

Eric Sabourin

Eng. Agrônomo, Doutor em Antropologia, Pesquisador do CIRAD (Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento), professor e pesquisador visitante CNPq, junto ao Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) Campina Grande-PB; consultor do Programa Agricultura Familiar da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária).

E-mail: cirad@cgnet.com.br ou eric.sabourin@cirad.fr

Gabrio Marinozzi

Eng. Agrônomo, Doutorando em Economia da Universidade de Toulouse le Mirail e do CIRAD (Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento) junto a Embrapa Semi-árido (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), Petrolina-PE.

E-mail: gabrio.marinozzi@cirad.fr

Sébastien Bainville

Eng. Agrônomo, Doutor em Economia, ex. pesquisador do CIRAD (Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento) junto a Embrapa Cerrado (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) Projeto Silvânia, Planaltina-DF.

E-mail: bainville@cirad.fr

Claire Cerdan

Eng. Agro-alimentar, Doutora em Geografia do Desenvolvimento, Pesquisadora do CIRAD (Centro de Cooperação Internacional em Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento), consultora junto a Embrapa Semi-Árido (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), Petrolina-PE.

E-mail: claire.cerdan@cirad.fr

*Mudança institucional e desenvolvimento da agricultura familiar brasileira: coordenação dos produtores para o acesso à inovação e ao mercado**

Introdução

A agricultura familiar brasileira tem geralmente enfrentado dificuldades de acesso ao mercado e à inovação técnica. Além da falta de infra-estrutura (estradas, meios de transporte), das dificuldades de acesso a informação, da falta de opção de comercialização, os produtores familiares passaram a enfrentar, mais recentemente, problemas e/ou oportunidades de qualidade ou de normalização dos produtos. Até hoje, as

políticas agrícolas e agro-industriais não foram concebidas em função da agricultura familiar (Delgado, 1995). O sistema bancário e a normalização ou a legislação sanitária, por exemplo, foram basicamente adaptados para a agricultura empresarial e a indústria (Cerdan *et al.*, 1997). Portanto, o desenvolvimento da agricultura familiar brasileira ainda passa essencialmente por instituições capazes de compensar as imperfeições do mercado, de favorecer o acesso à inovação e de promover a inserção

econômica dos pequenos produtores.

As agriculturas familiares da região Centro-Oeste e do vale do Sub-Médio São Francisco oferecem alguns exemplos de mudança institucional e de coordenação entre produtores favorecendo a emergência de uma agricultura familiar dinâmica e competitiva. No município de Silvânia-GO, os pequenos produtores conseguiram capitalizar, intensificar os seus sis-

* Texto apresentado no Iº Seminário Brasileiro sobre a Nova Economia Institucional, São Paulo, FEA-USP, 4-6 de agosto de 1998

temas de produção e integrar-se ao mercado, por meio de associações. No pólo Petrolina-PE e Juazeiro-BA, a agricultura dos perímetros irrigados públicos integrando produtores familiares, passa também por mudanças institucionais rápidas, apesar de uma política agrícola privilegiando as empresas de fruticultura (Marinozzi, 1997). No marco de mudanças do contexto regional, os dois exemplos ilustram uma inter-relação forte entre transformações institucionais e inovações tecnológicas e mercadológicas (como a diversificação e a qualidade). A partir desta constatação comum e sem empreender uma análise comparativa exaustiva entre estes dois casos, o trabalho introduz a contribuição dos novos enfoques da economia institucional para analisar as transformações atuais da agricultura brasileira.

1. Teorias institucionais e análise da agricultura familiar

O enfoque neo-institucionalista, de uma maneira geral, realiza uma dupla crítica da teoria clássica e propõe novos conceitos. Ao nível microeconômico, ele reconsidera o paradigma do «individualismo metodológico» sem abandoná-lo e critica o modelo do equilíbrio geral de Walras por não levar em conta os custos de funcionamento do mercado. Os atores econômicos têm que procurar informação, o que supõe custos de transação (Williamson, 1979 e 1989). As instituições, consideradas segundo Requier-Desjardin (1997) como «produto da interação dos comportamentos individuais»,

são introduzidas através da noção de contrato (Williamson, 1985 e 1989). A teoria dos contratos privilegia os acordos formais entre os agentes: «um contrato é, para o economista, um acordo mediante o qual os agentes fixam-se obrigações recíprocas sobre as ações que cada um tem que realizar» (Brousseau, 1995; tradução dos autores).

Ao nível microeconômico, a crítica do conceito de «*homo economicus*» leva a uma nova definição da racionalidade econômica. Os atores econômicos não têm acesso a toda a informação necessária para sua tomada de decisão e operam através de uma racionalidade limitada (March e Simon, 1971; Simon, 1975). Esta noção permite a análise das racionalidades concretas dos diversos atores, construídas a partir do respeito de procedimentos específicos ou rotineiros considerados como racionais em situação de incerteza ou de informação limitada.

