

4. A natureza da integração 2

as dimensões econômicas da crise agrária e as panaceias do desenvolvimento

Shepard Forman

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

FORMAN, S. *Camponeses: sua participação no Brasil* [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009. A natureza da integração 2: as dimensões econômicas da crise agrária e as panaceias do desenvolvimento. pp. 107-162. ISBN: 978-85-7982-002-1. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.



All the contents of this chapter, except where otherwise noted, is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial-ShareAlike 3.0 Unported.

Todo o conteúdo deste capítulo, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença Creative Commons Atribuição - Uso Não Comercial - Partilha nos Mesmos Termos 3.0 Não adaptada.

Todo el contenido de este capítulo, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.

4. A Natureza da Integração 2: As Dimensões Econômicas da Crise Agrária e as Panaceias do Desenvolvimento

Os estudiosos de sociedades camponesas reconhecem a importância da economia de mercado para a compreensão dos processos decisórios dentro da unidade familiar, e para a compreensão da natureza da articulação entre o setor camponês e a sociedade nacional.¹ Neste capítulo, pretendo escrever o comportamento do mercado no Nordeste brasileiro e relacioná-lo às mudanças na economia agrícola, de um modo geral. O objetivo final é compreender de que modo os camponeses se integram na economia nacional tanto na qualidade de produtores de gêneros quanto na de consumidores de bens manufaturados. Ao me concentrar na análise do sistema de comercialização interna de gêneros alimentícios no Nordeste brasileiro, espero mostrar o paradoxo existente entre o papel fundamental que o camponês desempenha na economia nacional e a fragilidade de sua posição no esquema do desenvolvimento nacional. No final do capítulo, discutirei alguns dos planos de desenvolvimento do Governo oferecidos como panaceias a um campesinato irrequieto.

A integração do camponês brasileiro na economia nacional ao decorrer do tempo tem sido uma função do setor de mercado. A operação de complexos sistemas internos e externos de comercialização afeta a demanda do seu trabalho, as suas decisões de produção e os seus padrões de

¹ Existe atualmente uma grande variedade de pesquisas e de trabalhos feitos por antropólogos sobre os mercados camponeses e sobre os sistemas de mercado tradicionais. Os trabalhos de Tax (1953), Mintz (1955, 1957, 1959, 1960a, 1960b, 1961), Katzin (1959, 1960), Bohannon e Dalton (1965), Dewey (1962), Belshaw (1965), Nash (1966), Skinner (1964), Wolf (1966) e Ortiz (1967) todos trataram das instituições de mercado. Os economistas conhecem bem o papel do mercado, especialmente nos sistemas econômicos ocidentais. Estranhamente, eles negligenciam a importância do mercado nas economias camponesas. Com poucas exceções, os economistas têm estudado o campesinato puramente em relação ao seu papel em economias agregadas. Só recentemente começaram a fazer perguntas vitais à própria economia camponesa (Georgescu-Rogan 1960, Dandekar 1962, Schultz 1964, Mellor 1966, entre outros). A recente tradução da *Teoria da Economia Camponesa* de A.V. Chayanov (1967) enriqueceu significativamente a literatura neste campo, embora ele não tenha examinado a natureza dos efeitos conhecidos como "feedback" do mercado sobre a agricultura camponesa.

consumo.² A participação do camponês nestes sistemas de comercialização não é recente, como demonstramos nos capítulos precedentes, mas aumentou de maneira marcante e decisiva nas últimas décadas, especialmente no que se refere ao movimento de gêneros alimentícios no mercado doméstico. O camponês brasileiro não é um “zero econômico”, que pouco compra e pouco vende (Oberg 1965:1418), mas, pelo contrário, uma parte integrante das redes nacionais da produção, distribuição e consumo de alimentos. Ele está profundamente envolvido nos sistemas de comercialização regionais e nacionais e reage às mudanças nesses sistemas.

De fato, pode-se dizer que a sociedade camponesa no Brasil é um elemento do mecanismo de mercado interno, e que a transformação do “camponês”, como categoria, em “fazendeiro moderno”, cujo cálculo está voltado para o reinvestimento de capital com vistas a uma maximização de lucros e não simplesmente para o consumo familiar, será indubitavelmente uma consequência das mudanças no mecanismo de mercado interno. Obviamente estas mudanças não têm necessariamente resultados positivos para os indivíduos de carne e osso que compõem tais categorias. De fato, o desenvolvimento no setor de comercialização interno é frequentemente acompanhado pela exclusão de camponeses e de intermediários locais das áreas da economia rural em crescente comercialização.

O camponês do Nordeste, como ocorre na maior parte do campo brasileiro, opera dentro de uma sociedade capitalista onde há um mercado de terra, trabalho e produto. O camponês é muito valorizado enquanto é produtor de mercadorias e trabalhador numa sociedade de estrutura agrária que cultiva lavouras de exportação, especialmente açúcar, em propriedades de larga escala. Ao lado dos empreendimentos comerciais voltados para a exportação, existem as fazendas de criação de gado e inúmeras pequenas propriedades, sendo que os produtores de pequena escala suprem de alimentos e de mão-de-obra o setor dominante da economia, ou seja, justamente o setor orientado para a exportação. Com uma tão sumária descrição, poder-se-ia pensar que pouca coisa mudou desde o período

² Ao longo deste trabalho, a praça do mercado refere-se ao local físico onde se realiza a troca periódica de bens e de serviços nas áreas rurais. Uma cadeia de mercados se refere a um número de tais lugares que se interligam através do movimento de mercadorias e pessoas. O sistema de comercialização se refere ao movimento, regional ou nacional, de mercadorias entre os centros rurais e urbanos.

colonial; no entanto, em nosso trabalho de campo no Nordeste contemporâneo, deparamo-nos com uma economia em transição, na qual um sistema de comercialização interna altamente racionalizada afeta sensivelmente a produção, resultando num suprimento insuficiente de alimentos aos crescentes centros urbanos e num descontentamento espalhado no campo.

O Nordeste brasileiro é bem conhecido por seus problemas econômicos e sociais.³ Esta área de aproximadamente 2.072.000 km² e 25 milhões de habitantes pode ser dividida, grosso modo, em três zonas ecológicas principais. Nos vales úmidos ao longo da costa o açúcar é cultivado e parcialmente processado, destinando-se à exportação no mercado internacional e ao suprimento do grande mercado do sul do Brasil. As terras baixas do litoral, ou Zona da Mata, estão subdivididas em grandes lavouras de cana-de-açúcar, onde se verifica o problema de proletarização do trabalho rural (Hutchinson 1957). No entanto, esta área também é pontilhada de arrendatários e de pequenos proprietários, alguns produzindo cana-de-açúcar para o suprimento dos engenhos, mas a grande maioria vendendo colheitas de gêneros alimentícios variados, cultivados nas terras marginais que não servem para a produção de cana-de-açúcar.

Mais para o oeste e ao longo das estradas de barro que atravessam o Nordeste brasileiro desde o litoral até o sertão, encontra-se uma zona de transição, o agreste, que é área de cultivo misto de lavouras de alimentos, frutas e tabaco. A produção é vendida localmente e exportada para outras regiões do país. O agreste é composto sobretudo de minifúndios. Como nas zonas costeiras, essas unidades camponesas estão organizadas numa variedade de sistemas de propriedade, tais como: pequena propriedade, arrendamento, parceria e posse. Sua exploração se faz através da paleotecnologia e técnicas de pousios longos.

O sertão é provavelmente uma das áreas mais conhecidas no Brasil, popularizada através do romance de Euclides da Cunha — *Os Sertões* — e que teve voltada para si a atenção do mundo através de relatórios sobre os

³ Para um tratamento interessante, ainda que controverso, da maneira pela qual o próprio “subdesenvolvimento” do Nordeste brasileiro está ligado ao “desenvolvimento” do Sul do Brasil, ver A.G. Frank em “The Myth of Feudalism in Brazilian Agriculture”, in *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* (New York: Monthly Review Press, 1967), p. 331-77.

excessos políticos e religiosos de seus camponeses famintos. É primordialmente uma área de criação de gado. As grandes fazendas de criação de gado são operadas por vaqueiros que, até recentemente, recebiam como pagamento um quarto do rebanho, mas que atualmente são trabalhadores assalariados. Enquanto o sistema anterior possibilitava ao vaqueiro possuir um pequeno rancho, o sistema atual também leva à proletarianização. Alguns pequenos proprietários produzem alimentos para venda no mercado interno, nos povoados à beira dos inúmeros açudes construídos para contrabalançar os efeitos devastadores das secas periódicas.

Em meados de 1967 a antropóloga Joyce Riegelhaupt e eu fizemos uma extensa pesquisa sobre o papel do camponês na produção e na distribuição dos alimentos básicos — milho, feijão, arroz, e farinha de mandioca — no Estado de Alagoas, um microcosmo da região e, talvez, o mais subdesenvolvido dos tradicionais estados produtores de açúcar do Nordeste.⁴ Começamos a nossa pesquisa em duas feiras do município de Guaiamu, área composta de enormes lavouras canavieiras e uma zona policultora de pequenos proprietários. Nossa pesquisa logo indicou que para a compreensão do sistema de comercialização regional seria necessário um estudo simultâneo de diversas feiras em níveis diferentes de integração socioeconômica. E assim estendemos nossa pesquisa ao agreste e ao sertão, em trabalho de campo que abrangeu cerca de dez mercados numa área que envolveu três Estados.⁵ Além disso, visitamos inúmeras propriedades agrícolas e coletamos dados sobre as dimensões da participação no processo de comercialização. Não encontramos agricultor que não participasse, em alguma medida, do mercado como produtor de bens.

Através do acompanhamento do movimento de mercadorias e de pessoas, tornou-se claro que não estávamos lidando com uma sociedade agrária à qual pudéssemos aplicar o modelo tradicional de comercialização. Os gêneros de primeira necessidade não se movem obrigatoriamente através

⁴ A primeira metade deste capítulo, de coautoria com o Professor Riegelhaupt, aparece com poucas modificações no *Journal of Comparative Studies in Society and History* (2): 188-212.

⁵ Certas mercadorias produzidas no município de Guaiamu, tais como cestos de palha, se estendem além deste raio de mercado e são vendidas em centros urbanos como Rio de Janeiro, Salvador, etc. (Forman 1966). A cana-de-açúcar, naturalmente, se desloca para o mercado internacional. No entanto, seguimos somente o movimento de alimentos básicos no sistema de mercado interno.

de uma hierarquia de feiras. Havia níveis, claramente distintos, de atividade de mercado, cada qual com suas funções correspondentes. Entretanto estas feiras em si mesmas não constituíam o sistema de comercialização interna da região.

Nas páginas seguintes vou examinar a natureza da relação entre os sistemas de comercialização e de produção no que se refere aos gêneros de primeira necessidade, para isso procedendo à construção de uma tipologia de feiras e relacionando-as aos padrões de comercialização em geral. Isto é, ao me concentrar na sociologia do sistema de comercialização — e não puramente na etnografia da feira — espero poder esclarecer o papel do camponês numa economia dinâmica, de âmbito nacional. Além disso, a análise do mercado camponês dentro do sistema de comercialização, sistema este racionalizador, levanta problemas subsidiários que também discutirei. Entre eles a importância funcional dos intermediários nos níveis diferentes do sistema de comercialização; a natureza do suprimento de alimentos às áreas rurais e urbanas; os efeitos das demandas do consumidor; e a natureza da competição das variadas lavouras comerciais por terra e trabalho. Através da descrição do sistema de comercialização regional, tornam-se mais claros tanto o papel do campesinato na agricultura brasileira quanto as tendências prováveis na posse e no uso da terra. O conhecimento pormenorizado das relações entre os produtores camponeses, os intermediários e os consumidores e de suas interações no sistema de comercialização, possibilita uma compreensão do sistema de estratificação nesta sociedade agrária tradicional e salienta as implicações socioestruturais, bem como as econômicas e as ecológicas, para o futuro desenvolvimento agrícola do Nordeste do Brasil.

O início do sistema de comercialização no Nordeste do Brasil caracterizou-se pela presença das feiras, que supriam de alimentos as populações das lavouras em expansão e as crescentes cidades costeiras. A literatura dos viajantes está repleta de descrições dos movimentos dos produtos através dos intermediários mercantis (Almeida Prado, 1941:442-43; Koster 1816:79, 82, 214 passim; Gardner 1849:97-98). Embora a maior parte dela se refira ao início do século XIX, acredito que pesquisas futuras comprovem a existência, anterior àquele período, de uma rede de feiras rurais, no Brasil. Já sabemos da existência de armazéns em áreas urbanas no período colonial e presumimos que as dificuldades de transporte e de

comunicações entre as cidades do litoral e os fornecedores espalhados pelo interior tenham criado a necessidade de uma multiplicidade de feiras locais.

A história do município de Guaiamu, relatada no capítulo dois com o objetivo de exemplificar a emergência de um campesinato no Nordeste brasileiro, nos oferece dados mais específicos sobre o desenvolvimento da rede de feiras naquela região em particular. Nos séculos XVI e XVII, o município fornecia alimentos e outras mercadorias produzidas localmente, tais como gado, sal e objetos artesanais de palha, às “plantations” de açúcar e à capital provincial de Pernambuco. No início do século XVII, uma “rodovia agrícola” tinha sido construída ao longo da costa, ligando os ricos e férteis vales entre Olinda e o Rio São Francisco. Os produtos eram comprados e vendidos por inúmeros intermediários em diversas feiras livres, que ainda hoje existem nas sedes municipais, e que se desenvolveram ao longo da “rodovia agrícola” como locais da atividade comercial e política.

