo-Açu pode ser sintetizado na afirmação seguinte de um dos seus irrigantes: “Todos nós sabemos que o Governo é mau gerente e, nessa condição, qualquer ingerência é prejuízo na certa. Na verdade, nós fomos colocados aqui como cobaias” (O Poti, 21/04/96, p. 9).

As empresas agropecuárias que se instalam no pólo adotam um elevado padrão tecnológico, traduzido principalmente pela adoção de métodos de irrigação sob pressão, compostos de diferentes sistemas de aspersão ou gotejamento, e a exclusiva presença de trabalhadores assalariados. No Quadro 1, apresentamos a área total, a área irrigada e área irrigada só com o melão, das maiores empresas do pólo (MAISA, FRUNORTE

³ O Projeto “Baixo-Açu” surgiu como desdobramento da construção da barragem “Armando Ribeiro Gonçalves”. Planejado e construído pelo DNOCS, passou em seguida a ser administrado pelo Estado do Rio Grande do Norte. No momento, encontra-se em funcionamento apenas sua primeira etapa, para qual foram selecionados 75 irrigantes entre agrônomos, técnicos agrícolas e microempresários.

e Fazenda São João), de empresas grandes (mais de 100 ha irrigados), médias (de 100 a 30 ha irrigados) e pequenas (menos de 30 ha irrigados) escolhidas aleatoriamente em pesquisa de campo. Entre as maiores não estão relacionadas a FINOBRASA, do município de Ipanguaçu, por falta de acesso para coleta de dados e a Directivos Agrícola, também do município de Ipanguaçu, por ser a única empresa do pólo especializada em outra fruta que não melão. A Directivos produz exclusivamente banana, tipo mulata, com uma área irrigada de 313 ha, apresentando uma produção de 14.250 toneladas. Destacamos a produção irrigada de melão dessas empresas pela elevada proporção da área irrigada com esta fruta (todas acima de 80% da área irrigada) e pela relevância que a produção de melão representa para o pólo.

Além do melão, merece destaque a produção de manga (MAISA, 200 ha; FRUNORTE, 120 ha e Fazenda São João, 104 ha), acerola (MAISA, 200 ha; FRUNORTE, 20 ha; AGRICOL, 8 ha), uva (MAISA, 20 ha; FRUNORTE, 23 ha) e as produções de 70 ha de melancia e 70 ha de caju-anão, ambas na MAISA.

QUADRO 1

Produção, Área Total, Área Irrigada e Área Irrigada só com o Melão, por Empresa do Pólo Fruticultor do RN - 1996

Empresa	Município	Área Total (há)	Área Irrigada* (ha)	Área Irrigada com Melão	% da Área Irrigada	Produção de Melão (ton)
MAISA	Mossoró	30.000	3.000	2500	83.3	58.500
FRUNORTE	Carnaubais	11.500	1.628	1465	90.0	19.682
Faz. São João	Moçoró	5.000	604	500	82.8	12.626
P. S. Nordeste	Ipanguaçu	850	250	250	100.0	3.250
AGRICOL	Baraúnas	700	258	250	96.9	6.500
FRUTERRA	Ipanguaçu	620	240	240	100.0	5.600
TWA	Baraúnas	320	250	250	100.0	7.300

AGROSAFRA	Baraúnas	120	80	80	100.0	2.925
AGRIFRUTI	Baraúnas	118	99	90	91.0	2.574
ABFRUTA	Baraúnas	-	74	70	94.6	1.638
J.P. Produção	Baraúnas	96	60	60	100.0	1.800
Flávio	Mossoró	87	20	20	100.0	430
Hermano	Mossoró	72	20	20	100.0	430
Ant ^o Gerônimo	Baraúnas	9	18	18	100.0	420

* Corresponde à área irrigada por ano, o que inclui a contagem de uma mesma área por safra.

Fonte: Pesquisa de campo

OS TRABALHADORES E A ORGANIZAÇÃO SINDICAL

Uma característica marcante das empresas agropecuárias que se instalaram no pólo de fruticultura do Rio Grande do Norte é a adoção de um elevado padrão tecnológico, traduzido principalmente pela adoção de métodos de irrigação sob pressão, compostos de diferentes sistemas de aspersão ou gotejamento, e a exclusiva presença de trabalhadores assalariados. A intensa e rápida interferência dessas empresas no mercado de trabalho local tem se refletido nas formas de organização dos trabalhadores, historicamente fundamentadas numa fragilidade organizativa, principalmente por serem compostas de diversas categorias em que, quase sempre, os trabalhadores exclusivamente assalariados se constituíam em minoria. Compunham-se, sempre, de um misto de pequenos proprietários, parceiros, assalariados, etc.