Segundo Requier-Desjardin (1997), essas considerações levaram a uma série de estudos dos «dispositivos cognitivos» que supõem a identificação de «objetos comuns ou coletivos» irredutíveis a acordos contratuais ou mecanismos de «expectativa recíproca» criando as chamadas convenções.

Os enfoques da «Economia das Convenções» e dos «dispositivos cognitivos coletivos» são fundados nos princípios de justificação (ou de representação comum) oriundos de lógicas diferenciadas, correspondendo à «mundos» diferentes (Favereau, 1989; Boltanski e Thévenot, 1991).

A teoria das convenções privilegia as normas sociais e as referências comuns. As convenções foram definidas como «dispositivos de expectativas recíprocas entre indivíduos que melhoram a eficiência cooperativa dos atores envolvidos» (Requier-Desjardin, 1997). Elas explicam o caráter «racional» no sentido «processual» (sucessão de procedimentos), do comportamento dos atores.

A singularidade dessas abordagens está no reconhecimento do caráter imperfeito ou incompleto dos mercados com relação à teoria clássica e a não operacionalidade de uma regulação pelos preços. Em situações de risco, fe falta de informação ou de distribuição desigual dessa informação, não existe livre concorrência e tampouco equilíbrio walrassiano entre oferta e demanda. Como lembra Eymard Duvernay (1989) «numa situação de mercados deficientes, os preços não constituem mais a única variável capaz de assegurar a coordenação entre os atores, mas apenas uma das «malhas» da organização industrial submetidas também a regras convencionais mais ou menos institucionalizadas». Devem então ser consideradas outras variáveis para definir os modos de coordenação. A organização dos produtores é assim utilizada, entre outras formas, para estruturar a oferta, para ter acesso a informação, ao mercado ou para a construção da qualidade e da diversificação.

Estes enfoques são pertinentes para analisar as transformações do tecido de pequenas unidades de pro-

dução de tipo familiar e a constituição de coordenações através de redes de proximidade ou de organizações profissionais. Podemos assim, avançar a hipótese do caráter flexível e irreversível dessas mudanças que, num contexto de risco e de incerteza, ao mesmo tempo evolutivo e imprevisível, tendem a orientar tanto a evolução dos sistemas técnicos do setor agropecuário familiar como aquela das suas estruturas organizacionais.

2. Mudanças técnicas e mudanças institucionais: os dois lados do desenvolvimento da agricultura no Município de Silvânia-GO

2.1. Até os anos 90: as comunidades de camponeses

Até o início dos anos 90, a agricultura familiar do município caracteriza-se por poucas relações com os outros setores da economia, tanto ao nível das unidades de produção quanto das instituições agrárias (no sentido de instituições econômicas).

Os modos de funcionamento das unidades de produção correspondem ao modelo «camponês» definido por Chayanov (1966): um processo produtivo baseado no trabalho da família e visando a satisfação das necessidades da mesma. A exploração fornece cereais, leite, carne, café, açúcar, plantas medicinais e algodão. A inserção ao mercado é limitada a venda de excedentes e a compra de alguns insumos. A diferenciação entre as unidades de produção está

basicamente ligada a variáveis estruturais: disponibilidade de terra e de mão de obra, principalmente.

As instituições agrárias regulam as relações entre os agricultores familiares (Bardhan, 1989). A comunidade, aqui definida como grupo de famílias que rezam na mesma capela, pode ser analisada como um conjunto de contratos e convenções.

Encontram-se regras diferenciadas para o acesso aos recursos, a troca de recursos ou de fatores de produção (intercâmbio) e a solidariedade na produção (reciprocidade). No caso do acesso à terra, as chapadas de baixa fertilidade são apropriadas individualmente, mas usadas coletivamente. Cada um pode deixar o seu rebanho nesses pastos nativos. Trata-se de uma convenção. A produção «na meia» constitui um contrato de uso da terra. Um produtor (o principal) prepara a terra para o plantio e paga os eventuais consumos intermediários enquanto um outro (o agente) efetua todo o trabalho. A colheita é dividida em dois. O mesmo sistema existe para a pecuária: um produtor com falta de pasto coloca alguns animais na terra do vizinho que recebe em pagamento o leite e um bezerro a cada dois que nascem.