Os canaviais da província, que se expandiam rapidamente, começaram a espalhar-se para o sul, ocupando no final do século XVII os vales úmidos de Alagoas. A cana-de-açúcar foi plantada pela primeira vez no vale de Guaiamu no século XVIII, e rapidamente tomou conta das terras da região. Embora os decretos portugueses procurassem proteger as vastas reservas florestais a fim de que as reservas de madeira de lei pudessem ser inteiramente utilizadas na construção de navios para a expansão imperial, o açúcar logo começou a se impor nas pequenas propriedades camponesas que se limitavam às terras mais elevadas em volta do vale. Os camponeses deixaram então de cultivar mandioca e outros gêneros alimentícios para plantar cana-de-açúcar suprimindo os diversos engenhos que acabaram dominando o vale no curso do século XIX. Em 1927 construiu-se uma usina central no município de Guaiamu, e em 1939 a sua propriedade foi transferida para uma corporação. Os novos proprietários continuaram a concentrar as propriedades da usina na municipalidade, uma tendência que se havia iniciado no século anterior.

Entre 1959 e 1965 estabilizou-se em torno de 15.000 hectares e proporção de terras municipais ligadas à usina, consolidando canaviais

previamente independentes e não contíguos.⁶ Uma concentração maior foi limitada pela existência de salinas e de banhados ao leste; pelos ranchos de gado dos próprios proprietários da usina a oeste; pela existência de quotas que limitavam a produção, e pela preferência, por parte dos proprietários, em facilitar através de empréstimo a compra de terra a alguns fornecedores “independentes” que, deste modo, ficavam amarrados ao proprietário pelas relações de dívida. Durante o mesmo período, o número de assalariados que trabalhavam na usina aumentou de 125, o máximo até então em época de colheita, para mais de 300, e o número de ajudantes a serviço da usina aumentou para mais de 800. Data desta época o estabelecimento da *feira de usina*.

A competição entre as principais lavouras pelas terras e mão-de-obra constitui uma variável importante no crescimento dos mercados rurais. Assim sendo, quando o açúcar tornou-se o “rei” no vale do Guaiamu durante o primeiro quarto deste século, houve uma diminuição na quantidade de terras disponíveis para o cultivo de alimentos. A expansão e o crescimento da economia açucareira em Guaiamu afetou profundamente a produção de alimentos, e o município não demorou a mudar sua situação de celeiro do interior para a condição de importador de alimentos (Andrade, 1959:81-82), situação que perdura até hoje. Até recentemente os proprietários absenteístas alugavam as terras do município a camponeses que mantinham controle efetivo de suas roças por um longo período de tempo. Hoje, no entanto, o arrendamento é geralmente de curta duração. Como já foi descrito antes, os acordos de arrendamento refletem as necessidades de produção de fazendas economicamente ativas, que são, elas próprias, obrigadas a aumentar a sua produção de cana-de-açúcar para a usina central. Um camponês pode preparar a terra e reter os direitos sobre ela por apenas um ano, quando ela reverte novamente ao proprietário, que

⁶ Estatísticas distorcidas são obviamente muito funcionais em sociedades agrárias tradicionais que não levam a sério a ideia de reforma agrária. Segundo a última pesquisa cadastral ordenada pelo Presidente da República em 1967 como parte de sua reforma agrária global, o município de Guaiamu tem um total de 850 estabelecimentos rurais com uma área de 81.140 hectares. Destes, 593 são minifúndios, representando uma área de 10.839 hectares, ou aproximadamente treze por cento; 245 estabelecimentos são classificados como sendo latifúndios com uma área total de 62.216 hectares; doze propriedades com uma área de 8.084 hectares estão classificadas como empresas rurais (IBRA, 1967:42). Baseado nos dados do IBRA, não conseguimos explicar o paradeiro da usina de açúcar de 15.000 hectares.

ali geralmente planta cana-de-açúcar. Nestes casos, o camponês, mesmo quando é possível, não se dispõe a fazer investimentos de longo prazo na terra. Além disso, grandes porções de terra são utilizadas para o pastoreio, de gado, ou simplesmente são mantidas como reservas florestais, o que diminui ainda mais a terra disponível para a produção de alimentos no município.

Ao mesmo tempo em que o cultivo de alimentos parece estar abandonando o campo, a rápida urbanização e industrialização desta região dirige premente demanda ao setor rural por um crescente fornecimento de alimentos a custos mais baixos. Os anos entre 1940 e 1960 foram marcados por um tremendo crescimento urbano em todo o país. Dentro do próprio Estado de Alagoas a população de Maceió e suas cercanias aumentou de 90.523 em 1940 para 170.134 em 1960 (IBGE 1966:38). Esta disparidade, entre a diminuição das áreas disponíveis para produção de alimentos e o crescimento das populações urbanas e rurais que não os produzem, mas que deles necessitam é um dos principais dilemas com que se defrontam planejadores agrícolas no Nordeste.

Planejadores brasileiros frequentemente explicam o problema do abastecimento de alimentos em termos de condições inadequadas de produção e de comercialização. No entanto, a situação seria melhor descrita se fosse vista como um setor de produção arcaico enredado num setor de distribuição altamente comercializado. Isto não quer dizer que tenha acabado o sistema de comercialização tradicional do camponês. Ao contrário, deparamo-nos no Nordeste brasileiro com o fenômeno de um sistema crescente e viável de feiras camponesas que estão, a par com o próprio camponês que delas participa, caminhando para a certa extinção num mundo em contínua “modernização”. Antes de passar à discussão destas mudanças no sistema de comercialização, vou descrever a rede de feiras tradicionais.

A feira tradicional é um mercado periódico de vendedores itinerantes que se alojam em estruturas não-permanentes, as barracas, e que se reúnem num lugar determinado em um dado momento. A feira distribui essencialmente gêneros de primeira necessidade e serviços entre as pessoas do campo que dela participam, como vendedores ou como compradores. Também serve para distribuir bens de consumo acabados ou semiacabados em áreas onde a ausência de capital líquido torna impossível a manutenção

de grandes estoques. Em outras palavras, o papel da feira é movimentar mercadorias em áreas de economia carentes de dinheiro.

Gostaria agora de fazer a distinção entre a feira e outros estabelecimentos comerciais rurais, que também operam como distribuidores de mercadorias no campo brasileiro, mas que dela diferem, principalmente, quanto à forma, função e natureza da participação do camponês. A feira pode ser contrastada com:

1. O *mercado*, que é um escoadouro diário e permanente de bens e serviços. Um grande número de vendedores se reúne num lugar determinado a fim de suprir um grupo predominantemente urbano de consumidores. Em alguns centros urbanos maiores, o mercado permanente estabeleceu-se no local onde se realizavam anteriormente as feiras. Em alguns dias da semana, o mercado aumenta consideravelmente de tamanho com a adição de pequenas barracas nas ruas adjacentes. Em português, também se costuma chamar este mercado de *feira*, e os dias de mercado são os *dias de feira*.

2. Os *armazéns*, que são instalações de propriedade particular ou operadas pelo Estado, que servem para vendas ao atacado, e para a guarda de mercadorias, sobretudo de alimentos. Estas mercadorias acabam sendo em parte distribuídas pelas feiras.

3. A *mercearia*, que é um escoadouro de varejo permanente e de bens de capital fixo (isto é, material de construção, equipamentos e de estoque). As mercadorias geralmente se localizam em cidades ou nas sedes municipais maiores, onde exista um mercado consumidor estável.

4. A *venda*, que é um escoadouro rural e pequeno, a varejo. As *vendas* funcionam essencialmente na base do crédito, e frequentemente se abastecem nas feiras semanais. Uma variação da venda é a “loja da companhia”, que se localiza às vezes nas sedes das usinas ou nas vizinhanças das grandes propriedades.

Todos estes tipos de escoadouros de comercialização podem ser encontrados pelo Nordeste brasileiro e — com a exceção do *armazém* — dentro do município de Guaiamu.

A Feira

Existem três tipos de feiras no Nordeste brasileiro: a *feira local*, ou feira de consumo dos compradores rurais; a *feira de distribuição*; e a *feira de abastecimento*, ou feira de consumidores urbanos. Estes tipos existem simultaneamente, mas não há um fluxo permanente de mercadorias e de pessoas de uma para outra; e tampouco o sistema de comercialização interna do Nordeste brasileiro se limita a estas arenas de trocas.

A Feira Local

A *feira de consumo* é uma feira rural na qual mercadorias e serviços são distribuídos nas áreas de acesso difícil, entre as populações rurais com capital limitado. Cada feira é um mercado cíclico que se reúne uma vez por semana, sendo que o dia depende muito da atividade econômica da área que a feira abastece. Por exemplo, as feiras do litoral geralmente são aos sábados e aos domingos, para tirarem partido da sexta-feira, que é o dia de pagamento nos engenhos de açúcar. No sertão, as feiras de gado podem se realizar a qualquer dia da semana, alternando com as feiras de mercadorias básicas de maneira que durante a semana toda esta região terá uma ou outra feira. A *feira de consumo* caracteriza-se, historicamente, por uma multiplicidade de camponeses vendendo os seus produtos numa feira central. Hoje em dia a distribuição dentro das feiras é feita por comerciantes itinerantes, chamados *feirantes* ou *cambistas*, camponeses que vendem a varejo ou comerciantes locais que vendem alimentos, verduras e legumes, artigos perecíveis e produtos manufaturados. As pessoas vêm à feira tanto para vender quanto para comprar, sendo frequentemente difícil distinguir vendedores de compradores.

O município de Guaiamu tem três *feiras de consumo*, que satisfazem as necessidades de cerca de 4.540 cidadãos e de 18.044 habitantes do campo. 1) A *feira livre* começa na madrugada de cada sábado, e realiza-se em logradouros públicos da sede municipal. Mais de uma centena de vendedores de gêneros de primeira necessidade, de carne e de miscelânea se colocam sob um abrigo permanente, cercado por, pelo menos, outros duzentos e cinquenta vendedores de artigos perecíveis e de produtos manufaturados, que dispõem as suas mercadorias em barracas ou mesmo no chão. Algumas mulheres vendem comida já preparada aos participantes. 2) A *feira de usina* localiza-se nos terrenos particulares na área habitada pelos trabalhadores do engenho. Esta feira atrai mais de 350 vendedores de

alimentos, de produtos manufaturados e de serviços. Os vendedores, que, na sua maioria não frequentam a feira livre de Guaiamu, começam a chegar à usina no sábado, no final da tarde. A feira termina no domingo às 8 horas da manhã. 3) Uma terceira feira, um pouco menor do que as outras duas, abastece uma colônia agrícola próxima nas tardes de sábado.

Enquanto a forma e função da feira-livre e da feira de usina são essencialmente iguais, há aspectos que distinguem uma da outra. O fato de que a maioria dos residentes das terras da usina de açúcar são trabalhadores assalariados estimula um estoque maior de produtos manufaturados e, conseqüentemente, um nível mais alto de capitalização na feira de usina. Na medida em que os proprietários das usinas fornecem roças de meio hectare para os trabalhadores para que pratiquem agricultura de subsistência, vendem-se ali quantidades menores de bens perecíveis. De modo geral, as mulheres se ocupam da venda de frutas e legumes, e os homens negociam com as mercadorias secas, a granel, os gêneros alimentícios básicos e os produtos manufaturados. Conseqüentemente, encontramos uma quantidade maior de homens vendendo na feira de usina do que na feira-livre. Em geral, a feira de usina assume uma atmosfera bem comercializada, comparável à de um bazar, que não é característica da feira-livre, mais pobre e mais lenta em ritmo.

Há um grau maior de confraternização social na feira-livre do que na feira de usina. Na sede do município, compradores e vendedores se reúnem numa atmosfera festiva para o seu encontro matutino semanal, frequentemente depois de ter caminhado duas ou três horas na escuridão da madrugada. É no mercado que os camponeses trocam ideias e definem a sua posição no mundo, isento das influências restritivas do ambiente local. Apesar da rápida propagação do rádio transistor nos últimos dez anos, a feira ainda é o lugar onde o camponês escuta o contador de histórias narrar aventuras de heróis e comentar os fatos dignos de nota. E também na feira que ele é posto em contato com os atrativos materiais da Igreja Católica, sendo estimulado a trocar seus amuletos de pedras e de conchas por correntes de ouro e santos de gesso.

Os trabalhadores da usina são transportados dos canaviais em reboques puxados pelos tratores da companhia para o local da feira, para que possam fazer suas compras. As usinas não parecem dominar economicamente as feiras, mesmo quando a sua fama é prejudicada pela

imagem da loja da companhia. Ao contrário, os proprietários de usinas preferem ter uma feira operando em seus domínios, onde o comportamento pode ser observado e a certeza estabelecida de que a totalidade de trabalhadores estará disponível para o trabalho na segunda-feira.