Os reflexos da modernização tecnológica sobre as relações de trabalho tendem a fazer com que as relações de trabalho no “campo” se tornem cada vez mais próximas às dos trabalhadores urbanos. Ou seja, uma parcela crescente dos trabalhadores rurais não tem mais como reivindicação específica o acesso à terra, ao crédito ou à assistência técnica. Suas reivindicações estão mais relacionadas ao nível salarial, jornadas e condições de trabalho, além do controle da produção. Isso decorre do fato de que o processo de trabalho, nessa nova conjuntura de avanço tecnológico, assume formas mais evidentes de desqualificação,

principalmente pelas possibilidades que métodos de irrigação apresentam à automação do trabalho. Seria a conformação de um estágio avançado de subordinação do trabalho ao capital que tende a aproximar, na forma e conteúdo, o trabalhador da irrigação ao operário da indústria, ambos com movimentos determinados pelo processo de trabalho automatizado.⁴

Nesse mesmo sentido, o Prof. Francisco Alves⁵, discutindo a relação tecnologia x organização dos trabalhadores, afirma que, à medida em que a modernização da agricultura vai se consolidando, vai surgindo uma massa de trabalhadores rurais assalariados que constitui um segmento com demandas e necessidades de organizar sua entidade própria para melhor defender seus interesses. Segundo o mesmo autor, neste segmento de trabalhadores, o conflito central se dá na relação capital/trabalho e, à medida que travam lutas contra os capitalistas das agroindústrias, passam a se identificar mais com trabalhadores urbanos empregados nas indústrias do que com aqueles trabalhadores rurais, os quais mantêm reivindicações em torno da terra e de melhores condições para o pequeno agricultor. Portanto, o centro das suas lutas não é o retorno à terra mas, o com-trole do processo de trabalho. E é a partir da constituição dessa nova realidade de enfrentamento, que os trabalhadores rurais passam a se identificar como trabalhadores e tomam consciência da exploração a que estão submetidos enquanto classe. E “o fato dela [classe trabalhadora] se reconhecer enquanto classe social, tecer aspirações, travar lutas, atuar coletivamente para superar os limites sociais de sua existência, não se dá simultaneamente à sua constituição enquanto classe social, definida historicamente... o processo de formação da identidade de classe dos trabalhadores assalariados rurais, em primeiro lugar, o segmento se constitui como resultado do processo de modernização da agricultura ... e, em segundo

⁴ Essa questão encontra-se mais detalhada em Aldenôr Gomes, A automação informatizada do trabalho e a agricultura irrigada, 1993.

⁵ Francisco José da C. Alves, Modernização da agricultura e sindicalismo, 1992.

lugar, no processo de luta, este Segmento de trabalhadores criados pela dinâmica do capital passam a travar lutas e a constituir sua identidade de classe.”⁶

Com base nessas reflexões, nosso trabalho procura evidenciar as novas relações de trabalho e formas de organização dos trabalhadores das agroindústrias na região produtora de frutas do Rio Grande do Norte, a partir da introdução da produção irrigada. Onde predominava a figura do pequeno produtor (parceiro, arrendatário ou independente) passa a predominar o trabalhador assalariado, trabalhando numa agroindústria dotada de uma base técnica moderna e em desenvolvimento. Disso decorre uma complexificação da heterogeneidade dos sujeitos do trabalho que exige uma alteração das formas de representação sindical e política. A estrutura sindical montada com base nas reivindicações dos pequenos agricultores e que tinha como principal interlocutor o Estado mostra-se insuficiente no momento em que tem de tratar da demanda específica de reivindicações dos trabalhadores assalariados junto ao empresariado agrícola. Os novos sujeitos que passam a compor o mundo do trabalho vão aos poucos definindo o seu perfil de atuação e de organização. A consolidação de uma nova identidade de classe e o despojamento das antigas formas de auto-referência dos sujeitos do trabalho vão se dando na medida em que as novas relações de trabalho estabelecem novas formas de conflito e de contradição. É no curso da luta e do enfrentamento que os trabalhadores vão forjando a sua identidade de classe e definindo a linha de oposição ao capital. Surgem, a partir daí, novas e aperfeiçoadas formas de organização correspondentes à nova realidade.

A assunção de uma nova postura do trabalhador que ingressa no trabalho assalariado encontra obstáculos conscientemente impostos pelas direções das empresas. Um desses obstáculos é a forma de seleção de novos funcionários, que privilegia o ingresso de trabalhadores vindos das árduas condições de trabalho e de vida, características da produção de subsistência,

⁶ Idem, p. 103.

preferindo estes aos trabalhadores já habituados a outras modalidades de trabalho industriais ou semi-industriais e à impessoalidade das relações características do ambiente urbano das médias e grandes cidades. É claro que, para tarefas que exigem um maior aperfeiçoamento técnico, as empresas são obrigadas a recorrer à mão-de-obra advinda dos centros urbanos. “(...) existe uma tendência a você não pegar gente de Moçoró, porque o nível de produção por pessoa é muito baixo; o pessoal que mora na zona urbana, é uma coisa bem genérica, embora tenha origem na zona rural e está morando na zona urbana, há uma tendência a estabelecer uma relação de trabalho mais com o trabalho urbano que com o trabalho rural. Então, por exemplo: o nível de produção de uma pessoa que vem de Augusto Severo, Janduís, Apodi é muito maior do que de um cara que vem de Mossoró, sendo este mais apropriado para o trabalho de campo; em outras tarefas que exigem um maior volume de conhecimento, aqueles respondem melhor, por exemplo, no setor de embalagens.”⁷.