Existem vários sistemas de redistribuição do trabalho. A troca de dia é um intercâmbio de diárias de trabalho entre dois produtores para realizar as mesmas tarefas. Trata-se de um contrato entre um «principal» e um «agente» que prevê a reciprocidade da transação. O mutirão, ao contrário, é um modo de ajuda

mútua no qual os membros da comunidade reúnem-se na propriedade de um agricultor para realizar trabalhos pesados: colheita do arroz, do milho, instalação de cercas. Os dias de trabalho não são contabilizados, o mutirão constitui uma convenção de solidariedade. Esta forma de reciprocidade existe também para a redistribuição de recursos quando uma família está numa situação econômica difícil por causa de uma colheita fraca ou de uma doença. A ajuda consiste na doação de roupas, comida, bezerro ou vaca, ou também, em dinheiro levantado através do leilão de um porco, por exemplo, doado por um produtor.

2.2. 1990-1994: as transformações do contexto econômico

A partir do início dos anos 90, o contexto econômico e político mudou. O primeiro elemento foi a abertura de novas linhas de crédito acessíveis a pequenos produtores associados. Assim, trinta associações foram criadas ao longo da década, reunindo cerca de 500 produtores em 1997. Os créditos obtidos foram investidos, ao nível individual, na compra de matrizes leiteiras de melhor qualidade genética, de trituradores para preparação de forragens e de adubos calcários. Ao nível coletivo, os principais investimentos foram a compra de tratores, caminhões e pequenas unidades de transformação de leite, mandioca e frutas. A segunda mudança foi ligada a estabilização monetária de 1994 via o Plano Real que acabou com a hiperinflação e tornou a inserção ao

mercado da agricultura familiar menos arriscada, em particular no caso dos prazos de pagamento do leite.

2.3. *A década de 90: o desenvolvimento das associações de produtores*

As unidades de produção familiares mudaram rapidamente ao longo dessa última década. Elas se integraram ao mercado, tanto a jusante (aumento rápido dos volumes comercializados) quanto a montante (aumento rápido dos consumos intermediários: adubo, rações para o gado...). As unidades de produção investiram na intensificação dos sistemas de produção (formação de pastagens, melhoramento dos sistemas forrageiros e da qualidade genética do rebanho...). Finalmente, especializaram-se na produção leiteira que constitui-se na atividade principal das fazendas (eliminação da produção de arroz, de feijão, de porco...). Assim, numa amostra de 25 fazendas acompanhadas durante 5 anos (1992-1997), 90% das propriedades aumentaram as performances do rebanho e 80 % aumentaram o seu grau de especialização (Affholder & Bainville, 1998).

Trata-se de uma profunda modificação do funcionamento das unidades de produção, aproximando-se do modelo da unidade de produção familiar e afastando-se do modelo camponês (Ellis, 1988). A especialização traduz uma modificação dos objetivos. O processo produtivo não visa mais a satisfação das necessidades alimentares

da família. A integração ao mercado traduz um objetivo de renda monetária e a intensificação de uma vontade de valorização dos fatores de produção.

Essas mudanças correspondem a novas escolhas em termos de instituições. Várias das antigas instituições não são mais praticadas. Com a mecanização das operações culturais, o mutirão é menos freqüente. Com a generalização da correção do solo, o pastoreio coletivo nas chapadas deu lugar a implantação de pastos usados individualmente. Os contratos «na meia» são afetados pelas mudanças técnicas, evoluindo para a procura de novos equilíbrios. No caso das lavouras, o principal tem que pagar as horas de trator, as sementes melhoradas e os adubos enquanto o trabalho do agente vê-se reduzido com a mecanização. No caso da pecuária, é o contrário: com as novas raças leiteiras mais exigentes, o «agente» tem que formar um pasto antes de poder criar algumas cabeças «na meia».

Por outro lado, a inserção no mercado multiplicou o leque das transações. Estas não se efetuam apenas com os vizinhos, mas com as empresas leiteiras da cidade. Os custos de transação aumentaram e um dos papéis das instituições é tentar reduzi-los. Este papel é ainda mais importante na medida que houve um aumento dos custos de produção (o valor de insumos por litro passou de R\$ 0,04 no sistema tradicional para R\$ 0,08 nos sistemas mais intensivos). Assim, em 1992, as associações uniram-se numa «Central» com o objetivo de negociar acor-

dos com entidades públicas e privadas, de comercializar em comum e de favorecer a capacitação dos produtores. Em 1997, esta organização conseguiu um contrato específico com a JL (empresa leiteira local). A cada litro de leite a JL paga um centavo a mais que o principal comprador da região, assegura 15 % do custo do frete e restitui 1 % do valor do leite coletado pela Central para cobrir as despesas de administração. Finalmente ela facilita a abertura de créditos nos principais armazéns da cidade aos sócios da Central, de acordo com a sua fatura de leite.