Há três categorias de vendedores nestas feiras locais: 1) alguns camponeses que vendem na feira a varejo a sua própria produção, gastando imediatamente o dinheiro que recebem em compras de suas necessidades de consumo; 2) um número crescente de camponeses que vendem, com a sua produção, produtos comprados de outros, em transações que parecem atender às suas necessidades domésticas de consumo; e 3) um grande número de intermediários que revendem produtos comprados em outros lugares. A segunda categoria representa um número crescente de camponeses que entra na feira como intermediário, com objetivo de complementar suas rendas monetárias num universo rural cada vez mais comercializado.

As feiras são arrumadas de uma maneira ordenada, com áreas específicas destinadas aos vendedores que se especializam em bens primários ou acabados. Um homem lida ou com produtos “secos” ou com “molhados”, mas não transaciona com ambos. Na medida em que os bens manufaturados (têxteis, artigos de couro, equipamentos e utensílios, etc.) requerem um desembolso maior de dinheiro, os comerciantes destes itens raramente provêm do campesinato, cujo “lugar” no sistema comercial é assim reafirmado. Os homens geralmente se especializam em produtos a granel ou já beneficiados. Eles ocupam as áreas principais do terreno da feira, com os grandes sacos cheios de milho, feijão e arroz cuidadosamente arrumados dentro dos limites de um grande abrigo permanente.

Muitos daqueles que vêm vender em Guaiamu viajam longas distâncias em mulas ou em caminhões, atravessando várias zonas ecológicas e negociando seus produtos no caminho, naquelas áreas onde podem cobrar preços mais elevados devido a situações de escassez. Alguns voltam para as feiras do interior levando quantidades grandes de peixe salgado e de cocos, produtos de especialidade das zonas do litoral. Além disso, uma parte grande da área externa da praça do mercado é ocupada por barracas semipermanentes, nas quais os intermediários locais vendem produtos secos. Os açougueiros se localizam fora da área principal da feira, e são alvo do escrutínio cuidadoso dos cobradores de impostos locais, pois

são obrigados a pagar impostos mais altos. Enquanto algumas mulheres trabalham com os maridos nas barracas, a maioria das feirantes se ocupa de transações mais tênues e que envolvem menor capital, tais como a venda de verduras, frutas, peixe fresco e pequenas quantidades de peixe salgado. A dependência da mulher da venda de hortaliças para incrementar os ganhos pode ser comparada ao modelo existente no Haiti e descrito por Mintz (1959, 1960a, 1960b). No caso a falta de emprego alternativo obriga os trabalhadores marginais a fazer trabalho árduo em troca de remunerações insignificantes.

Virtualmente todas as vendas a varejo são em dinheiro. Os produtores camponeses são mal preparados para estabelecer preços e dependem, quanto a estes, de informações obtidas em contatos face-a-face na feira. Há um controle monopolístico sobre certos produtos a granel, tais como arroz e feijão, através da sua compra especulativa e do seu estocamento em grandes quantidades nos armazéns. Além disso, há certos produtos que são tabelados, com preços fixados localmente ou mesmo a nível nacional. Os preços da carne, por exemplo, são tabelados para a nação toda, enquanto que o preço do peixe é estabelecido localmente pelo prefeito ou pelo presidente da cooperativa de pescadores. Acontece frequentemente que as informações sobre os preços dos produtos tabelados pelo Governo são adaptados às necessidades dos cidadãos mais eminentes da comunidade local. Como exemplo, durante a nossa pesquisa em Guaiamu, uma nova lei entrou em vigor proibindo o registro pago para os vendedores e aumentando o teto do preço da carne, isto não foi comunicado aos intermediários pelas autoridades locais, pois teriam seus próprios padrões de renda e de consumo afetados pelas mudanças estipuladas.

Há pouca barganha nas feiras, sendo geralmente reduzida a competição entre os vendedores com respeito a preços. Há naturalmente, variações de preços dentro dos limites estabelecidos, e seu processo de fixação depende frequentemente da posição do vendedor em relação aos meios de produção. Assim, alguns vendedores podem vender com uma margem de lucro menor do que a de outros pelo fato de estarem vendendo mercadoria que eles próprios produziram. Por exemplo, uma negociante e um vendedor contratado vendiam, ambos, limões na base de cinco por Cr\$ 100,00, enquanto que um homem à pouca distância vendia dez pelos mesmos cem cruzeiros porque, como ele próprio observou, “estava

vendendo os frutos de árvores de sua propriedade”. Outro feirante observou que ele preferia vender os seus próprios produtos porque seu “único desembolso de capital é o seu próprio trabalho”. No entanto, ele só tinha produtos próprios para vender dois meses no ano. Depois de vender sua própria colheita, ele era obrigado a obter a maior parte de suas mercadorias de um armazém.

Do mesmo modo, faz-se pouco pregão nas feiras. Geralmente os vendedores esperam que seus clientes apareçam e comprem os produtos. Um certo grau de visitas de cortesia acompanha estas transações. As pessoas idosas, enfermos ou parentes não obtêm preços especiais, muito embora os mendigos muitas vezes acabem ganhando uma pequena quantidade de produtos. As relações vendedor-comprador são frequentemente reforçadas através de considerável generosidade na medição e peso dos produtos. Não obstante, poucos compradores a varejo recebem crédito no momento da compra.

Há um certo sentido de competição na feira, mas não é nunca exagerado. Não entra na consideração dos feirantes a hipótese de levar um competidor à ruína financeira. Muitos vendedores compartilham a mesma balança com os vizinhos, ou vendem dos produtos do outro quando terminam de vender sua própria produção, e não recebem qualquer remuneração por esse serviço. Um vendedor da feira-livre queria expandir o seu negócio para a feira da usina, mas esperou até que um colega desistisse antes de tentar, simplesmente porque não queria “entrar em competição com seu amigo”.

Os gêneros alimentícios entram nas feiras de diversos modos. Uma parte dos produtos é cultivada pelos camponeses e levada à feira para venda direta, mas a maior parte é transacionada por intermediários que podem comprar a produção, visando à revenda, em fazendas ou de outros comerciantes nas feiras locais. No entanto, a maior fonte de suprimento hoje em dia são os armazéns do interior, onde as mercadorias são estocadas e vendidas por atacado. Qualquer que seja a procedência, toda a compra para revenda imediata nas feiras locais é feita a crédito, com o pagamento a ser feito logo que sejam completadas as transações em dinheiro na feira. O não-pagamento é raro, embora se conheçam alguns casos. A reação à falta de pagamento é pessoal. Um homem, por exemplo, disse que nunca mais daria mercadorias em consignação porque inúmeras pessoas tinham

vendido suas mercadorias e não tinham efetuado o pagamento a ele devido. Em outro caso, um vendedor de peixe que se endividou por causa de pesadas perdas que sofrera por ter feito compras excessivas foi readmitido prontamente por seus fornecedores regulares tão logo tornou-se solvente outra vez.

Não há nenhum acordo contratual obrigatório entre os compradores e vendedores nas transações por atacado. Estes acordos verbais podem ser feitos ou desfeitos a qualquer momento. A tenacidade de um relacionamento de compra por atacado se correlaciona diretamente com o grau de perecimento do produto. Assim sendo, a maior parte da compra de feijão é na base do primeiro-que-chegar ao local de produção, enquanto o peixe é transacionado numa relação semiobrigatória entre o pescador e o vendedor de peixe.

A maioria dos vendedores levam suas mercadorias até a feira no lombo de burros ou de caminhão. Outros, mais marginais, vêm a pé, frequentemente equilibrando suas mercadorias num tabuleiro no alto da cabeça. Os custos de transporte são contabilizados no estabelecimento do preço das mercadorias, para que se possa obter um lucro, mas não parece haver qualquer porcentagem de acréscimo fixa para tais despesas. Os vendedores geralmente se hospedam com os parentes, ou simplesmente dormem perto de suas barracas, debaixo de pesados encerados, e no estabelecimento de preços de suas mercadorias não entra qualquer cálculo dos custos de sua própria manutenção.

Outra característica da feira camponesa é a ausência de um inventário dos estoques. A rápida transferência de pequenas quantidades de mercadorias contra pagamento em dinheiro milita contra a acumulação e a concentração de capital, especialmente porque o custo mais alto de produtos manufaturados em relação aos produtos alimentícios drena o capital para cima e para fora das feiras locais. É difícil calcular os lucros, mas pode se dizer que os rendimentos na feira local são extremamente baixos, em parte devido às pequenas quantidades envolvidas, e em parte devido ao baixo poder aquisitivo do povo. É difícil, também, obter grandes lucros empresariais nos locais de troca entre camponeses, onde o produtor ainda pode agir como o seu próprio intermediário.

Além do mais, os controles burocráticos acarretam uma aguda diminuição dos ganhos. Há impostos locais, estaduais e federais, e o

vendedor tem de ter uma licença para poder operar na feira. O prefeito designa coletores de impostos que regulam o comportamento do mercado. As taxas de licença e os impostos têm de ser pagos adiantadamente na prefeitura. O aluguel do chão de feira, concedido de acordo com a mercadoria que ali vai se vender, é pago *in loco* à prefeitura. As taxas para obtenção de licenças não chegam a ser proibitivas, mas, somadas aos impostos, desencorajam muitas pessoas a entrarem no sistema bem como impedir que muitos camponeses negociem os seus próprios produtos. No município de Guaiamu os pescadores estão explicitamente proibidos pela prefeitura de venderem diretamente ao consumidor “para não ganhar duas vezes”. Os impostos são altos, especialmente para os produtos que trazem a maior margem de lucro, tais como carne e itens manufaturados.

Embora este sistema graduado de tributação tenha suas vantagens para os muito pobres, ele também reduz a possibilidade de formação de capital nos níveis de empreendimento onde de outro modo, isto seria possível. A comercialização ao nível local padece claramente da taxação excessiva, como canta um repentista no seguinte verso extraído do “Lamento dos Brasileiros sobre Impostos e Taxas”:

O pobre negociante
Que tem pouca transação...
Paga imposto e paga renda
E direito do chão.

De um modo global, as dificuldades de transporte e de comunicação são os responsáveis pela persistência da feira camponesa. A ausência de estradas de acesso às múltiplas pequenas propriedades no interior do Brasil fomenta a necessidade de intermediários camponeses. As mercadorias produzidas nas pequenas lavouras, ligadas aos povoados por trilhas tão estreitas que às vezes não são nem mesmo adequadas a carroças puxadas por animais, continuam a entrar nas feiras locais. Não obstante, como veremos adiante, as melhorias nas condições de transporte e de armazenamento permitem cada vez mais que as elites comerciais, agindo como atacadistas e varejistas, penetrem e dominem a vida econômica rural.

A Feira de Distribuição

Duas ou três feiras de consumo geralmente formam parte de uma rede de feiras. A rede completa inclui uma “feira de distribuição” onde os intermediários vão comprar suas mercadorias. A feira-livre e a feira de usina do município de Guaiamu formam uma rede de feiras deste tipo, sendo que a feira maior, a de distribuição, localiza-se na cidade de Arapiraca, distante umas quatro horas de jipe em estrada de chão batido. No entanto, uma rede de feiras só existe na medida em que são operadas por intermediários. As mesmas pessoas não precisam frequentar todas as feiras numa espécie de ciclo, e alguns comerciantes podem preferir alternar entre feiras diferentes.⁷ Assim, enquanto todos os intermediários na área de Guaiamu têm de ir a Arapiraca nas segundas-feiras para fazer suas compras, bem como ir à feira da usina nos domingos, eles podem escolher entre diversas feiras-livres locais, todas realizadas aos sábados.

A rede de feiras é, portanto, uma questão de preferência individual e não um ciclo fixo de atividades comerciais. O indivíduo escolhe as feiras que vai frequentar dependendo da proximidade uma da outra e da sua residência, já que a grande maioria de vendedores nas feiras locais têm outra atividade nos demais dias, seja como agricultores que cultivam suas próprias terras ou como comerciantes nas mercearias e vendas locais.

As feiras de distribuição estão geralmente localizadas em cidades-centros do agreste. Estas feiras são os elos principais da rede de distribuição, na medida em que diversos produtos são para lá trazidos de variadas áreas ecológicas, e depois redistribuídos para venda em feiras camponesas rurais e em feiras urbanas de abastecimento. A principal característica distintiva das feiras de distribuição é a compra e venda de mercadorias em massa para a futura distribuição pelos atacadistas. Estes atacadistas estão dominando rapidamente o sistema de comercialização do Nordeste brasileiro.

De fato, encontramos duas esferas de atividade nas feiras de distribuição, uma reforçando o passado e outra representando o futuro. À

⁷ Daniel Gross apresenta uma amostragem semelhante na frequência às feiras no interior do Estado da Bahia. “As sextas-feiras há caminhões indo para Coité, uma feira de distribuição, e que aos sábados vão a Valente e Santa Luz. Há uma feira aqui aos domingos mas a maioria das pessoas vem a pé ou a cavalo. Em Monte Santo, as pessoas poderiam ir à feira de distribuição em Euclides da Cunha aos sábados e então ir a Cansanção às segundas-feiras, a Pedra Vermelha às terças e a Monte Santo às sextas-feiras” (1968: comunicação pessoal).

primeira vista, deparamos com uma multiplicidade de intermediários camponeses numa vasta feira de consumo. Milhares de vendedores enchem as ruas da cidade, oferecendo uma estonteante exposição de alimentos arrumados nas barracas ou oferecidos em sacos apinhados no chão. Estes vendedores não só alimentam a população das cidades-centros onde se localizam as feiras de distribuição, como também levam de volta mercadorias para revenda entre populações rurais locais por demais espalhadas e sem poder aquisitivo para atrair um único *entrepreneur* de larga-escala.⁸ Muitos dos gêneros alimentícios foram comprados, só na véspera, de atacadistas cujos armazéns se localizam atrás das feiras. É dentro desses armazéns que talvez se efetuem as atividades de comercialização mais importantes. Os varejistas urbanos, por exemplo, também dependem dos atacadistas das feiras de distribuição para obter o estoque de alimentos para a cidade, embora raramente eles se coloquem em evidência no dia da feira.