É possível também que, em alguns casos específicos, as relações entre patrão e empregado mantenham características de paternalismo ou algum outro tipo de empatia pessoal, que podem surtir grande efeito junto a um contingente de pessoas oriundas de um ambiente rural, onde a submissão e a passividade constituem uma herança do tempo dos coronéis. O depoimento de um sindicalista mostra que, numa certa empresa da subzona de Açu, o presidente e sócio majoritário mantém uma postura de franco populismo, subjugando instâncias burocráticas da empresa em favor de uma relação pessoal com os trabalhadores. Senão, vejamos: “ele (o presidente da empresa) tem uma visão um pouco diferente: ele sempre quis conversar com a gente e sempre ele falava que, na hora que não desse certo, a gente falar com o setor pessoal, e se não se chegasse a acordo nenhum, ele resolveria o problema. E aconteceu, realmente, uma situação no carnaval que alguns trabalhadores faltaram um dia e foram de-

⁷ Entrevista concedida por gerente de agroindústria da subzona de Mossoró, em outubro/96.

mitidos por justa causa. E a gente tentou conversar com o setor pessoal e não houve sucesso nenhum, aí a gente foi para o presidente e ele interferiu positivamente, na forma da lei. Depois, a gente pensava que esses trabalhadores iam ficar marcados e não voltariam mais à empresa, mas hoje os mesmos já estão trabalhando na agroindústria.”⁸

A instabilidade do trabalhador na empresa, o sistema de demissão e readmissão, constituem elementos de incerteza para o trabalhador, gerando uma situação de permanente concorrência entre os trabalhadores pela sua permanência na empresa e oferecendo à direção da empresa a possibilidade de promover expurgos legais, eliminando dos quadros das empresas os “elementos indesejáveis”. Esse é possivelmente o maior empecilho à mobilização dos trabalhadores.

No segundo elo da relação está a incapacidade das direções sindicais de formular uma agenda própria, independente, em consonância com o ritmo irregular do conflito quotidianamente estabelecido entre capital e trabalho, sem abrir mão das garantias legais que se possam conseguir por meio de expedientes, como o contrato coletivo de trabalho e outros.

A reflexão em torno da organização dos trabalhadores da agroindústria se dá a partir da compreensão da atuação da entidade de classe, que deve ser resultado do enfrentamento direto do trabalho ao capital. Contudo, os sindicatos se restringem às negociações em períodos determinados, constituídos num contrato coletivo, que representa algumas garantias para os trabalhadores, mas não dá conta de demandas pontuais surgidas no quotidiano. A entidade de classe, refletindo a organização dos trabalhadores, apesar de formalizar o contrato coletivo e garantir regularização do trabalho e algumas determinações dos direitos trabalhistas, não consegue mobilização suficiente para o cumprimento das cláusulas contidas no contrato, mostrando-se inerte na discussão com os trabalhadores.

⁸ Entrevista concedida por dirigente sindical, abril/97.

O contrato coletivo, apesar de ser considerado grande conquista dos trabalhadores por garantir, em período determinado, o posto de trabalho, não representa mecanismo dinâmico que impulsiona lutas seqüenciadas. Segundo observação das falas dos sindicalistas, o sindicato acomoda suas ações no acordo coletivo, momento de negociação com as empresas. A partir dessa observação, pode-se dizer que a modernização da agricultura, refletida na implantação da agroindústria na região, modificou as relações de trabalho no campo, regularizando as formas do trabalho assalariado. No entanto, essa complexificação da relação de trabalho ainda não transfigura a luta de classe, instrumento dinâmico da organização dos trabalhadores, como também mecanismo norteador da identidade coletiva.

A INTEGRAÇÃO PRODUTIVA E AS ÁREAS REFORMADAS

A área que compõe o pólo da fruticultura do Rio Grande do Norte foi alvo de uma considerável transformação, na segunda metade dos anos 90, com a inserção das áreas reformadas administradas pelo INCRA-RN. Visando inicialmente o mercado interno regional, alguns projetos de assentamento rural, aos poucos, estão se integrando ao mercado exportador através de grandes empresas, que funcionam como âncoras desse mercado, como é o caso da MAISA, na subzona de Mossoró e da FRUNORTE, na subzona de Açú. Estimulada pela política de financiamentos especiais para áreas reformadas (PROCERA; CONTACAP; PAPP) difundiu-se, na região do pólo, a produção irrigada em pequenas áreas com base na agricultura familiar, geralmente exploradas de forma coletiva. O avanço deste tipo de produção nos projetos de assentamento pode ser visualizado pelo quadro demonstrativo da programação para o ano de 1997 (Quadro 2), logo a seguir.

Acreditamos, contudo, que o maior estímulo para a difusão da produção de frutas nas áreas de assentamento seja a ga-

rantia da comercialização da produção através das empresas-âncoras, citado anteriormente. No caso das áreas reformadas, essa integração da produção com as grandes empresas se realiza mais especificamente com a cultura do melão para exportação.

Salienta-se que essa estratégia de “produção integrada” (também chamada impropriamente de terceirização) não se dá exclusivamente com a produção das áreas de assentamento. Essa iniciativa dos produtores de colocarem para fora da empresa parte significativa da produção de frutas tem se generalizado ultimamente abrangendo pequenos e médios produtores privados da região, comandados, principalmente, pelas duas empresas de ponta na exploração da fruticultura no Rio Grande do Norte, a saber, a MAISA e a FRUNORTE. Ultimamente já são registradas um número considerável de empresas grandes e médias, que também funcionam como âncoras para intermediar a produção, como até pequenas empresas (menos 30 ha), em geral, de técnicos do Serviço de Assistência Técnica estatal que intermediam a produção dos assentamentos de reforma agrária.