A estabilização do contexto econômico incentivou a transformação das unidades de produção. Mas as mudanças técnicas tornaram os sistemas de produção mais frágeis. A especialização e a intensificação têm como consequência uma maior sensibilidade dos sistemas às variações de preço (Affholder e Bainville, 1998). A redução da lógica camponesa caracterizada pela sua flexibilidade (venda limitada e autonomia relativa do mercado) associada ao endividamento que torna as transformações tecnológicas irreversíveis, limita a autonomia de gestão dos produtores. A gestão do risco e da incerteza é delegada às organizações que devem elaborar e negociar contratos para reduzir os custos de transação.

As mudanças do contexto econômico (estabilização monetária) e político (acesso ao crédito) possibilitaram o acesso à inovações técnicas e ao mercado. Esta transformação técnica é associada a uma transformação institucional.

Das instituições camponesas informais, marcadas por relações de proximidade e funções econômicas reguladas por normas sociais comunitárias, os produtores passaram por uma fase de formalização e especialização das novas organizações em torno de funções essencialmente econômicas e comerciais.

3. Coordenação para a comercialização nos perímetros irrigados

3.1. Estruturas, atores e funções da ação coletiva nos perímetros irrigados.

O pólo Petrolina-PE/Juazeiro-BA, no Sub-Médio São Francisco, desenvolveu-se rapidamente em consequência dos investimentos na irrigação e passa, hoje, por uma especialização na fruticultura irrigada. Nos últimos trinta anos foram implantados 6 perímetros públicos de irrigação para um total de 45.000 ha irrigados, nos quais distinguem-se os pequenos irrigantes, chamados de «colonos» e instalados em lotes de 5 a 10 ha, e as empresas com mais de 10 ha. Nos perímetros da região foram distribuídos 2.500 lotes irrigados aos colonos com um total de 18.000 ha irrigados e 310 lotes para média e grandes empresas com um total de 27.000 ha (Codevasf, 1998).

Num perímetro irrigado, o manejo da água e das infra-estruturas, o acesso às informações, ao mercado e a construção da qualidade são funções que precisam de uma coordenação através de uma organização

ou da ação coletiva, em função da sua indivisibilidade ou do seu caráter estratégico (Ostrom, 1992). Esta coordenação, assegurada na origem pela Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (Codevasf) através de uma administração centralizada e assistencialista, foi transferida durante a última década a organizações de usuários: cooperativas ou distritos de irrigação.

As cooperativas são exclusivas dos pequenos irrigantes («colonos») e assumem funções diversificadas. Os distritos de irrigação, limitados ao manejo da água, reúnem através de uma administração colegial empresas e pequenos irrigantes de um mesmo perímetro.

As duas formas de organização foram geralmente impostas aos pequenos produtores pela Codevasf para assumir novas tarefas de gestão de um bem comum (o perímetro, a água, a qualidade) ou de acesso a um bem comum: o mercado, a assistência técnica, o crédito.

3.2. Coordenação para o acesso a um bem comum: o mercado

A organização para a comercialização dos produtos é objeto de uma ação coletiva. Tal organização assimila-se a um bem comum, definido como um bem público de uso individual, eventualmente associado a restrições de uso e a regras de repartição dos direitos ou mecanismos de acesso (Ostrom e Ostrom, 1978; Linck, 1998). Essas regras são determinantes para a introdução de

inovações técnicas ou organizacionais e sua apropriação pelos produtores familiares. Durante os anos 1970 e 1980, parte dos colonos conseguiram acumular via a produção de cultivos anuais (tomate, fumo...) em sistema de integração com as indústrias ou a grandes plantações (melão). Nos últimos anos, modificaram radicalmente seus sistemas de produção através da plantação de espécies perenes (bananeira, coqueiro anão, acerola, goiabeira, uva).

Porém, as cooperativas criadas pela Codevasf, não souberam acompanhar essa evolução da produção local, menos ainda as novas exigências do mercado, em particular quanto a qualidade. Na maioria dos casos, elas respondem mais a funções de controle e de assistência paternalista que a uma verdadeira coordenação dos pequenos produtores. A reeleição dos mesmos dirigentes é a maior expressão de uma delegação de responsabilidades e poderes essencialmente passiva e rotineira. Este papel mediador dos produtores mais ligados a autoridades e tutelas é característico da lógica camponesa em situação de dominação ou de dependência (Mendras, 1978).

Nos perímetros sem cooperativas, dotados de um distrito de irrigação único, como os projetos Nilo Coelho e Maniçoba, houve uma fase de criação de associações por setor hidráulico, para assegurar investimentos coletivos e comercialização em comum, através do acesso ao crédito associativo. A maioria das tentativas fracassaram por causa da diversidade das estratégias individuais e da falta de competência profissional

em matéria de comercialização. Os pequenos produtores procuram então novas formas de negociação de preços e mercados, através de grupos reduzidos e de uma melhor administração da informação.