A Feira Urbana de Abastecimento

O terceiro tipo de feira, a *feira urbana de abastecimento*, se realiza em dias específicos da semana como parte de um grande mercado diário. Como um apêndice ao mercado permanente, esta feira é composta inteiramente de varejistas que servem às grandes populações urbanas.⁹ Nos dias de feira, os alimentos enchem as ruas que contornam o local do mercado permanente. Muitos pequenos intermediários se juntam aos vendedores do mercado permanente na venda de uma grande variedade de produtos para a dona-de-casa urbana e sua empregada. Poucos são os camponeses que vendem a sua própria produção nestes centros urbanos, provavelmente porque as grandes cidades portuárias do Nordeste do Brasil estão cercadas por canaviais férteis onde qualquer pedaço disponível de terra é utilizado na produção de safras comerciais destinadas à exportação.

É precisamente em decorrência da função especializada de exportação das cidades costeiras brasileiras, e da concomitante escassez de

⁸ Há mais do que gêneros alimentícios básicos vindo das feiras de distribuição para o campo. Uma proporção grande de produtos artesanais, tais como metais e produtos de couro, tem suas origens nestas cidades-mercados.

⁹ No Estado de Alagoas há duas feiras de abastecimento servindo a capital, Maceió (150.000 habitantes) e a cidade de Penedo (32.000 habitantes).

alimentos produzidos localmente, que as cidades-centros e as suas feiras de distribuição se desenvolveram nas zonas agrícolas de transição, habitadas primordialmente por pequenos produtores camponeses. Estas “cidades secundárias” são de fato a espinha dorsal do Brasil. É delas que provém o suprimento de alimentos para as capitais do litoral, seja a granel, por atacadistas ou em pequenas quantidades, pelos intermediários. Também é através delas que os produtos de uma nação em vias de rápida industrialização se filtram de volta para os mercados locais.

O Sistema De Comercialização

Os mercados rurais do Nordeste do Brasil não constituem em si mesmos o sistema de comercialização interna daquela região. Na medida em que fazíamos o “circuito” das feiras e conversávamos com os camponeses e com os intermediários sobre o movimento da produção, ficou claro que não estávamos lidando com uma sociedade agrária na qual se poderia aplicar o modelo tradicional de um sistema de comercialização. Tal modelo postula uma hierarquia de feiras, através da qual os produtos se movem horizontalmente e verticalmente, chegando finalmente às concentrações urbanas através de uma contínua troca de mãos entre uma variedade de intermediários (Mellor, 1966:341; Chayanov, 1966:258; Dewey, 1962). Embora o preço da mercadoria suba a cada transação, e a margem de lucro aumente na transferência dos produtos de lugar a lugar, os ganhos do produtor inicial permanecem relativamente pequenos.

Os produtos e os vendedores no Nordeste do Brasil não se movem necessariamente através de uma hierarquia de mercados. Há níveis de atividade de mercado claramente diferenciados, mas os mercados não estão agrupados de um modo escalonado, onde os produtos se movem gradualmente dos níveis mais baixos para os níveis mais altos de integração do mercado, na medida em que se aproximam dos centros urbanos. De fato, estes mercados operam dentro do contexto de um sistema de comercialização racionalizador. Tradicionalmente, o produtor camponês entrava no sistema através da feira local, que era o ponto de partida no fluxo ascendente de produtos primários. Com o aumento da demanda urbana por alimentos, e com a abertura de novas redes de transporte e de comunicações, a função da feira foi alterada. Atualmente, os gêneros alimentícios começam a seguir o mesmo rumo das colheitas comerciais do

tipo exportação, seguindo um movimento de funil do produtor ao consumidor através de grandes armazéns. Os atacadistas vão às fazendas para comprar os produtos em massa. Deste modo, as colheitas passam ao largo da feira camponesa tradicional, que passa a servir, primordialmente para o movimento horizontal dos gêneros alimentícios, e como o ponto terminal no fluxo descendente dos bens manufaturados. Em outras palavras, a feira do camponês tornou-se mais um mercado de compradores do que um mercado de vendedores.

A etnografia, que acabamos de ver, dos diferentes tipos de feiras do Nordeste brasileiro ressalta a dicotomia entre a rede tradicional de feiras e o sistema de comercialização em expansão. Devido à crescente demanda urbana por mais alimentos a custo, mais baixos, o sistema de comercialização tende a eliminar a multiplicidade de intermediários e a reduzir, ao invés de aumentar, o número de *entrepreneurs* efetivos. Não obstante, dentro da rede interligada de feiras rurais, a proliferação de intermediários é um ajustamento social e ecológico necessário aos pequenos e dispersos centros de produção e de consumo, assim como à escassez de facilidades de transporte e de armazenamento. Este importante argumento para o qual Bauer chamou a atenção no caso da África Ocidental (1954), também é relevante no contexto brasileiro. O grande número de intermediários nas feiras brasileiras possibilita a maior expansão e distribuição dos produtos no nível local. Estes intermediários funcionam como distribuidores de pequenas quantidades de mercadorias entre os camponeses de poucos recursos: eles não competem com os grandes atacadistas. Os camponeses reconhecem a utilidade de um número maior de intermediários. Um indivíduo sozinho, com capital mínimo, não seria capaz de transacionar com grandes quantidades de mercadorias nem incorrer em risco substancial ou em perda. Os intermediários que negociam com produtos perecíveis, que exigem rápida movimentação são um bom exemplo desta prática.

A pergunta importante a ser feita não é por que tais intermediários persistem, mas sim qual é o seu significado sociológico numa situação econômica que só pode ser definida como extremamente marginal? Devemos notar que as oportunidades alternativas de emprego no Brasil rural são praticamente inexistentes. Ao mesmo tempo, as melhorias nos meios de transporte e de comunicação facilitam a vinda, para o interior, de

uma quantidade de bens manufaturados que rapidamente se transformam em necessidades para o consumidor. A aparição de bens manufaturados nas mais remotas feiras semanais provoca elevadas expectativas, as quais não são facilmente realizadas. O camponês e o trabalhador estão constantemente expostos a uma extensa variedade de mercadorias de consumo, desde peças de vestuário até as flores de plástico. Deste modo, muitos camponeses vêm-se forçados a entrar na feira, como o único meio de adquirir o dinheiro necessário para satisfazer novas necessidades de consumo de sua família. Eles já não voltam para suas lavouras quando terminam de vender sua produção; mas começam a comprar e a revender a produção de outras pessoas. Como bem explicou um camponês: “Ninguém quer trabalhar; todos querem ter um negócio!”.

Os ganhos mínimos aparentes não são um indício da inexistência de talento empreendedor a nível local. De fato, o intermediário camponês é um negociante bastante eficiente, sabendo tirar vantagens da situação da feira. Por exemplo, um homem vinha semanalmente à feira e vendia o conteúdo de um único saco de feijão que ele havia comprado numa feira de distribuição por Cr\$ 25.000,00. Durante um período que abrangeu duas semanas, ele conseguiu vender o feijão por Cr\$ 30.000,00, o que significa um aumento de 20 por cento, ou seja, Cr\$ 5.000,00, o que equivale a 2,5 dias de trabalho assalariado. Quando lhe perguntaram sobre a eficiência de sua operação de pequena escala, o homem disse que não possuía nem capital para comprar nem clientes para quem pudesse vender em maiores quantidades. Ao mesmo tempo, demonstrou que apesar dos efeitos devastadores da inflação, dos impostos, e das taxas, seu dispêndio de dinheiro e de tempo eram válidos, pois lhe aportavam uma renda adicional, de que necessitava para poder satisfazer às urgentes demandas de consumo de sua grande família.

No entanto, não existe qualquer possibilidade de que tal intermediário venha a se tornar um *entrepreneur* eficiente em um sistema de comercialização racionalizado. Como já observamos, os obstáculos socioeconômicos na forma de imposição, muitas vezes arbitrária, de impostos e de taxas, na falta de acesso aos recursos estratégicos como informação, crédito, apadrinhamento ou vínculos de família, e de um público consumidor com poder aquisitivo limitado restringe a mobilidade vertical destes pequenos intermediários independentes.

Os vendedores em pequena escala não se juntam em esforços cooperativos visando a operar em economias de escala, como acontece com os *baliks*. em Java (Dewey, 1962:88-89 passim). A feira no Nordeste brasileiro é uma arena de comportamento individual, onde prevalecem outras formas de autoproteção. Assim sendo, os intermediários tentam diversificar o seu capital na forma de seu próprio trabalho. Um homem vende milho e feijão na feira e vende farinha de mandioca de sua casa. Ele também trabalha como motorista de caminhão, não como intermediário, mas transportador de madeira e arroz. Ele não age como intermediário destes produtos porque a certeza da renda proveniente do frete serve como um anteparo que lhe permite comprar especulativamente outros produtos primários. Há, no entanto, um caso conhecido de intermediários em Guaiamu que se incorporaram a uma cooperativa para vender peixe. Este esforço não foi bem sucedido porque, na ausência de facilidades adequadas de refrigeração e de transporte, a cooperativa não tinha meios de transportar uma quantidade grande de peixe fresco, num só carregamento, para o mercado consumidor urbano.

Os *entrepreneurs* que operam em regime de economia de escala aparecem num decréscimo proporcional ao número de intermediários que estão no circuito, cada vez menor, entre os produtores camponeses e o mercado consumidor. Eles provêm de uma classe rural comercial que está numa posição estratégica para controlar “o fluxo de bens de capital nas trocas entre os grupos” (Firth, 1963:22). Os múltiplos intermediários, que movimentam quantidades mínimas de mercadorias, sendo componentes altamente funcionais de uma rede de feiras camponesas, são substituídos pelos atacadistas que tem capacidade de movimentar a produção em massa. Poucos intermediários camponeses têm o capital necessário para manter amplos estoques de mercadorias armazenados por muitos meses, e para pagar, em dinheiro vivo, pelo produto na sua fonte. Na realidade, é justamente desses atacadistas que os próprios intermediários são forçados a comprar durante os períodos de entressafra ou quando é insuficiente a oferta de seu próprio produto.

Os atacadistas também canalizam os gêneros alimentícios do campo para a cidade. Esta tendência é clara. De 1954 a 1955 o número de armazéns atacadistas no Estado de Alagoas aumentou de 89 para 125, e, pela primeira vez, foram construídos dois frigoríficos (Anuário Estatístico,

1966:230). Com o estabelecimento destes armazéns, as colheitas começaram a passar ao largo do mercado camponês tradicional, reduzindo assim o número de transações no movimento de gêneros alimentícios em direção às cidades. Embora não tenha sido possível recolher dados estatísticos que fundamentem esta afirmação, em razão do tempo e dos recursos de que dispúnhamos, um estudo realizado pelo “Latin American Market Planning Center” da Universidade de Michigan, em conjunto com a Sudene, documenta amplamente esta tendência.¹⁰ Num estudo comparativo de duas regiões produtoras de feijão que abastecem a mesma região urbana, eles descrevem os efeitos do sistema de comercialização em mudança:

A estrutura do mercado está mudando lentamente na medida em que as pressões competitivas vão expulsando do comércio as firmas menores e menos eficientes. Isto parece estar acontecendo mais rapidamente na área de Irecê (Bahia) do que na área Al-Pe (Alagoas) (LAMP 1968, Capítulo 9-A, página 35). O canal da Al-Pe apresenta uma maior variedade de tipos de compradores que operam em segmentos menores de mercado e prestam serviços mais especializados. Em Irecê, por seu turno, há um número menor de compradores operando com maiores segmentos de mercado... Na área de Al-Pe ocorre uma média de 3.4 transações no movimento de grãos dos produtores para os grandes atacadistas urbanos. Já no caso dos grãos que saem da área de Irecê, a média é inferior a 3 transações. O canal de Irecê parece ter eliminado a razão de ser de muitos pequenos comerciantes como os que ainda sobrevivem no canal de Al-Pe. (p. 12-13).

Segundo o estudo realizado pela LAMP, este mesmo processo está ocorrendo no sistema de comercialização rural de arroz na região do Rio São Francisco, no Estado de Alagoas (1968, cap. 9-B).

Os preços para alimentos brutos ou processados são fixados por atacadistas, os quais estão em condições de armazenar grandes quantidades para períodos de oferta insuficiente. Eles retiram os produtos do mercado e controlam os preços, tanto durante a estação quanto fora dela.

¹⁰ A Universidade do Estado de Michigan, em cooperação com a Sudene (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste), realizou uma pesquisa na zona de abastecimento de Recife, de 1966 a 1967. Mais de oitenta pessoas participaram deste grande esforço de pesquisa. Somos gratos ao professor Kelly Harrison, chefe de grupo, e ao Dr. Harold Riley, do “Latin American Market Planning Center”, pela sua cooperação.