QUADRO 2

Demonstrativo das Áreas Irrigadas/Irrigáveis No Projeto de Assentamento

Projeto de Assentamento	Município	Área Irrigada (há)	Culturas Exploradas
Hipólito	Mossoró	30	Melão, acerola
Palheiros	Açu	10	Melão, acerola e capim
Palheiros III	Upanema	10	Melão, acerola e capim
Favela	Mossoró	28	Melão, acerola, graviola, manga e caju
Mulunguzinho	Mossoró	28	Melão e graviola
Lorena	Mossoró	48	Melão, acerola, manga, caju, goiaba e melancia
Lagoa do Xavier/ São Vicente	Mossoró	26	Melão, acerola, graviola e goiaba
Soledade	Apodi	51	Melão, acerola, manga, caju, goiaba e melancia
Serra Vermelha	Areia Branca	26	Manga, caju, goiaba e melancia
Catingueira	Baraúna	30	Acerola, melancia e tomate

Rancho do Pereiro	Baraúna	25	Acerola, melancia e tomate
Pico Estreito/ Tiradentes	Baraúna	33	Acerola, melancia e tomate
Poço de Baraúna	Baraúna	10	Melão, manga, melancia e mamão
Lagoa do Sal	Touros	7	Mamão, banana e inhame
Olho D'Água da Escada	Baraúna	4	Melão e melancia
Total		366	

* Fora da área do pólo.

Fonte: INCRA-RN – Seção de Assentamentos

A relação entre integradora e integrada resumia-se, basicamente, a um acompanhamento pela integradora no ato da colheita, que ia desde a ação de colher até a embalagem em caixas padronizadas cedidas pela mesma. Hoje, dado que é crescente o número de empresas que realizam essa função intermediadora, já se estabelece uma concorrência entre elas, na busca de conquista de integrados via mais e melhores serviços que venham a oferecer. A FRUNORTE, por exemplo, que se diz a pioneira nessa estratégia, afirmava, no início, que quando não ficava garantido um padrão tecnológico compatível com o seu produto, o contrato podia abranger também a assistência técnica e fornecimento de sementes, segundo depoimentos de diretores da empresas. Hoje, é comum as empresas integradoras oferecerem insumos ao preço de custo, assistência técnica e até serviços de tratores às integradas. Existe, inclusive, o descontentamento dos empresários de casas comerciais locais, especializadas em produtos agrícolas, pela perda de clientela devido à ação das integradoras. Daí, porque, esta estratégia é mantida em total sigilo pelas empresas integradas.

Ressalte-se que, como as etapas de colheita, classificação e acondicionamento são de responsabilidade das integradas, já começa a se constituir uma demanda específica por “trabalhadores classificadores” na região do pólo, geralmente ex-funcionários das empresas âncoras. Essa “integração incompleta” só se estabelece tendo em vista que as empresas integradoras (inclusive das áreas de assentamento) adotam um padrão tecnológico semelhante ao desenvolvido pelas empresas integradoras. Para o presidente da FRUNORTE, o futuro da sua empresa é estabilizar a área plantada e ficar funcionando como

ge-radora de tecnologia para a região, procurando intensificar cada vez mais a produção integrada para produzir o restante dos produtos que exporta. Para isso, o presidente desta empresa fala até na possibilidade de fazer o que ele denomina de “Reforma Agrária Privada”, com a cessão temporária de terras da empresa para agricultores. Para tal empreitada, espera o empresário conseguir recursos financeiros no Brasil (BNDES) e no exterior. Em suas palavras: “Claro que a FRUNORTE, com o programa de produção integrada, substitui muitos dos empregos que ela deixou de gerar dentro dela, porque se modernizou. Ela passou a dar hoje uns 400 ou 500 empregos de produtores integrados. Se eu faço agora um processo de reforma agrária privada, eu vou repor os outros empregos, vou gerar mais; quer dizer, de forma criativa a gente retoma o número de empregos que gerou no passado e gera muito mais riqueza”.⁹

Tanto a FRUNORTE como a MAISA têm se revelado bastante eufóricas com a experiência da produção integrada, ambas anunciando a expansão dessa estratégia. Segundo informações colhidas em pesquisa de campo, cerca de 50% do que é exportado por estas empresas são provenientes da produção integrada, esperando as mesmas atingir a meta de produzirem, apenas, 25% do que comercializam.

A ESTRATÉGIA DE CO-GESTÃO ADMINISTRATIVA

Uma outra estratégia bastante inovadora no campo da produção de frutas tropicais no Rio Grande do Norte é a tentativa de co-gestão administrativa estabelecida na Empresa FRUNORTE. Forçado pelo rompimento da sociedade diretora da empresa (a FRUNORTE era propriedade de dois sócios), o proprietário remanescente procurou alguma forma de financiamento, esbarrando na negativa de diversos órgãos financiadores. Diante de tão avantajado valor estipulado pelo sócio desistente (12,5 milhões de dólares) e não querendo se submeter a outro

⁹ Entrevista concedida pelo empresário, em maio /95.

sócio igualitário, o atual presidente propôs ao BNDES o financiamento da quantia estipulada para venda em nome de uma “Associação dos Funcionários” da empresa. Essa Associação passou a se constituir no novo sócio da empresa, passando a ser detentora de 49% das ações da FRUNORTE. O empresário presidente comprou, então, 1% do seu antigo sócio e o BNDES financiou, em oito anos, com um ano de carência, os 49% restante em nome dos seus funcionários. Ao mesmo tempo, o empresário se tornou, frente ao agente financeiro, avalista do citado empréstimo.