Aparecem, assim, novos espaços de coordenação e de aprendizagem coletiva, na forma de estruturas de proximidade informais, reunindo grupos de vizinhos ou de colegas que juntam a sua produção para a comercialização. Estes grupos, via seus líderes, inserem-se nas redes de comercialização, geralmente através dos intermediários ou das empresas. Alguns, organizados em associações estão conseguindo financiamentos para unidades de processamento das frutas (fabricação de sucos e polpas). Este tipo de coordenação garante o acesso à informação, reduz os custos de transação, os riscos de não pagamento e permite uma aprendizagem coletiva em termos de construção da qualidade. Porém, dada a diversidade dos intermediários, dos mercados, a concorrência com as grandes empresas e as exigências dos consumidores, essa situação não favorece a coordenação entre produtores para garantir uma verdadeira política de qualidade.

No caso do acesso ao mercado sempre houve diferenciação das estratégias e das instituições entre os pequenos irrigantes e as empresas. Por exemplo, para produtos como a banana e o coco verde, introduzidos pelos colonos, a coordenação caracteriza-se pela falta de regras comuns explicitadas entre os produtores e pela diversidade de regras específicas entre produtores e intermediários.

Esta diversidade associada à compartimentação das informações permite aos comerciantes reduzir o poder de negociação dos pequenos produtores.

Os empresários das áreas irrigadas ao contrário, adaptaram-se rapidamente à nova organização em «Distrito de irrigação» criando ao lado novas instituições de cooperação para assumir as funções não ordenadas pelos distritos: comercialização, marketing, pesquisa, produção e circulação das informações sobre mercado, como Valexport *Brazilian Grapes Marketing Board*, Grupo da Manga do Vale, etc. Nas cadeias de uva e manga são as empresas quem determinam as regras e estruturam a comercialização (padronização da qualidade, integração vertical, fixação dos preços, etc.) com o objetivo de excluir os concorrentes potenciais. Para tal, os empresários locais criaram nos anos 1980 a Valexport, uma associação de exportadores. Ela administra uma rede de informações para reagir rapidamente às novas exigências de qualidade e às rápidas mutações do mercado internacional. Este tipo de estrutura procura uma coordenação entre os empresários através de convenções de cooperação mais que via regras de controle ou de concorrência (Marinozzi, 1997).

3.3. Construção e gestão da qualidade como bem comum

A gestão da qualidade dos produtos torna-se necessária por causa da concorrência interna e externa, da segmentação e da diferenciação dos

mercados. Ela passa pela implementação de regras que podem ser consideradas como uma das bases de instituições de regulação dos mercados (Eymard Duvernay, 1989).

Nos perímetros irrigados do São Francisco, tais regras são definidas de duas maneiras:

- a normalização e a padronização dos produtos via organizações de exportadores como a Valexport passam por variáveis padrão e medíveis que se referem a convenções industriais (Boltanski & Thevenot, 1991). A classificação da uva de mesa, por exemplo, refere-se a variáveis tais como o grau Brix, o tamanho dos cachos e das bagas.
- a mobilização de conhecimentos locais sobre os produtos e os mercados via relações de proximidade se referem a convenções domésticas (reputação e inserção em redes de comercialização, interconhecimento, etc.) (Eymard Duvernay, 1992).

Certos produtores exportadores como as empresas associadas na Valexport apostam nas regras industriais. Os produtores marcados por uma lógica familiar como os colonos do perímetro de Bebedouro, funcionam essencialmente a partir de convenções domésticas, eficientes no mercado local. Outros combinam os dois tipos de coordenação da qualidade, como no caso dos produtores da Cooperativa Agrícola de Juazeiro (CAJ) .

Assistimos a formas de «busca de equilíbrio das regras» tais como são definidas por Favereau & Thevenot (1991) dando conta «da interação entre sistemas de regras que obedecem a diferentes princípios de justificação». Entende-se por justificação uma representação comum a um grupo sócio-profissional: doméstico, mercantil ou industrial (Boltanski e Thevenot, 1991). Observa-se assim a coabitação de várias categorias de normas de qualidade que correspondem, de fato, a diversas formas de coordenação para o acesso a diferentes segmentos de mercado: mercado internacional, CEASA de São Paulo e Rio de Janeiro, mercado regional, mercados locais. Por exemplo o mercado local varia da simples distinção da variedade («qualidades» Red Globe e Itália) ou da forma de acondicionamento (em caixas de papelão ou em contentores) a uma classificação baseada nas variáveis medíveis entre 3 categorias («Extra A», «Extra», e «Especial»). Outras classificações baseiam-se no tamanho e no aspecto geral das bagas (ausência de manchas, danos físicos, fungos etc.). Estas se constroem a partir das representações dos consumidores de um mercado específico e dos intermediários que lhe são associados.