Frequentemente os atacadistas fazem suas compras diretamente a camponeses e intermediários que eles interceptam no caminho para as feiras. Este tipo de compra, chamado *por atacado*, se faz por um preço mais baixo para o camponês mas, ao mesmo tempo, tem a vantagem de evitar os eventuais riscos em que ele poderia incorrer com a venda no mercado. Em vista das crescentes facilidades de transporte, os atacadistas atualmente podem ir diretamente as fontes para fazer compras à vista.

O camponês prefere vender a preços mais baixos para os atacadistas, recebendo em dinheiro vivo, a vender, a crédito, aos intermediários das feiras locais. A chegada dos atacadistas ao campo torna o camponês consciente das condições de mercado. Como observou um camponês: “São os grandes armazéns que estabelecem os preços!”. Os intermediários das feiras locais também obtêm as suas informações sobre os preços a partir das atividades especulativas dos atacadistas. Por exemplo, um vendedor aumentou os seus preços quando soube que quatro caminhões estavam comprando feijão na estrada que levava à feira. Em um certo sentido, os atacadistas determinam tanto o preço de compra aos fornecedores quanto o preço de venda para os varejistas.

Um problema característico das sociedades camponesas é que elas são deficientes em matéria de comunicação. Quando linhas de comunicação existem, elas sempre são direcionais, vindo de cima, da elite da sociedade, até encontrar o camponês. Em caso de não existir uma relação padrão-dependente, este fluxo de comunicação se efetua através de ligações indiretas. Frequentemente estas ligações são os próprios intermediários no sistema de comercialização. Já que os atacadistas possuem facilidades de armazenamento e maior acesso à informação sobre o tamanho das colheitas e do suprimento das mercadorias, é claro que estão numa posição melhor do que o camponês ou o intermediário para tirar partido das oportunidades de compra e venda.

A penetração de atacadistas no campo tem efeitos profundos, muito além do mero estabelecimento de preços e do controle das mercadorias. Ela atinge o âmago do sistema de uso e posse da terra. Na medida em que crescem as demandas urbanas e em que são construídas estradas de acesso ao interior, os atacadistas vão expandindo suas operações comerciais. Os estudos do LAMP confirmam os resultados de nossa pesquisa no sentido de

que os atacadistas consideram vantajoso lidar diretamente com grandes produtores, em vez de fazerem inúmeras transações com pequenos camponeses (1968: caps. 9A-B). Com efeito, as safras de gêneros alimentícios se tornam safras comerciais e os produtores que dispõem de facilidades de transporte de grandes quantidades se veem colocados em uma posição econômica privilegiada.

Curiosamente, este processo de comercialização de gêneros alimentícios básicos reforça os acordos de parceria característicos da produção de colheitas para a exportação, no Brasil. Neste capítulo todo, analisei aqueles camponeses que têm o direito de vender, de maneira independente, a sua própria produção. Não me referi ao grande contingente de parceiros cuja produção fica amarrada a uma série de acordos contratuais. As vias utilizadas pelos parceiros para levarem suas mercadorias para comercialização já são bem conhecidas. Como descrevemos no capítulo três, ele é obrigado a entregar ao proprietário até mesmo a parte da colheita que lhe cabe no contrato e a preços predeterminados, frequentemente muito abaixo do preço de mercado do momento. Desta forma os grandes proprietários frequentemente absenteístas funcionam como agentes coletores centrais para os atacadistas. Os produtos reunidos desta maneira não entram no mercado local de maneira direta.

A relação entre o grande proprietário de terras e o atacadista fica fora do alcance deste livro. No entanto, gostaríamos de chamar a atenção para o fato de que, como acontece com a produção da safra comercial para exportação, os atacadistas concedem crédito em troca de direitos exclusivos de compra das colheitas de alimentos e, conseqüentemente, exercem uma influência importante sobre o setor de produção na economia rural.

Há uma maior concentração de capital nos níveis mais altos do sistema de comercialização, onde infraestruturas de transporte e de armazenamento, além da disponibilidade de dinheiro vivo são necessárias. Estes dados são indicativos de desenvolvimento no setor agrário (Belshaw 1965:82). Tal desenvolvimento está ocorrendo em virtude da demanda urbana pelos produtos agrícolas, demanda esta que tem estimulado um processo de racionalização do sistema de comercialização interna no Nordeste do Brasil. A conseqüente comercialização na agricultura tem conseqüências sérias para a produção e para a posse da terra. A unidade de

produção camponesa é viável e competitiva, enquanto a rede das feiras funcionar como instrumento de distribuição de quantidades mínimas de mercadorias. Ocorre, no entanto, que um sistema altamente atomizado de produtores camponeses e de intermediários é, em si, incapaz de atender às crescentes necessidades urbanas. As elites comerciais, atraídas para o sistema de comercialização pelos altos lucros obtidos pelos intermediários, mostram-se mais capazes de assegurar um fluxo estável e contínuo de alimentos na medida em que possam comprar por atacado diretamente nas fontes. As unidades produtoras maiores podem responder mais eficientemente a estas demandas desde que margens maiores de lucro tornem vantajoso o investimento de capital. Aparentemente uma tendência a consolidação de propriedades ocorre sempre que o sistema de comercialização começa a envolver um número menor de intermediários e taxas mais altas de capitalização.

Dada a estrutura da sociedade agrária brasileira, acredito que o influxo de capital em direção ao campo, através de procedimentos modernos de comercialização, resultará em ainda maior concentração da propriedade e, na crescente proletarianização das massas rurais. Além de atrair as elites comerciais para o sistema de comercialização, os preços elevados de alimentos também contribuem para aumentar o valor da terra. O camponês fica, conseqüentemente, impossibilitado de adquirir novas terras ou de investir capital em melhorias nas terras que já possui. Apesar de o camponês ter sempre sido o principal produtor de gêneros alimentícios básicos, ele hoje está consciente de que o seu modo de produção não é o mais adequado para satisfazer a demanda atual. Ao contrário do que acontece aos grandes proprietários de terra, o camponês não tem acesso, ou tem acesso muito limitado, às fontes de crédito.¹¹ Num esquema de economia rural altamente competitiva, o governo deixa o camponês entregue aos seus próprios recursos.

Os dados sobre o Nordeste brasileiro indicam que há um ponto onde a capitalização no setor de distribuição da economia rural exige compromissos de capital equivalentes no setor de produção, levando à

¹¹ A natureza exata das relações de débito-crédito nas economias camponesas é uma das tarefas de pesquisa mais urgentes que enfrentam os antropólogos, na medida em que informações desta natureza são vitais para uma compreensão total da estratificação social rural em processo de mudança nas sociedades agrárias em transição.

exclusão ou à transformação do campesinato. Esta mudança não é necessariamente benéfica para a sociedade como um todo. A despeito da crescente comercialização na agricultura brasileira, a crise persiste no setor de suprimento de alimentos. Em parte isto se explica pela competição pela terra e pelos investimentos entre a lavoura de alimentos básicos e a produção para a exportação. Os beneficiários de um mercado de alimentos em expansão são os intermediários e não os produtores. Assim, propriedades recém-concentradas podem ser utilizadas para uma produção aumentada de safras de exportação, apoiadas por incentivos governamentais (CIDA 1966:106-7 *passim*). Em outros casos, a terra é comprada como garantia especulativa contra a inflação, e utilizada para a pecuária extensiva (*ibid.*, 24).

Embora os objetivos declarados do Governo brasileiro sejam os de promover o desenvolvimento de uma agricultura de “classe-média”, ao agrupar pequenas propriedades em cooperativas e através da modernização e da democratização de propriedades grandes e médias (Cantanhade, 1967:8), a especulação de terras persiste bem como a concentração de propriedades em todo o Nordeste brasileiro. Na realidade, a comercialização da agricultura avança mais rapidamente do que os projetos do Governo: os camponeses estão sendo expulsos de suas terras e, conseqüentemente, “abandonando a agricultura de subsistência que fornece gêneros alimentícios às feiras...” (*Jornal do Commercio*, 13/ 8/ 67:13).

A partir deste conjunto de informações que descreve o sistema tradicional das feiras camponesas no Nordeste brasileiro e as mudanças que estão atualmente ocorrendo no setor de distribuição da economia rural, vou tentar apresentar, esquematicamente, uma série de estágios que demonstrarão os efeitos integrativos que um sistema de comercialização racionalizado teve sobre o campesinato brasileiro no decorrer do tempo. Devemos lembrar que estas formas de integração da comercialização camponesa no suprimento de alimentos básicos podem existir simultaneamente, mas, de fato, representam um *continuum* do desenvolvimento. Juntamente com Joyce Riegelhaupt, delineei cinco estágios no processo de racionalização do sistema de comercialização regional do Nordeste brasileiro (ver Quadro 6).

Estágio 1. O camponês vende a varejo na feira local produtos que ele próprio cultivou. Este é um estágio ideal, representando a competição quase

perfeita (Belshaw, 1965: 57,77), mas é improvável que tenha acontecido no Brasil. Na verdade, os antigos relatórios de viagens descrevem os atacadistas comprando as mercadorias a granel, assim como controles estritos sobre a comercialização de certos produtos.

Estágio 2. O fluxo ascendente e incipiente de mercadorias através de camponeses que vendem para os intermediários. Isto ocorre sobretudo na feira local, mas também nas feiras de distribuição. A maior parte das vendas feitas aos intermediários são a crédito, sendo que o produtor recebe imediatamente após a transação de revenda.

Até este ponto, ambos os estágios são tanto na produção quanto na distribuição, de caráter trabalho-intensivo.

Estágio 3. Os intermediários vão às fontes comprar em grandes quantidades e vendem para as feiras, ou, ocasionalmente, para os atacadistas. Também aqui, a transação inicial é geralmente feita a crédito, visando a revendas subsequentes. Neste estágio, o sistema econômico se baseia no uso intensivo de mão-de-obra na agricultura e na indústria, apesar de uma crescente capitalização na comercialização das mercadorias, principalmente dos itens manufaturados. O custo tanto do produto primário quanto do produto beneficiado é alto. O desenvolvimento da feira local é estimulado pela aparição de produtos manufaturados e por crescentes trocas horizontais.

O sistema de comercialização no município de Guaiamu e no Estado de Alagoas está agora numa fase de transição entre este estágio e o estágio seguinte.

Estágio 4. Os atacadistas começam a passar ao largo dos intermediários e vão diretamente ao produtor camponês. Na medida em que eles, atacadistas, pagam à vista, os produtores dispõem-se a vender na base do “primeiro-a-chegar primeiro-a-comprar”, frequentemente a preços mais baixos. Este estágio é caracterizado pelo desenvolvimento da infraestrutura rural, embora ainda subsista uma falta de informação a nível local. Torna-se necessário um alto nível de capitalização no setor de distribuição. A esta altura, os atacadistas controlam os preços para todo o sistema. Este estágio tem muitas características que Chayanov descreve como um “sweatshop system” da agricultura, ou seja, um sistema no qual os trabalhadores são explorados ao máximo ganhando pouco e trabalhando muito. (1966: 257).

Entre os estágios 4 e 5 ocorre uma transição, na qual as demandas do mercado requerem adaptações por parte da estrutura agrária. Isto leva a várias alternativas possíveis.

Estágio 5. (a) A tendência predominante no Nordeste é que os atacadistas, operando em economias de escala altamente capitalizadas, queiram transacionar diretamente com os produtores em larga-escala, assegurando, deste modo, um suprimento contínuo a um ponto central de abastecimento. As compras realizam-se a crédito das fazendas de grande-escala, de propriedade privada. (b) Outra forma de suprir as áreas urbanas com quantidades de gêneros alimentícios cultivados em pequenas lavouras individuais é através das cooperativas. No entanto, estas são raras no Nordeste brasileiro. (c) Os camponeses se agrupam em cooperativas com a finalidade de produzir e de vender as mercadorias aos atacadistas. Várias “cooperativas” de caráter experimental, que fornecem assistência técnica e educacional aos seus membros, podem ser encontradas atualmente no Nordeste brasileiro.

É justamente esta “concentração vertical”, de pequenas fazendas através de cooperativas, que Chayanov supôs que daria aos camponeses russos condições para competir, de modo satisfatório, no mercado (1966: 266).¹² É importante assinalar que as cooperativas são viáveis somente neste nível. Acredito que as cooperativas devem ser vistas como uma concomitante deste estágio de desenvolvimento, em vez de um catalisador de desenvolvimento *per se*, ideia que vou desenvolver na próxima seção ao focalizar cooperativas em geral.

Acredito que o Nordeste brasileiro se encontre, atualmente, numa transição crítica entre os estágios 4 e 5, e é precisamente este estado de coisas que é responsável, em grande parte, pelas tensões na sociedade rural. Não quero com isto dizer que a racionalização do sistema de comercialização pressuponha um sistema especial de produção, nem vou especular sobre os benefícios comparativos das alternativas aparentes.¹³ Eu

¹² Chayanov (1966:268-29) observou que mesmo em um sistema de cooperativas, as pressões do mercado têm um efeito sobre a forma que toma a cooperativa, podendo esta passar, eventualmente, da venda ao processamento, e, finalmente, a cooperativas de produção.