Para o presidente da FRUNORTE muito além de resolver os problemas financeiros e adquirir condições para implementação de novas tecnologias, esta estratégia se constituiu numa tentativa de proporcionar um maior envolvimento dos trabalhadores com a dinâmica da empresa. “Então [diz ele] todo o trabalho nosso tem sido no sentido de ver como integrar os trabalhadores ao processo de gestão compartilhada, fazendo com que eles se sintam patrões, que eles se sintam donos da empresa, que eles se comprometam efetivamente”¹⁰.

Essa estratégia de co-gestão tem recebido um tratamento publicitário todo especial, constituindo-se num dos maiores *marketing* da empresa para vender sua imagem nacionalmente. Esta preocupação tem conseguido colocar a reorganização administrativo-financeira da empresa num referencial mais amplo de uma política de desenvolvimento regional de geração de emprego e renda, bastante condizente com o discurso de modernidade do seu presidente. Neste sentido, o jornal Gazeta Mercantil de 30/03/97 (o veículo diário mais especializado em assuntos de economia nacional), ao noticiar tal fato em artigo assinado pelo jornalista Aparício de Faria, ao mesmo tempo em que o relacionava com as políticas de desenvolvimento regional de duas agências financeiras especializada - o BNDES e o BN, apresentava como objetivos daquela co-gestão:

- “Manter e ampliar a política de emprego e renda.

¹⁰ Entrevista concedida pelo empresário em maio/95.

- Fixar o homem à terra reduzindo a migração para zero.
- Reeducar o trabalhador tanto formal (escolaridade) quanto in-formalmente (Capacitação técnico/profissional, sócio/econômica e educação para a vida).
- Trabalhar o meio ambiente dentro de projetos de desenvolvimento auto-sustentado, respeitando o ecossistema.
- Incentivar os trabalhadores a buscar alternativas criativas para a reforma agrária, onde o estoque de terras seja repassado aos interessados, com vocação agrícola e receptividade à tecnologia.”

Nesta mesma ótica, respeitado economista e professor universitário - Paul Singer, em extenso artigo veiculado pela Folha de São Paulo de 22/06/97, no caderno “Dinheiro” – especializado em assuntos econômicos, aborda a reorganização produtiva de diversas empresas nacionais, inclusive a FRUNORTE, como uma estratégia utilizada por “mais de uma dezena de grandes e médias empresas, que estavam naufragando nas mãos de seus antigos donos, [...] e se não tivessem sido entregues aos empregados, a quase totalidade delas teria fechado as portas e milhares de trabalhadores teriam engrossado as fileiras do exército industrial de reserva.” Ao se referir especificamente à FRUNORTE diz, o notável economista, que é uma empresa autogerida (e não co-gerida) e que esta foi a solução para não desempregar os seus cerca de 700 trabalhadores.

Finalmente, o “Jornal da Cidadania” de 1 a 31/10/97, veículo de periodicidade mensal publicado pelo Instituto Brasileiro de Análise Sociais e Econômicas - IBASE, conhecido e respeitado internacionalmente pelo trabalho que realiza em defesa dos setores marginalizados da sociedade, veicula a notícia da gestão na FRUNORTE como um “exercício de cidadania” de homens e mulheres - trabalhadores do campo, que enfrentam hoje outros tipos de problemas e conflitos, tais como: “sentar à mesa com o outro proprietário, agora não como mero executor de ordens, mas como trabalhador-proprietário. [...] Assim, os trabalhadores enfrentam muita briga, muita desconfiança, mui-

tas insatisfações, mas jamais desistem daquilo que é seu direito: trabalhar e gerir a empresa de igual para igual com o outro dono.”

Ao nosso ver, esses informes expressam o êxito do trabalho de *marketing* realizado pela empresa em torno da estratégia de reorganização administrativa da mesma, não condizente com a real situação, em termos de co-participação e mesmo da simples adesão à associação, em que vivem os trabalhadores da FRUNORTE. Os trabalhadores e, principalmente, os dirigentes sindicais da área de atuação da empresa são muito reticentes quanto aos objetivos, vantagens e desvantagens dessa estratégia. Reclamam, em geral, que a participação deles (trabalhadores) na co-gestão tenha se efetivado sem que os mesmos a tenham conquistado. Desconfiam das idéias modernizantes do presidente da FRUNORTE que, de repente, tem se sensibilizado diante das precárias condições de vida dos trabalhadores da região. O próprio presidente, à revelia de todo entusiasmo que alimenta sobre a participação dos trabalhadores, tem reconhecido que até o momento não tem havido um interesse generalizado por parte dos mesmos com a associação. Na sua visão, esse fato é creditado à falta de instrução da maioria dos trabalhadores e à história de espoliação, presente na região à qual ele sempre se contrapôs.