4. Ensinamentos dos enfoques institucionalistas

4.1. Transformação da agricultura e dinâmicas institucionais

Os dois casos apresentados oferecem exemplos da capacidade de

recomposição da agricultura familiar brasileira. Frente a mudanças do contexto ou a novas oportunidades, os processos de coordenação da ação coletiva permitem articular as escolhas técnicas com as mudanças institucionais.

Nos perímetros irrigados do São Francisco, apesar das tentativas de impor um modelo único (cooperativa ou distrito), a diversidade de origens e de situações iniciais dos produtores levou a trajetórias individuais e coletivas diversas e à evolução paralela de diversos modos de coordenação: cooperativas, integração industrial, associações de produtores, grupos informais e unidades de processamento.

As organizações formais dos «colonos» são confrontadas a numerosas tensões e frustrações, sobretudo para estabilizar os processos de aprendizagem coletiva na ausência de circulação e domínio da informação. Mesmo assim, no seio das dinâmicas de recomposição profissionais intensas e de construção de territórios e meios inovadores, assiste-se a emergência de diversas formas de redes sócio-técnicas que vêm estruturar os processos de informação, regulação e tomada de decisão coletiva, em particular em matéria de comercialização dos produtos e de construção social da qualidade.

Bricas (1993) evidencia o interesse do enfoque «da teoria das convenções» para abordar o tema da qualidade. Essa teoria oferece um marco de referências para analisar os modos de relação entre atores além da concorrência. Também, ajuda a dis-

tinguir diversos modelos de identificação da qualidade, da sua gestão e das coordenações associadas, permitindo entender como se segmentam os mercados e como podem coexistir empresas que intervêm em diferentes níveis, no seio de uma mesma cadeia.

No caso de Silvânia, o desenvolvimento da agricultura familiar passa por etapas caracterizadas pela associação de um nível técnico dado com um tipo específico de instituição privilegiando determinadas funções. As transformações que ocorrem ao nível das unidades de produção são paralelas às transformações institucionais. O processo é estimulado pela mudança do contexto ou por uma oportunidade. Hoje, é difícil dizer se foi a criação das associações e sua pressão política coletiva que determinou a modificação da legislação do Fundo de Crédito Constitucional ou a possibilidade de acesso ao crédito que originou a multiplicação das associações.

4.2. Diversidade dos modelos de coordenação dos produtores

As instituições entre produtores podem manter-se informais, podem dar lugar a organizações legais (associações locais, cooperativas...), tomar formas institucionalizadas e burocráticas como os Distritos de irrigação ou aquela de uma federação municipal como a Central de Associações de Silvânia.

Os pequenos irrigantes familiares do semi-árido nordestino herdaram dos dois modelos propostos ou

impostos pela Codevasf, o Distrito de irrigação e as cooperativas. Mas passaram também a criar associações de produtores e grupos de comercialização em comum, reunindo colonos como em Curaçá, Maniçoba e Nilo Coelho.

A coordenação não se realiza exclusivamente via estruturas jurídicas formais, constrói-se também através de relações informais de proximidade. Em Silvânia é o caso da comunidade, do mutirão e das trocas de trabalho, em Petrolina e Juazeiro aquele da comercialização em comum através de redes informais dos pequenos irrigantes familiares. Tais instituições são marcadas pela origem social ou familiar dos produtores, pela sua integração ou recomposição em comunidades de proximidade ou de afinidade no caso dos perímetros do Nordeste. Elas são coordenadas através de redes informais e de relações interpessoais que constituem canais privilegiados de circulação das informações, essenciais para a coordenação via a aprendizagem coletiva.

Observa-se uma complementaridade entre instituições camponesas e organizações «modernas» profissionais em Silvânia e, em grau menor, nos perímetros irrigados, por causa da reinstalação recente de produtores de diversas origens: camponesa, rural (artesões) ou urbana (comerciantes, técnicos, profissionais liberais). Mas, além da origem geográfica, mesmo no caso de construções sociais recentes e artificiais como os perímetros irrigados, aparecem formas de coordenação privilegiadas através da reconstituição

de grupos ou de «comunidades» (no sentido original) por afinidade, por vizinhança ou por origem socio-cultural (os gaúchos, os «nisei») ou sócio-profissional (os técnicos).