¹³ Uma quarta alternativa para a consolidação das unidades de produção poderia ser o agrupamento de camponeses em fazendas coletivas com a distribuição dos gêneros

certamente não posso prever aqui o tipo de sistema de posse de terra que se desenvolverá numa dada nação. Tal previsão envolveria um complexo de considerações ecológicas, demográficas, sociais, estruturais, econômicas e políticas (Moore, 1966; Warriner, 1965). Afinal de contas, o desenvolvimento agrícola consiste de duas partes: o sistema de comercialização levará a uma reestruturação do sistema de produção quando este for incapaz de atender à demanda do consumidor. No caso brasileiro, esta reestruturação resultará na consolidação e na concentração de propriedades, no reinvestimento na produção de colheitas comerciais, como no caso da pecuária, no deslocamento de camponeses de suas terras, e na proletarianização do trabalho rural.

alimentícios a cargo das agências estatais. Tal sistema torna-se capital intensivo através da mobilização de mão-de-obra; no entanto pode causar diminuição na produção. Atualmente não existe tal sistema operando no Nordeste brasileiro, e seu desenvolvimento parece improvável dada a ideologia política dominante.

Quadro 6. Estágios no Sistema de comercialização

| Participantes | Tipos predominantes de mercados | Insumos de Comercialização | Insumos de produção |
|-------------------------|--|--|--|
| Estágio 1 pc-co | Feira local | Trabalho intensivo | Trabalho intensivo |
| Estágio 2 pc-int-co | Feira local e feira de distribuição | Trabalho intensivo | Trabalho intensivo |
| Estágio 3. PC-int-A-co | Feira de distribuição com crescente aumento da feira local | Crescente capitalização através da venda por atacado | Trabalho intensivo |
| Estágio 4. PC-A-co | Feira de distribuição e feira de abastecimento | Crescente capitalização em todos os níveis de distribuição | Trabalho intensivo |
| Estágio 5 Alternativas: | | | |
| (a) P-A-co | Feira de abastecimento | Capital intensivo | Capital intensivo |
| (b) PC-Aint-co | Cooperativas de comercialização para abastecer áreas urbanas | Capital intensivo | Capital intensivo |
| (c) Ppc-A-co | Feira de abastecimento | Capital intensivo | Capital intensivo através da cooperação voluntária |

pc: produtor camponês

co: consumidor

int: intermediário

A: atacadistas

P: produtores em grande escala

As Panaceias do Desenvolvimento

O Governo brasileiro vem tomando uma série de medidas – sempre aquém de uma reforma agrária verdadeira – com a finalidade de “aliviar” o problema do camponês.

A esta altura parece caber uma análise, em termos breves, de algumas das alternativas apresentadas aos camponeses que se veem expulsos do sistema agrário tradicional, em número cada vez mais crescente. Uma análise dos movimentos de protesto social e das políticas de confrontação que aquecem a história agrária brasileira ficará para os capítulos 5 e 6. Aqui o enfoque mais específico é das “panaceias” desenvolvimentistas que parecem estar no primeiro plano dos projetos do Governo (*Brasil — Plano Decenal... 1967*).

Não vou sugerir que as considero viáveis nem que a solução certa para a crise agrária brasileira não venha a ser essencialmente uma solução *política*. Na verdade, as propostas feitas nos mais altos escalões do Governo são respostas às pressões políticas que refletem, em cada aspecto, a prevalecente ideologia “desenvolvimentista” da classe dirigente brasileira.¹⁴ Elas foram precipitadas mais pelo reconhecimento dos efeitos retardantes de um setor agrícola deficiente sobre o desenvolvimento nacional e pela necessidade de se assegurar um suprimento de gêneros alimentícios a um eleitorado urbano exigente, do que por qualquer preocupação verdadeira com as reivindicações desesperadas do campesinato.

A confiança na industrialização e na migração rural-urbana como solução “natural” para a crise agrária só serve para deslocar a tensão social do campo para a cidade, aumentando a crise no abastecimento de gêneros alimentícios. Os esquemas de colonização e de preocupação de áreas, de industrialização rural, e as várias tentativas para enfrentar o crescente descontentamento do trabalhador rural através de legislação *ad hoc* para contratos de trabalho e benefícios marginais constituem medidas paliativas e não representam um programa amplo para melhorar as condições, cada vez piores, das massas rurais. No melhor das hipóteses, essas tentativas representam esperanças vagas de um governo comprometido com a

¹⁴ Para uma análise completa da política governamental estabelecida para fins do desenvolvimento, ver Ludwig (1969), Schuh (1970) e Weil (1971:391ff.).

inviolabilidade da propriedade privada e com a ideia do desenvolvimento a qualquer custo.

Ao deixar de enfrentar o problema fundamental de uma estrutura agrária injusta e, por outro lado, ao patrocinar a crescente comercialização da agricultura através de insumos no setor de comercialização, o Governo brasileiro só agrava um problema que já é extremamente sério. Ao encorajar o desenvolvimento da agricultura comercial em grandes propriedades ao mesmo tempo em que tenta estabilizar as pequenas propriedades existentes, através de um sistema de “cooperativas” com poucos recursos e poucas garantias, gera-se uma situação de conflito em potencial. Ao deslocar os excedentes de população, em grandes contingentes, para as fronteiras agrícolas não-desenvolvidas, que já constituem o *locus* de exagerada especulação imobiliária, recria-se o dilema fundamental da sociedade agrária brasileira.

Migrações Rurais-Urbanas

Os brasileiros sempre tiveram um alto grau de mobilidade geográfica. As migrações internas fazem parte de um vasto processo histórico através do qual uma força de trabalho maciça se deslocou livremente pelo país, das “plantations” de escravos e do sertão castigado pela seca, no Nordeste, até as minas de ouro de Minas Gerais no século XVIII, e até as lavouras de café do Rio de Janeiro e de São Paulo no século XIX, e, já no início do século XX, às lavouras de cacau no sul do Estado da Bahia. No entanto, as duas correntes atuais da migração têm o seu precursor mais imediato no vasto movimento de pessoas, nas décadas de 30 e de 40, que vieram do Nordeste para as lavouras cafeeiras de São Paulo e do Paraná e para o incipiente triângulo industrial formado pelas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte (Diegues Júnior 1959a:111-12).

Estas correntes migratórias atuais são de diversos tipos. De um lado, há uma migração rural considerável de fazenda em fazenda, dentro e entre as diversas regiões geográficas. Uma parte da movimentação intra e inter-regional é sazonal e não difere muito da migração de mão-de-obra agrícola em outros lugares. No entanto, a maior parte desta movimentação representa uma reacomodação permanente de populações rurais ao longo de uma fronteira em grande desenvolvimento no sul do país, onde elas entram na economia cafeeira como colonos dependentes de propriedades em

contínua expansão. Cada uma destas diferentes tendências migratórias — rural-urbana temporária, rural-urbana permanente, sazonal, recolonização rural permanente e até mesmo o caso específico do êxodo das vítimas das secas do Nordeste — precisa de um estudo à parte para podermos isolar a totalidade de fatores que entram na decisão do camponês se vai emigrar ou permanecer na terra.

Por enquanto, vou me deter no fenômeno bem estudado da migração rural-urbana, pois não é raro que se afirme que a industrialização e o crescimento urbano poderiam constituir soluções “naturais” para o problema gerado pelo deslocamento de massas de camponeses e de trabalhadores rurais. Embora tenha sido um fenômeno histórico que sempre acompanhara a manumissão de escravos nos séculos XVII e XVIII, as migrações rurais-urbanas para as cidades litorâneas do Brasil vêm alcançando proporções consideráveis, estimadas aproximadamente em 6,3 milhões de pessoas entre 1950 e 1960, ou, a grosso modo, um sexto do total da população rural em 1960. O deslocamento dessas massas para as invasões e favelas nas principais cidades brasileiras teve um efeito tremendo sobre os padrões demográficos, e, enquanto o Brasil permanecia um país essencialmente rural até a década de 1960, o equilíbrio populacional pendeu para as cidades.

Na década de 1950, a população cresceu mais de 37 por cento. Ainda assim, a taxa de crescimento rural de 17 por cento ficava muito aquém do crescimento estimado — 70 por cento para alguns centros urbanos no mesmo período (CIDA 1966: 46-47). O Paraná foi o único Estado no qual o crescimento da população rural foi equilibrado face ao crescimento urbano, e até este fato é atribuído às migrações de trabalhadores rurais que vieram para trabalhar nas lavouras cafeeiras, em crescente expansão, ao longo da fronteira oeste do Estado. A altíssima taxa de crescimento de virtualmente todas as cidades brasileiras se explica pelas migrações rurais-urbanas e não por taxas naturais de crescimento. Por exemplo, a migração para os Estados do Rio de Janeiro e São Paulo, de outras partes do Brasil, é responsável por mais de 68 por cento e de 60 por cento, respectivamente, dos aumentos populacionais naquelas cidades entre 1940 e 1950 (Smith 1963: 155). No entanto, embora as cidades brasileiras, quer industriais, comerciais ou administrativas, tenham tido essencialmente a mesma taxa de crescimento

(Schmitter 1971: 35), não é provável que a industrialização em si constitua uma explicação para o êxodo maciço das áreas rurais.

Enquanto muito dos migrantes para os Estados do sul do Brasil sejam provenientes do sofrido Nordeste, a maior fonte de mão-de-obra migratória vem da própria região desenvolvida do Centro-Sul.¹⁵ Camargo argumenta que a industrialização no triângulo Rio de Janeiro-São Paulo-Belo-Horizonte estimulou a migração inter-regional, do Nordeste para as novas áreas rurais do Sul, ao drenar as populações rurais locais para a indústria e ao exigir a sua substituição. Ele considera que os salários industriais mais altos, se comparados com as oportunidades de remuneração na agricultura, constituem a maior atração para os migrantes que se deslocam para estas cidades (1960: 115).

Embora não haja dúvida de que a cidade grande represente uma esperança e uma promessa para o camponês, é óbvio que a tremenda mobilidade regional dos brasileiros do campo reflete a crise agrária geral que a nação enfrenta. Os mais importantes na constelação de fatores socioeconômicos que afetam as migrações rurais-urbanas são os contratos de trabalho altamente desfavoráveis e o deslocamento de camponeses em decorrência da concentração de terras (Souza Barros 1953: 36). No entanto, também é possível que os migrantes rurais-urbanos não se prenderiam nem por acordos de posse de terra mais vantajosos e por serem atraídos pelas oportunidades de emprego, de educação e de lazer nas cidades.

Os brasileiros do campo dão muito valor ao movimento ou ação que sabem que vão encontrar nas cidades costeiras. Além das limitadas oportunidades de ocupação, as cidades do interior e os povoados não oferecem condições satisfatórias de educação. Há muitos povoados rurais que não dispõem de escola, e há uma séria falta de bons professores onde as escolas existem. Os homens que conseguem aprender rudimentos de educação no Brasil rural geralmente acabam deixando o campo em busca de empregos mais seguros e mais bem remunerados, e aqueles que saem do campo para continuar seus estudos raramente retornam aos povoados, que acabam por considerar atrasados. As diversões, mesmo nas cidades maiores

¹⁵ De acordo com o censo de 1940, quase 600.000 pessoas deslocavam-se de fazenda em fazenda e de aldeias para cidades nos Estados nordestinos, enquanto bem mais de 400.000 pessoas deixaram a região (Souza Barros 1953:29).

do interior, ficam limitadas às sessões de cinema, aos jogos de futebol aos domingos, ou a um baile ocasional no clube local. Muitas cidades e povoados do interior, por falta de energia elétrica, não podem sequer ter estas diversões, e frequentemente o lazer fica limitado a jogos folclóricos, serenatas e ao “footing” na praça principal. Há, portanto, um apelo compulsivo na promessa da cidade grande, que oferece maiores diversões além de trabalho e educação.

Os emigrantes são conhecidos em todo o Brasil pelo nome de *pau-de-arara*, que é uma descrição apropriada, conquanto desfavorável, dos passageiros que viajam pelas estradas empoeiradas e esburacadas, entulhados em caminhões abertos, onde permanecem em pé, segurando-se na balaustrada para manter o equilíbrio. A cada dia, muitos fazem a viagem, de ônibus ou de trem, ou mesmo a pé, às vezes puxando pelo cabresto uma mula carregada ou equilibrando na cabeça seus poucos objetos. Um número ainda maior de *retirantes*, como são chamadas as pessoas que fogem das secas periódicas do Nordeste, viajam em barcas a vapor que fazem a longa viagem de vinte dias descendo o Rio São Francisco, cortando o sertão baiano até Pirapora, em Minas Gerais, de onde saem os ônibus para São Paulo. Durante esta viagem, o retirante suporta condições terríveis de calor e de sequeidão, dormindo no topo das mercadorias amontoadas no “deck” inferior, ou em redes, dependuradas umas em cima das outras. Ainda assim, as privações da viagem são minimizadas na esperança de um futuro já que nada ficou para trás.