Para superar essas dificuldades e aumentar o número de associados, o empresário usa o setor de recursos humanos e conversas individualizadas para conseguir a adesão dos trabalhadores, além do seu engajamento, participando de assembleias e reuniões com o sindicato, tentando mostrar as vantagens da associação. No entanto, por não existir até o momento uma definição mais clara de quais os benefícios para os trabalhadores, estes têm se mostrado temerosos em aderir à associação. Em entrevista com o empresário é possível notar que, segundo o discurso que usou para convencimento dos trabalhadores quando da fundação da associação, pelo menos no presente, a associação não trará retornos de melhorias de vida para os seus as-

sociados. Por enquanto, eles são apenas donos virtuais. Senão vejamos: “Olha, eles têm que assumir que agora também são donos. Eles não vão perder nenhum de seus direitos. A participação na associação é um benefício adicional a cada um deles. É um pecúlio. Agora tem o seguinte: é um benefício a longo prazo; eles passam a ser donos virtuais, e, na medida em que vai havendo amortização do empréstimo bancário do BNDES, com os lucros da empresa, eles passarão a ser donos reais. Daqui a oito anos, dez anos serão sócios mesmos, efetivos, com um pecúlio enorme”¹¹. Esta experiência foi iniciada em julho de 1995 e já colhe seus primeiros frutos nestes dois anos de sucesso, na visão da direção da empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O atual estágio conquistado pela produção de frutas irrigadas do Rio Grande do Norte, sem dúvida, eleva-o à posição de pólo de dinamismo da economia regional em geral e do Estado em particular. Esta posição de realce pode ser sintetizada pela análise dos seguintes pontos: destacada condição nacional de produtor de melão, responsável por mais de 90% da produção nacional para exportação; expressivo volume de produtos comercializados, principalmente nos mercados internacionais; número invejável de mais de seis mil empregos diretos criados; aumento crescente da área irrigada e, principalmente, do incremento na produtividade física, etc. Mas alguns pontos dessa realidade ainda precisam ser dimensionados, tais como: qual o volume de incentivos fiscais não recolhidos aos cofres públicos pelas empresas agropecuárias do pólo desde a sua isenção em 1991¹²? Quais, concretamente, foram os benefícios sociais dessa

¹¹ Entrevista concedida pelo empresário em maio/95.

¹² Neste sentido, vide trabalho de Lindaura Maria de SANTANA, Produção, Emprego e Receita Tributária: o efeito paradisíaco das frutas tropicais no Pólo Agroindustrial do Açu/RN

isenção, cujo alcance foi tido como a grande justificativa de tal ato? Quem é capaz de prever o nível de degradação ambiental que o futuro nos reserva, dada a forma de intervenção voluntária que vem se dando nos agroecossistemas da região, onde não se percebem as mínimas tentativas de interação entre as formas de intervenção e fatores socioeconômicos? Como a estrutura sindical está reagindo à nova conjuntura de lutas trabalhistas? Por que, à revelia de tanto e tão moderno desenvolvimento, as populações rurais dos municípios do pólo amargam elevados índices de indigência? De onde vem, como chegaram, para onde foram os grupos empresariais que estão/estiveram explorando frutas irrigadas por aqui? Que transformações podem ser observadas nos tipos de ocupações rurais/urbanas?

A tudo isso some-se a insensibilidade e mesmo a omissão do Estado em favorecer a região com condições mínimas de infra-estrutura. É comum ouvirmos reclamações dos empresários da região diante das precárias condições em que efetivam suas produções. Embora essas reclamações apareçam como específicas dos grandes, devido ao seu maior nível de organização, não quer dizer que os pequenos não sejam afetados. Pelo contrário, são exatamente os pequenos e os produtores familiares das áreas de reforma agrária que estão mais vulneráveis a essa falta de apoio institucional. Por exemplo, na região de Baraúnas, cidade próxima à Mossoró, onde se dá a maior concentração de empresas médias e pequenas produtoras de melão, inclusive assentamentos de reforma agrária também produtores integrados, registram-se constantemente problemas de queda de energia comprometendo a produção e colocando em risco os equipamentos de irrigação, em geral importados. A infra-estrutura de energia não atende mais às atuais demandas do núcleo urbano o que o coloca em constante conflito com a área produtora de frutas. Isso sem falar que a região não tem rede de telefonia o que influi negativamente nas pretensões competitivas dos produtores que necessitam se intercomunicar com um mundo globalizado. De uma forma generalizada, toda a região pro-

dutores de frutas tropicais irrigadas do Estado carece de boas vias de escoamento da produção. É comum a iniciativa de algumas das grandes empresas na construção, conserto ou conservação de estradas que, embora possa parecer, à primeira vista, uma parceria necessária, pela total ausência estatal, contribui para que os médios e pequenos tornem-se reféns daqueles, nas etapas de escoamento da produção, pela generalização de uma situação que os exclui de qualquer tentativa de participação em pé de igualdade. Sem contar que a competitividade, mesmo dos grandes, nos mercados internacionais fica bastante comprometida por conta da constante elevação dos seus custos.

À revelia de toda uma mobilização realizada pelos produtores locais, tentando sensibilizar as autoridades fitossanitárias sobre os perigos da infestação de pragas e doenças que poderiam colocar em risco todo um setor produtivo, que a duras penas conquistou um padrão internacional, a área começa a mostrar sinais de infestação da “mosca branca”, gerando um clima de incerteza quanto aos danos que essa praga possa causar aos campos, com um conseqüente aumento de custos, além da queda do padrão de qualidade das frutas. Isso sem contar que, como, em geral, diante de uma infestação, a primeira medida tomada tem como objetivo sanar as conseqüências da infestação e não as suas causas. Não se sabe o quanto esse combate indiscriminado pode causar de danos ao equilíbrio do agroecossistema.