4.3. Conseqüências em termos de análise e acompanhamento

No caso de Silvânia como naquele dos empresários dos perímetros irrigados, o acesso ao crédito e às informações sobre o mercado permitem a rápida institucionalização das funções de coordenação inicialmente testadas no marco das comunidades ou das redes de empresários, como foi o caso para a exportação. Acha-se nesse caso as condições de desenvolvimento de dinâmicas específicas de coordenação via processos de aprendizagem coletiva e de construção de territórios inovadores (Beccatini, 1991). Porém, a coordenação é também construída para excluir os produtores que não têm acesso às inovações produtivas e organizacionais (Pecqueur, 1995; Linck, 1998).

Por exemplo, entre os pequenos irrigantes do vale do São Francisco, existem dificuldades de administração de uma multiplicidade de normas de qualidade. Apesar do interesse de uma homogeneização e unificação das normas para os consumidores e para garantir o acesso a certos mercados, prevalecem os riscos de exclusão se a norma industrial do tipo exportação torna-se a única referência. Assim, dá lugar a casos de reputação mal construída: por exemplo, a chamada «qualidade Nordeste» corres-

ponde a última categoria no mercado nacional.

No caso de Silvânia, apesar da evolução geral apresentada anteriormente, a diversidade entre as unidades de produção ainda é grande. Antigamente, essa diversidade era valorizada pelas instituições. As diferenças de disponibilidade em fatores de produção eram limitadas pelas convenções e contratos. Hoje, as instituições funcionam apenas para um certo modelo de produção: a empresa familiar produtora de leite. A homogeneidade dos sócios pode ser um fator de redução dos custos de transação na hora de negociar as compras ou as vendas em comum, mas este processo pode também levar a fenômenos de exclusão: todos os produtores não funcionam com o mesmo modelo e segundo o mesmo ritmo. Seguramente, as lógicas e comportamentos de tipo camponês não desapareceram completamente.

Conclusão

Os dois casos confirmam a relativa flexibilidade e capacidade de adaptação das agriculturas familiares, assim como a rapidez da sua resposta as incitações do mercado ou as mudanças de contexto e/ou do ambiente institucional (crédito, mercado). As transformações dos sistemas técnicos de produção acompanham-se de mutações das formas de coordenação e de transformação das instituições de maneira geral. Neste sentido podem ser verificadas características semelhantes entre os dois casos.

Existe ao mesmo tempo uma institucionalização dos modelos de organização dos produtores e uma complementaridade entre instituições tradicionais baseadas em relações interpessoais e organizações recentes, mais burocráticas (no sentido de Crozier, 1977).

Aparece, também, uma tendência para a especialização das funções das organizações de produtores com a intensificação da integração ao mercado. Estas formas de «burocratização» e especialização concentram-se em torno de funções-chaves: acesso ao crédito, políticas de comercialização e de qualidade tanto no caso do leite em Silvânia como das frutas irrigadas em Petrolina.

As mudanças de contexto e as transformações técnicas das próprias unidades familiares, acompanham-se de mudanças institucionais. Os dois exemplos mostram, portanto, o interesse dos enfoques institucionalistas na análise das evoluções da agricultura familiar, a partir da identificação e da evolução das instituições rurais. Essa abordagem leva em conta os imperativos sociais e as limitações específicas das lógicas técnicas e econômicas da economia familiar. Esclarece a relação entre a diversidade dos sistemas de produção e a diversidade das formas de articulação a segmentos de mercados também diferenciados (diversificação da demanda e das representações de qualidade, por exemplo).

A abordagem permite avaliar a polarização dessas formas de coordenação, entre mercados internos e externos, estudar o equilíbrio entre

formas de redistribuição e de reciprocidade ou formas de intercâmbio e de concorrência. Pode-se, assim, construir uma matriz de análise institucional das trajetórias locais dos sistemas de agricultura familiar. O enfoque convencionalista contribui também para qualificar os caminhos e os vetores dessas relações: parentesco, redes de proximidade, organizações profissionais locais ou setoriais. Uma tal abordagem sócio-técnica é necessária para analisar os modos de coordenação e de construção da ação coletiva. Nos dois casos estudados a delegação de responsabilidade funciona através de tutelas externas, da cooptação de lideranças ou da eleição de dirigentes das organizações de produtores. A aprendizagem coletiva é essencial para a formulação de objetos ou de representações comuns, indispensáveis no momento das negociações para o estabelecimento de novas regras. Enfim, os enfoques institucionalistas permitem associar trajetórias de inovação técnica e organizativa, trajetórias de acumulação e evolução das formas de integração ao mercado, facilitando uma tradução sócio-técnica das transformações agrárias.

Bibliografia

Affholder, F. M.; Bainville S. *A intensificação leiteira no município de Silvânia-Go: as implicações em termos de sistemas forrageiros e sistemas de produção*. In: III Encontro da Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, Florianópolis: SBS, maio de 1998, mimeo, 12p.