O fluxo do tráfico para as cidades se realiza num ritmo inacreditável. O destino final é o Rio de Janeiro, São Paulo ou Brasília, onde as promessas de empregos na indústria, nas companhias de construção, ou como empregados domésticos, atraem, de todas as partes do país, homens e mulheres com pouco treinamento e baixa qualificação. Os migrantes também deixam o campo em direção às outras capitais estaduais e demais cidades que estão florescendo ao longo das novas estradas de rodagem. Inicialmente, a migração se processava de maneira gradual, com os indivíduos saindo dos povoados para as sedes municipais, de lá para as capitais estaduais e então para as grandes cidades do Centro-Sul. Atualmente, muitos migrantes vão diretamente para as áreas metropolitanas onde passam a morar com parentes, os quais, frequentemente, já arrumaram um emprego para eles.

A maioria dos migrantes viaja com as respectivas famílias e permanece, definitivamente, em seus pontos de destino. Uma vez expostos às aventuras e às promessas da cidade grande, poucos querem retornar aos lugares de origem. Somente 27 por cento dos migrantes que vieram para o Sul em 1952 retornaram ao Nordeste, e esta porcentagem é geralmente mais baixa (Diegues Júnior 1959a:119). É interessante observar que o maior número dentre os que retornaram veio de São Paulo, o que será talvez uma indicação de que as promessas deste centro industrial em rápida expansão nem sempre se materializam.

Aqueles que preferem ver a crise agrária brasileira como um fruto da superpopulação na terra, e não como um problema estrutural de acesso limitado às amplas reservas de terras, tem a esperança de que as migrações rurais-urbanas irão drenar o excesso de população das áreas rurais, suprindo com mão-de-obra as rodas de uma crescente economia industrial. Até os dias de hoje, no entanto, o rápido desenvolvimento das cidades brasileiras só fez aumentar as dificuldades específicas de desemprego, de habitação, crime, saúde pública, dos serviços públicos, e do problema de manutenção do abastecimento adequado de gêneros alimentícios e de outros produtos básicos para os setores urbanos e industriais da economia. A indústria mecanizada simplesmente não absorve o grande número de migrantes em sua força de trabalho (Schmitter 1971:27). Nos complexos industriais brasileiros a demanda também é dirigida a trabalhadores qualificados e a grande maioria dos migrantes rurais não é preparada para realizar tarefas que não sejam estritamente manuais ou domésticas. Mesmo que os salários sejam mais altos do que aqueles que costumavam ganhar no campo, os rendimentos ainda não são suficientes para acompanhar o custo de vida elevadíssimo das áreas urbanas.

As condições de vida nas cidades brasileiras são extremamente difíceis. Na sua demanda de habitação as classes alta e média criaram um “boom” na indústria da construção civil, acompanhado por excessiva especulação imobiliária e aluguéis extremamente altos, forçando os casais jovens e à baixa classe média, que dispõe de orçamentos limitados numa economia inflacionária, a viver em subúrbios distantes, de onde viajam longas horas por dia para chegar aos locais de trabalho. Os migrantes recém-chegados vivem em qualquer lugar ou, às vezes, não conseguem encontrar um lugar onde viver. As favelas e os alojamentos de posseiros

são, em vários aspectos, piores do que as acomodações que tinham nas áreas rurais. No Rio de Janeiro, a despeito das incansáveis tentativas do Governo no sentido de eliminá-las, as favelas penduram-se precariamente nos morros, com ligações clandestinas nos cabos elétricos e sem serviços adequados de água e de esgotos. Em São Paulo, eles se estabelecem nas áreas periféricas da cidade, onde é grave o problema do transporte urbano sendo difícil e onerosa a viagem diária para os parques industriais. Em Salvador, Recife, Manaus e Belém, eles se alojam em barracos construídos sobre os alagados, que às vezes são soterrados pelo constante lançamento de lixo. Eles cercam Brasília com barracos lamentáveis, contrastando violentamente com a arquitetura monumental daquela cidade futurística.¹⁶ Em outros lugares, frequentemente os operários dormem no local da construção onde trabalham. Uma música de carnaval descreve a angustiada situação dos chamados “capitães de areia” em Salvador: “Eu não tenho onde morar; é por isso que eu moro na areia!”.

Assim, a industrialização e a migração rural-urbana não caminham necessariamente juntas, e oferecem uma alternativa problemática à crise agrária. Dentro de pouco tempo, e certamente com a passagem de uma geração, aquela sensação inicial de excitação e de mobilidade ascendente que o camponês experimentara em seu primeiro encontro com a cidade já acabou. A sensação de júbilo que acompanhou a aquisição de um rádio, de um relógio de pulso ou de qualquer outro bem que serve de *status* e indicador de vida boa, se transforma rapidamente na frustração econômica e social de um morador de favela. Ele não conseguiu obter o emprego que desejava, e a segurança de um lar camponês se dissolve bastante rápido na cidade onde cada indivíduo tem de aprender a lutar por ele próprio. Sua pobreza, suas maneiras e até o seu modo de vestir fazem com que, em breve, ele se sinta em descompasso com o movimento da cidade, e a famosa cachaça, o futebol e o samba são pequenos paliativos para o trabalhador urbano que já esteve exposto a uma vida melhor. Apesar dos subsídios do Governo federal à educação, as favelas e as habitações provisórias, assim como o povoado rural não têm escola adequada e a possibilidade de

¹⁶ Para uma autobiografia da vida em uma favela em São Paulo, ver Maria Carolina de Jesus (1962). Os trabalhos de Epstein (1969), Pendrell (1969), Leeds (1970) e Brown (ms.) são contribuições significativas para o crescente conjunto de estudos antropológicos acerca do Brasil urbano.

educação secundária pouco significa quando o tempo é dinheiro que não pode ser gasto em escola.

Como observou Charles Wagley, a segunda geração de migrantes para as cidades provavelmente não será tão complacente em face das privações da cidade (1963:121). Não é de se admirar, portanto, que o enfoque das atenções revolucionárias tenha se deslocado para as cidades e que a principal preocupação do Governo, na década de 1970, veio a ser os movimentos insurgentes de base urbana. Alguns, pelo menos, atribuem a agitação nas cidades às migrações rurais-urbanas, e muitos gostariam que esse movimento migratório diminuísse ou parasse inteiramente (Smith 1963:156). O Governo começou uma tentativa no sentido de fixar as populações rurais na terra, através da industrialização rural, de esquemas de colonização ou de recolocação, ou — mais deliberadamente — pela organização de turmas de trabalho nas estradas ou nos açudes do Nordeste, como, aliás, foi feito com centenas de milhares de pessoas durante a seca de 1970-1971.

A Industrialização Rural

A industrialização rural ganha amplo apoio no Brasil como uma alternativa para o desenvolvimento do interior, para a estabilização das populações rurais e para a melhoria da qualidade da vida rural. Como uma panaceia de modernização do setor rural, a industrialização figura em primeiro plano nos projetos desenvolvimentistas para o Nordeste e recebe o estímulo da USAID e de uma quantidade de projetos de desenvolvimento patrocinados por universidades no Brasil. Seguindo o exemplo do Projeto Asimow, através do qual a Universidade da Califórnia tomou a si o desenvolvimento de uma série de pequenas indústrias caseiras no Estado do Ceará, diversas indústrias leves foram estabelecidas em todo o Nordeste nos anos 1960 pela RITA (Rural Industrial Technical Assistance), sob o patrocínio conjunto de governos estaduais brasileiros e de universidades americanas. Infelizmente, conquanto todos esses empreendimentos fossem considerados experimentais, até hoje houve pouca tentativa de acompanhá-los com pesquisas sociológicas ou antropológicas. Não obstante, parece-me bastante útil avaliar, da perspectiva das ciências sociais, os projetos que estão sendo implementados, bem como realizar estudos das muitas cidades-fábricas que já existem por todo o Brasil, como, aliás, Juarez Brandão

Lopes admiravelmente fez no seu livro (1976). Fábricas de têxteis, de enlatados de frutas, olarias, fábricas de cerâmica e vidro e outras afins, existiram em muitas comunidades rurais brasileiras neste século e no último, e o estudo cuidadoso destas cidades-fábricas forneceria, indubitavelmente, importantes dados sobre distribuição de renda, estratificação e mobilidade social, participação política, etc., nessas comunidades.

Está implícita na ideia da industrialização rural a noção de que um campesinato pré-industrial pode ser transformado em membro participante de uma sociedade em vias de industrialização. No entanto, a evidência de que dispomos parece indicar que, a despeito da crescente diferenciação social e da avaliação diferencial dos *status* ocupacionais na “strata” mais baixa destas cidades-fábricas, elas não são muito diferentes, em matéria de organização social, das tradicionais comunidades de estrutura agrária nas mesmas áreas. Do mesmo modo, a implantação de novas indústrias nas cidades rurais brasileiras não contribui necessariamente para um redistribuição significativa de renda nas áreas rurais. Ao contrário, serve sobretudo para fortalecer a posição privilegiada das elites comerciais que vão tirando proveito das novas oportunidades que se apresentam.

Mesmo quando surge um novo talento empreendedor, como no caso da economia baseada na produção de sisal no Nordeste, continuam predominando os padrões tradicionais de estratificação e poucos benefícios chegam a atingir o estrato mais baixo da sociedade rural (Gross 1970), como foi, aliás, analisado no capítulo anterior. Muito pelo contrário, o que ocorre com bastante frequência é a transformação do campesinato local num proletariado industrial rural empobrecido. Em um caso específico, os proprietários de uma usina têxtil em Penedo, às margens do Rio São Francisco, transformaram o seu enorme capital político em capital de investimento, quando conseguiram receber uma considerável assistência financeira e tecnológica da USAID para a compra e operação de nova maquinaria. O resultado final foi que despediram um grande número de empregados e ultrapassaram, de tal modo, a produção de uma usina têxtil rival, na outra margem do rio, que esta acabou encerrando suas atividades, trazendo como consequência um problema muito sério de desemprego na região.

Colonização e Recolonização

Os esquemas de colonização e de recolonização têm sido planejados no Brasil desde o período colonial, quando foram desenvolvidos com a finalidade de substituir o trabalho escravo nas lavouras pelo trabalho livre ou, então, para assegurar a produção de alimentos necessária para abastecer os centros urbanos em expansão. Os primeiros projetos de colonização envolveram a imigração planejada de europeus e de japoneses para as lavouras cafeeiras do Rio de Janeiro, São Paulo e Paraná, ou para as colônias agrícolas de lavoura mista que se haviam estabelecido nos Estados sulistas do Rio Grande do Sul e Santa Catarina.¹⁷ No entanto, em 1945, depois de muitas dificuldades com concentrações de colonizadores alemães, o regime de Vargas promulgou um decreto que regulava a colonização e estipulava que ao menos 30 por cento da terra de qualquer colônia tinha de ser cedida a brasileiros (Diegues Júnior 1959a:137). Em 1953, Vargas aprovou o Plano Nacional de Colonização, que mais tarde sofreu modificações para incluir inúmeros projetos de recolonização, pelo qual tornou-se possível deslocar, sob os auspícios de uma companhia privada, populações brasileiras nativas para áreas fronteiriças ou para grandes propriedades que haviam sido desapropriadas para esta finalidade nos Estados de Paraná, Alagoas, Guanabara e São Paulo. Na medida em que o Governo atual está desenvolvendo projetos com vistas à colonização e ao desenvolvimento do vale amazônico como uma solução para os atuais problemas agrários do Brasil, será útil examinar, mesmo rapidamente, alguns destes primeiros projetos de recolonização.

Projeto Maranhão

O chamado Projeto Maranhão, elaborado no princípio da década de 60, estabelecia como meta uma recolonização capaz de atingir 5.000 pessoas por ano, por um período de cinco anos, em terras devolutas, na região de Pindaré-Mirim, no Estado do Maranhão. Na realidade, o projeto de colonização seria executado por “jovens famílias” compreendidas por quatro membros, todos em idade ativa, que se comprometeriam

¹⁷ Uma visão geral da história dos esquemas de colonização, públicos e privados, pode ser encontrada no trabalho de Diegues Junior (1959a:125ff). Ver também Smith (1963, cap. IX), Azevedo (1961) e outros.

inicialmente a trabalhar, em troca de um salário, na construção de estradas, poços artesianos, casas, e outros serviços julgados necessários, antes de se estabelecerem em glebas nas quais eles receberiam um “título” como arrendatários. Embora não se cogitasse a inclusão de crianças em idade escolar no projeto a fim de evitar, pelo menos por algum tempo, despesas e problemas logísticos de educação; o plano foi elaborado tendo a família como unidade básica social e econômica.

Um grupo de famílias seria agrupado em vilas circulares, com glebas individuais de terra, irradiando-se para fora da ponta aguda de um triângulo a partir de cada casa. Cada família receberia 50 hectares de terra, além de um financiamento inicial e de assistência técnica, e se comprometeria a plantar somente cinco hectares cada ano, e a fazer um esquema de rotação a cada oito anos. Nenhum assalariado seria utilizado, exceto alguns trabalhadores ocasionais no tempo da colheita, a fim de minimizar as desigualdades e conseqüentemente “manter o equilíbrio social da comunidade”. Uma cooperativa se encarregaria de todas as operações de produção, manutenção e de comercialização. Uma vez a colônia estivesse bem estabelecida, pensar-se-ia em algumas indústrias locais. O custo para o período inicial de três anos foi estimado em 10.300 milhões de cruzeiros ou um pouco mais de 2 milhões de dólares americanos na época (*III Plano Diretor*, 1966-68:128fs.).