Abre-se assim um grande espaço para o debate, principalmente, para aqueles potencialmente capazes de interferir no destino da produção de frutas no Rio Grande do Norte. Nesta conjuntura de reestruturação produtiva da agricultura norte-riograndense todos os atores sociais nela envolvidos têm o direito e o dever de cidadãos de se portarem enquanto agentes do processo e de definirem seu verdadeiro papel empreendedor nesta nova conjuntura produtiva e de reverterem os ganhos econômicos daí advindos, em prol do atendimento das necessidades sociais que a população do Estado está a exigir, principalmente a classe

trabalhadora, historicamente marginalizada da repartição da riqueza, tão duramente construída pelo esforço do seu trabalho. É de fundamental importância que os trabalhadores engajados na produção de frutas irrigadas do Açu/Mossoró - RN, fortifiquem suas organizações para capacitá-los a se apresentarem nesse debate enquanto classe, quebrando o monopólio do saber e do dizer das classes empresariais do setor, que avocam a si o direito de pensar e decidir os destinos da produção e que, diante da omissão do Estado, passam para a sociedade global a idéia de que tudo pode ser reduzido a uma mera questão econômico-contábil-financeira. Esta, talvez, possa ser a lógica que permeia a moderna produção irrigada de frutas tropicais no Nordeste mas, sem sombra de dúvida, poderá vir a se constituir, também, na mola propulsora que constrói a “pobreza moderna” daqueles que lhes transferem o vigor do seu labor diário.

BIBLIOGRAFIA

- ALVES, Francisco. *Modernização da agricultura e sindicalismo: luta dos trabalhadores assalariados rurais da região canavieira de Ribeirão Preto-SP*. Campinas, IE/UNICAMP, 1992. (Tese de doutorado).
- ARAÚJO, Tânia Bacelar. Herança de diferenciação e futuro de fragmentação. In: *USP-Estudos Avançados*. Instituto de Estudos Avançados. Vol.1, nº 1 - São Paulo: IEA, 1997. p. 7-36.

- ARAÚJO, Tânia Bacelar. Nordeste, Nordestes: que Nordeste? In: *Desigualdades Regionais e Federalismo, In: Federalismo no Brasil: desigualdades regionais e desenvolvimento*, São Paulo: FUNDAP, 1995.
- CLEMENTINO, M^a do Livramento M. *Economia e urbanização: o RN nos anos 70*. Natal: UFRN- Imprensa Universitária, 1995.
- FARIAS, Aparecido de. BNDES, BNB, frutas e emprego. *GAZETA MERCANTIL*. Salvador-BA, 30/03/1997.
- JORNAL DA CIDADANIA. IBASE. 01 a 03 /10/1997, p.4.
- GOMES DA SILVA, Aldenôr. - Nova fase de um “velho” sindicalismo: a produção irrigada de frutas tropicais no pólo agro-industrial do Açu-RN. In: *ANAIS do XXXIV Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural*. Brasília, SOBER, 1996, p. 1081-1097.
- GOMES DA SILVA, Aldenôr. A automação informatizada do trabalho e a agricultura irrigada. In: *ANAIS do XXXI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural*. Brasília, SOBER, 1993, p. 101-112.
- GRAZIANO DA SILVA, José, (1991). Complexos agroindustriais e outros complexos. *Reforma Agrária*, 21(03):5-34. Campinas ABRA, set/dez.
- NOVAES, Regina R. Continuidades e rupturas no sindicalismo rural. In: BOITO Jr., Armando. *O sindicalismo brasileiro nos anos 80*. Rio de Janeiro, PAZ E TERRA, 1991.
- RN. IDEC.SEPLAN. Plano de Desenvolvimento Sustentável do Rio Grande do Norte (1^a Versão). Natal, 1997 (Mimeo).
- RN. SECRETARIA DE INDÚSTRIA, COMÉRCIO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA. Análise das exportações do Rio Grande do Norte 1996/1995. Março, 1997. (Mimeo.)
- ROMÃO, Maurício Costa (Coord.) *Produção, emprego e distribuição de renda no Rio Grande do Norte*. Recife: Edt. Universitária - UFPE, 1990.
- SANTANA, Lindaura Maria de. *Produção, emprego e receita tributária: o efeito paradisíaco das frutas tropicais no pólo*

agroindustrial do Açu/RN. Campina Grande: UFPB, 1995.
Dissertação de Mestrado. (Mimeografado)

SINGER, Paul. Autogestão contra o desemprego. *Folha de São Paulo* de 22/06/97. Caderno “Dinheiro”, sessão Opinião Econômica.

APRESENTAÇÃO DOS AUTORES

Mónica **BENDINI**

Doutora em Sociologia, Professora titular e pesquisadora principal da Universidad del Comahue, Coordenadora do GESA — Grupo de Estudos Sociais Agrários; Diretora do Programa de Mestrado em Sociologia da Faculdade de Direito e Ciências Sociais da Universidad del Comahue. Diretora do Projeto Plurianual de Pesquisa e de Cooperação Internacional do Conselho Nacional de Investigações Científicas e Técnicas — CONICET. Autora de vários artigos publicados em revistas nacionais e internacionais, sobre trabalho e mudança tecnológica na fruticultura. Organizadora é autora de vários livros sobre agricultura e sociedade na Argentina.