Bardhan, P. *Alternatives approaches to the theory of institutions in economic development*. In: The economic theory of agrarian institutions. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press, 1989, pp 3-15

Beccatini, G. *Il distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico*. In: Distretti industriali e cooperazione tra imprese in Italia, G. Beccatini et W. Segenberger F. Pyke ed., Firenze, Itália, 1991, 51-65

Boltanski, L.; Thévenot L. *De la justification: Les économies de la grandeur* Paris, França: Gallimard, 1991, 485p.

Bricas, N. *De la théorie des «économies de grandeur» à l'approche théorique de la qualité en agroalimentaire*. in: Séminaire Systèmes de Transformation et de Consommation, Montpellier, França, set. 1993, 12p.

Brousseau, E. *De la science de marché à l'analyse économique des formes de coordination*. *Cahiers Français* n°272 - julh/set 1995, pp 54-63.

Cerdan, C.; Guimarães, C.; Sabourin, E. (ed.) *Anais do Iº Encontro sobre Agroindústria de Pequeno Porte no Nordeste*, Petrolina: Cirad, Embrapa, 1997, 153p.

Chayanov, A.V. *The Theory of Peasant Economy*, Thorner, D.; Kerblay, R. (eds.) American Economic Association, Homewood, USA. 1966.

- Crozier M. ; Friedberg, E. *L'acteur et le Système*, Paris, Le Seuil, 1977,500p.
- Codevasf. *Produção Agrícola de 1997*. Brasília, Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco, 1988,71p.
- Delgado, G.C. *Agricultura familiar e política agrícola no Brasil*. in: Ramos & Reydon (Org.) *Agricultura e agroindústria no Brasil*, Campinas: ABRA, 1995, pp 199-235.
- Ellis, F. *Peasant Economics. Farm households and agrarian development*. Cambridge, Inglaterra: The Cambridge University Press, 1988, 309p.
- Eymard-Duvernay, F. Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue Economique*, N°2 , março de 1989
- Eymard-Duvernay, F. *Formes de coordination et qualité des biens*. Colloque SFER/INA-PG «La qualité dans l'agro-alimentaire: questions économiques et objets scientifiques». Paris, França, outubro de 1992, 10p.
- Favereau, O. Marchés internes, marchés externes, *Revue économique*, 40-2, março de 1989
- Favereau, O.; Thévenot, L. *Réflexions sur une notion d'équilibre utilisable dans une économie de marché et d'organisations*, mimeo, Paris, França: Ermes/Ehess, 1991.
- Linck T. *Du territoire produit au développement construit*. Toulouse, França, Université Toulouse le Mirail, 1998, 16p. mimeo.
- March J.G., Simon H.A. *Les organisations*. Paris, França: Dunod, 1971, 254p.
- Marinozzi G. *La coordinación de los productores agrícolas peri-urbanos para la comercialización de los productos: el caso de Petrolina-PE* (Brasil), In: Regadio y desarrollo en las regiones semi-áridas latinoamericanas, J.L. Luzon et T. Linck ed., Tarragona, Espanha, 1997, pp. 59-66.
- Ménard, C. *Economie des organisations*, Paris, França: La Découverte, 1990,126 p.
- Mendras, H. *Sociedades camponesas*, Rio de Janeiro: Zahar, 1978, 280p.
- Ostrom E. *Crafting institutions for self-governing irrigation systems*. San Francisco, USA, ICS Press, Institute for Contemporary Studies, 1992, 111p.
- Ostrom, V.; Ostrom, E. *Public goods and public choices*. In: Alternatives for Delivering Public Service: Toward Improved Performance, E.S. Savas (Ed.), Westview Press, Boulder, Colorado, 1978, pp. 7-49.
- Pecqueur B. *Territorialisation et qualification territoriale: le produit et les producteurs*. in: Anais do seminário «Qualification des Produits et des Territoire», Toulouse, França, INRA, 1995, 21p.
- Requier-Desjardin, D. *Marché, organisations, «équilibre de règles»: proposition pour une méthodologie d'approche des agro-industries rurales dans les pays en voie de développement*. In *Petites entreprises et Grands Enjeux, le développement agroalimentaire local*, Muchnik & Lopez (eds.) Montpellier, Paris, França: LHarmattan, 1997, pp 149-160.
- Simon, H.A. *Administration et processus de décision*, Paris, França, Economica, 1975, 322p.
- Williamson, O. E..*Transaction Cost Economics. The governance of Contractual relations» The Journal of Law and Economics*, v.22, pp. 223-261. October 1979.
- Williamson, O.E. *The Economic Institutions of Capitalism: firms, Markets, relational contracting*. New York, USA: the Free Press, 1985, 449 p.
- Williamson, O. E. *Transaction Cost Economics*, in *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1. Londres, Elsevier Science Publishers, 1989.