Alessandro **BONANNO**

Ph.D em Sociologia, Professor e Chefe do Departamento de Sociologia na Sam Houston State University, Texas, USA. Suas áreas de especialidade envolvem Economia e Sociedade, Sociologia da Agricultura e Teoria Social. Na última década ele vem estudando a globalização da Economia e da Sociedade, enfocando os setores agrícola e alimentar. É autor de numerosos livros e artigos em periódicos publicados nas principais línguas de comunicação internacional. Autor e organizador de livros no campo da Sociologia da Agricultura. Atualmente, conclui um livro sobre os poderes e os limites que as corporações agroalimentares transnacionais encontram no sistema global.

Josefa Salette Barbosa **CAVALCANTI**

Ph.D em Sociologia pela University of Manchester, Mestre em Antropologia Social pelo Programa de pós-graduação em

Antropologia do Museu Nacional-Rio de Janeiro. Pós-doutorada pelo Departamento de Sociologia Rural da University of Wisconsin-Madison. Professora do Departamento de Ciências Sociais da Universidade Federal de Pernambuco. É pesquisadora bolsista do CNPq. Sua produção acadêmica encontra-se em vários artigos de sua autoria individual ou em parceria, publicados em livros e periódicos nacionais e internacionais. A investigadora debruça-se sobre os temas pertinentes à Antropologia e à Sociologia da Agricultura.

Sergio **GOMEZ**

Doutor em Sociologia pela Universidade de São Paulo. Sociólogo formado pela Pontifícia Universidade Católica do Chile, M.A. em Sociologia pela Universidade de Essex.

Professor pesquisador da FLACSO (Chile) por 20 anos; Subdiretor do Fondo de Solidariedad e Inversión Social. Atualmente é o Chefe do Departamento de Cooperação Horizontal da Agência Chilena de Cooperação Internacional. O Doutor Sergio Gomez é autor de vários artigos e livros sobre Sociologia e Agricultura Chilena.

Terry K. **MARSDEN**

Ph.D em Sociologia; Membro do Institut of British Geographers. Diretor da Research and Graduate School in the Social Sciences, Pesquisador de Planejamento e Política Ambiental e Diretor da unidade de Planejamento Ambiental do Departamento de City and Regional Planning da University of Cardiff. É pesquisador apoiado pelo Conselho de Pesquisa Europeu. Consultor do Parlamento inglês sobre agricultura e desenvolvimento rural. O Doutor Terry Masden é autor de inúmeros artigos e capítulos de livros de circulação internacional. É organizador, autor e coordenador de vários livros que versam sobre os temas: desenvolvimento rural, Sociologia da Agricultura, Sociologia dos Alimentos, Mudanças tecnológicas e agricultura, ruralidade e sustentabilidade.

Russel Parry **SCOTT**

Antropólogo, professor do Departamento de Ciências Sociais da Universidade Federal de Pernambuco; M.A. em Estudos Latinoamericanos e Ph.D em Antropologia, University of Texas at Austin. Coordenador do Núcleo de Família, Gênero e Sexualidade, UFPE. Realizou pesquisas sobre a relação entre a esfera doméstica e as estruturas de poder. É autor de vários trabalhos sobre migrações interregionais na América Latina; Estratégias de sobrevivência na região metropolitana do Recife; Saúde e pobreza no Recife; reprodução, sexualidade e programas de saúde e Reassentamento de Itaparica.

Ana Cristina Belo da **SILVA**

Graduada em Ciências Sociais pela Universidade Federal de Pernambuco em 1995; como bolsista de aperfeiçoamento do CNPq, fez parte da equipe de pesquisa que trabalhou o tema Os Sistemas de Fruticultura do Nordeste. Organização do trabalho e competitividade, sob a orientação da professora Doutora. Josefa Salette Barbosa Cavalcanti. É co-autora de dois artigos publicados sobre o trabalho feminino na fruticultura do Vale do São Francisco.

Aldenôr Gomes da **SILVA**

É engenheiro agrônomo. Doutorou-se em Economia pelo IE/UNICAMP em março de 1992, defendendo a tese "O Domínio do Processo de Trabalho na Agricultura Irrigada do Nordeste: a persistência da parceria". A partir daí, tem concentrado seus estudos em temas referentes à economia da irrigação, dedicando-se principalmente à pesquisas sobre o Pólo de Fruticultura Irrigada do Rio Grande do Norte, tendo publicado vários trabalhos sobre a temática. É professor do Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

José Graziano da SILVA

Doutor em Economia pelo Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas — UNICAMP em 1980. Livre Docente em Economia Aplicada pelo Instituto de Economia da, UNICAMP 1985. Pós-Doutorado no Institute of Latin American Studies University College London, Inglaterra, 1990. Professor Titular na área de Economia Agrícola do Departamento de Política e História Econômica do Instituto de Economia da UNICAMP, 1991. Bolsista do CNPq na categoria I/A desde 1991. Consultor da Fundação SEADE de 1993 a 1998. Seu currículo conta com mais de uma centena de artigos publicados em revistas e periódicos nacionais e internacionais e catorze livros, dentre os quais destacam-se: *O que é Questão Agrária*. São Paulo, Brasiliense, 114p. (Coleção Primeiros Passos, Série Economia, 16a. ed. 1990). *A Nova Dinâmica da Agricultura Brasileira*, Campinas, IE/UNICAMP, 217p. 1996.