O Projeto Maranhão foi amplamente criticado no Brasil por várias razões. Para começar, a área escolhida era extremamente remota, longe dos mercados consumidores e desprovida de estradas para transportar a produção. Os planejadores da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) demonstraram uma lamentável falta de atenção para com as necessidades sociais, educacionais e sanitárias dos colonizadores. Ao concentrar o plano em apenas dois por cento da população das regiões menos povoadas do Nordeste, o agreste e o sertão, o projeto foi acusado de “pulverizar” recursos que, de outra maneira, poderiam ter sido aplicados de maneira mais geral aos problemas da região. Obviamente, o Projeto Maranhão não estava reconhecendo os problemas estruturais básicos da sociedade agrária brasileira. Com efeito, mesmo antes que o projeto de recolonização pudesse começar a se materializar, um contingente de aproximadamente 50.000 a 60.000 posseiros já havia tomado posse das terras da colônia. Os responsáveis pelo projeto revelaram que haviam

considerado este acontecimento como “uma bênção disfarçada” na medida em que isto resolvia o problema logístico e cortava os custos do transporte dos colonizadores até a região. Na realidade, o Projeto Maranhão terminou como operação de salvamento, tentando limitar o fluxo de posseiros para aquela área, na esperança de salvar uma das últimas reservas florestais do Nordeste.

Pindorama

A colônia de Pindorama, no Estado de Alagoas, foi fundada em 1956 pela Companhia de Progresso Rural, sob a direção de René Bertholet, um suíço que viera para o Brasil em 1949 para supervisionar a reimplantação de refugiados alemães na colônia agrícola de Guarapava, no Estado do Paraná. A experiência de Guarapava tinha sido uma iniciativa da “Caritas” e do Movimento Trabalhista Democrata Social Suíço e fora totalmente financiado pelo Governo suíço, ao qual Bertholet atribuía o sucesso da colônia. Os progressos realizados em Guarapava levaram o Governo brasileiro a convidar Bertholet a elaborar o Plano Nacional de Colonização de Vargas, em 1953, o qual ele revela ter elaborado sob o princípio de que “para evitar os problemas da burocracia, todos os projetos de colonização deveriam ser operados por companhias particulares” (entrevista pessoal, 1075/1967). Ele foi igualmente incumbido de fundar outra colônia de emigrantes no Sul do Brasil, mas declinou o convite pois acreditava que o Governo brasileiro devia concentrar sua atenção em seus camponeses do Nordeste, onde se tornava aguda a necessidade de experiências com reforma agrária. Juntamente com um colega da “Caritas”, Bertholet fundou a Companhia de Progresso Rural e obteve a permissão governamental para iniciar dois programas de colonização interna, um em Pindorama e o outro no Estado de Minas Gerais.

Com um financiamento mínimo concedido por uma agência governamental brasileira, a Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc), e com a venda de alguns ágios, a colônia de Pindorama foi estabelecida em um extenso “planalto”, coberto por florestas, que se estendia por 33.834 hectares ao longo de um vale úmido, em sua maior parte pertencente a uma família de usineiros e de chefes políticos locais. Embora as terras da parte mais baixa do vale estivessem inteiramente ocupadas com canaviais, Bertholet acreditou que, com fertilizantes e

irrigação, os tabuleiros poderiam produzir outras culturas. A colônia original compreendia 70 famílias de colonizadores e não tardou a incorrer em dificuldades financeiras. Em 1959, Bertholet demitiu-se da Companhia de Progresso Rural e mudou-se para Pindorama para tornar-se gerente residente da vacilante aventura cooperativista.

Em 1967, 520 famílias de colonizadores estavam estabelecidas, cada uma em uma gleba de 25 hectares, disseminadas em pequenas comunidades localizadas nos tabuleiros, onde cultivavam a fruta do maracujá como atividade principal. Outras 80 famílias viviam no povoado central de Pindorama, trabalhavam nas fábricas de frutas enlatadas, nos escritórios administrativos, nos postos de saúde e no grupo escolar, nas lojas de material elétrico e de máquinas, nas olarias e nas serrarias com 130 trabalhadores. Outras 100 a 150 famílias viviam na área à espera da concessão de glebas de terra, as quais Bertholet acreditava poder concretizar para, pelo menos, mais 600 famílias de colonizadores.

Todos os colonizadores de Pindorama vieram dos Estados nordestinos de Alagoas, Pernambuco e Sergipe. Os únicos pré-requisitos para a concessão de terras era que a família não possuísse casa, apresentasse uma certidão de nascimento e que fosse “bem familiarizada com a agricultura”. As famílias recebiam um empréstimo inicial para financiar a compra da terra, a construção de uma casa, temporária, com teto de palha, pau-a-pique e reboco, e a plantação de um pequeno pomar de maracujás e algumas lavouras de subsistência, como mandioca e milho, sendo que parte destas poderiam ser vendidas na feira local que funcionava em Pindorama. Depois de um período de experiência de dezoito meses, caso o colono mostrasse estar bem integrado na vida da colônia, poderia obter um outro empréstimo para a construção de casa permanente e a expansão de seus cultivos. Em contrapartida, o colono se comprometia a continuar o cultivo de uma certa quota de maracujá, que era processado para transformar-se em suco concentrado, numa das fábricas de processamento da colônia. A outra fábrica processava uma fruta chamada *rosela*, que pode ser transformada em geleia.

O crescimento da indústria de maracujá é impressionante. A área onde o fruto era cultivado passou de 50 hectares em 1959 para 620 hectares em 1962 (Correa 1963: 481). Em 1967, a colônia já estava produzindo 1.200 toneladas de frutas por ano e engarrafando mais de 25.000 caixas, que

eram vendidas, em todas as cidades grandes do Brasil, através do aparato de comercialização próprio da colônia. Além disso, cocos, rosela, arroz e mangas começaram a ser produzidos em quantidades suficientes para serem exportados. A colônia contava com um rebanho de mais de 200 cabeças de gado de raça. Os alimentos eram cultivados para o consumo doméstico e pequenas quantidades eram vendidas nas feiras locais, aos domingos. A ausência de um mercado local significativo para gêneros alimentícios evidentemente contribuiu para que a industrialização do maracujá e da rosela se constituísse no sustentáculo da colônia (Bernardes 1967: 75).

Pindorama pode ser considerada uma notável realização, em forte contraste com a extrema pobreza e miséria dos povoados vizinhos, mas ela só se mantém assim devido à contínua e maciça assistência que recebe de fora. Cada um de seus povoados nucleares tem o seu sistema próprio de abastecimento d'água, sua capela, sua escola primária. Há, na verdade, um total de 15 escolas e trinta professores na colônia, assim como uma escola de comércio patrocinada e financiada pelo Governo alemão, que também concede ajuda técnica na forma de cinco engenheiros agrônomos. Além disto, o “Peace Corps” americano, voluntários holandeses e alemães, e voluntários papais, serviram e têm servido à colônia, num total de mais de cinquenta pessoas, entre técnicos, enfermeiras e professores. A colônia dispõe dos serviços de médico e de dentista permanentes, sendo que ambos são mantidos com recursos alemães. Quando visitei Pindorama em 1967, havia tanto a bandeira brasileira quanto a alemã hasteadas em todos os prédios públicos da colônia.

Em uma entrevista que me concedeu, René Bertholet reconheceu-se otimista demais na sua esperança de que a colônia pudesse sobreviver sem a maciça ajuda financeira do Governo brasileiro, ou de governos estrangeiros, e que os camponeses do Nordeste brasileiro poderiam facilmente transformar-se em lavradores independentes. Na qualidade de antigos trabalhadores agrícolas sem terras, os colonos de Pindorama não estavam acostumados a tomar decisões autônomas sobre produção. Eles passaram a depender inteiramente da orientação da administração da colônia, que estava se desenvolvendo dentro de moldes obviamente burocráticos. Os colonos, como os demais camponeses da região, esperavam a mesma *noblesse oblige* que recebiam dos patrões anteriores, especialmente de antigos senhores que, de fato, ainda possuíam canaviais no vale e que se

indispunham com Bertholet – às vezes de modo violento – pela hegemonia política do município, assunto que vou discutir com maiores detalhes no capítulo cinco. No entanto, talvez o elemento mais significativo desta experiência agrária tenha vindo na forma do pedido que Bertholet fez ao Instituto do Açúcar e do Alcool querendo transformar grandes áreas de terra em canaviais e numa usina de açúcar em Pindorama, pedido este que foi recusado em grande parte devido às pressões dos usineiros das redondezas.

Itaguaí

Benno Galjart (1965, 1967) nos dá uma visão bastante pessimista da função dos projetos de colonização e de recolonização dentro do esquema de desenvolvimento agrícola do Brasil. Galjart descreve em detalhes o Núcleo Colonial de Santa Cruz, uma colônia agrícola de mais ou menos 12.000 hectares, localizada a apenas cerca de 70 quilômetros ao sul da cidade do Rio de Janeiro. O projeto começou em 1930 quando 270 fazendas foram estabelecidas em Santa Cruz, dividindo uma extensa propriedade bastante abandonada e que pertencera anteriormente aos jesuítas. Mais tarde ela foi desapropriada com a finalidade de aí ser estabelecida uma colônia agrícola que forneceria gêneros alimentícios para a crescente população do Rio de Janeiro. Depois da Segunda Guerra Mundial, estabeleceram-se outras 800 fazendas em Piranema, que faz parte da mesma propriedade localizada ao sul de um rio do mesmo nome, e que divide a colônia em duas partes distintas. Este projeto foi claramente prejudicado pela falta de contato com o centro urbano, devido às dificuldades de comunicação depois da perda de uma ponte, em 1954, que nunca mais foi reconstruída.

Cada colono de Itaguaí recebeu uma propriedade de aproximadamente 10 hectares a um preço bem vantajoso, a ser pago em pequenas prestações, divididas ao longo de dez anos. Inicialmente cultivou-se lavouras comerciais para atender o mercado do Rio de Janeiro. Grandes porções de terras foram reservadas para pastagens. Havia assistência técnica conquanto fosse fortuita e desorganizada, e os colonos mostraram-se receptivos a todas as inovações. Como observa Galjart: “A facilidade com que as inovações são adotadas e depois abandonadas, a facilidade com que se substitui uma lavoura por outra, sugeria que os colonos não tinham problemas em aceitar mudanças. Parece haver pouca resistência mental às inovações tecnológicas.” (1967: 47).

No entanto, dificilmente este projeto pode ser considerado um êxito, especialmente se o medirmos pela estabilidade dos colonos e pelas melhorias em seus níveis de vida. Certamente a colônia contribuiu para aumentar o suprimento de gêneros ao Rio de Janeiro, mas pode ser justamente esta integração que está levando a sua extinção. Ocorre uma grande rotatividade entre os agricultores, ameaça imediata à sua estabilidade, e que se manifesta pela considerável mobilidade, de fazenda em fazenda e pela venda de terras. Pelo menos sessenta por cento das propriedades trocaram de proprietário nos quarenta anos de existência da colônia, e muitas delas passaram para outras mãos mais de uma vez (Galjart 1965: 52). Cerca de 40 por cento dos proprietários tornaram-se absenteeístas (*ibid.*, 53), e 62,4 por cento se utilizam dos serviços de parceiros e de assalariados para executar suas atividades agrícolas (*ibid.*, 60).

Galjart atribui a venda das propriedades à insatisfação com os resultados individuais obtidos até hoje e com o pessimismo a respeito das perspectivas futuras da colônia. A falta de recursos financeiros não é vista como um problema principal, embora a obtenção de crédito envolva os fazendeiros em batalhas burocráticas que muitos preferem não enfrentar. A colônia aparenta padecer primordialmente de fatores ecológicos e econômicos que afetam tanto a produtividade quanto o lucro. A falta de drenagem adequada e as consequentes inundações são problemas constantes. A incidência de pragas nas plantas tem sido bastante alta, e os inseticidas produziram resultados insatisfatórios (*ibid.*, 57-58). Além disso, os preços pagos aos colonos por seus produtos têm sido bastante baixos, em parte porque os intermediários do mercado extraem lucros excessivos, exercendo controle especial sobre os colonos de Piranema, os quais não possuem acesso direto aos mercados semanais do Rio de Janeiro.

Não é surpreendente, dada a nossa discussão prévia sobre os efeitos de um sistema de comercialização racionalizante sobre a posse e o uso da terra, que a consolidação de fazendas e a concentração de propriedades constitua um sério problema na colônia de Itaguaí. A invasão de especuladores de terras, estranhos à colônia, está ocorrendo sobretudo na seção de Piranema, onde a terra é mais barata devido à drenagem defeituosa (*ibid.*, 49-50), e onde os intermediários têm um controle maior sobre a disposição das colheitas (*ibid.*, 55). Na sua análise do projeto de colonização de Itaguaí, o estudo do CIDA descreve o cerco da colônia por

fazendas de criação extensiva de gado, que não permitem a expansão das culturas, causando subdivisões excessivas das unidades já existentes e subsequente superpopulação da terra. Galjart também observa que apesar de ser o objetivo da colônia “possibilitar aos mais pobres os meios de progresso... o estudo tem mostrado que dificilmente camponeses pobres conseguem constituir uma fazenda familiar moderna, eficiente e lucrativa, partindo do zero” (ibid., 139). De fato, muitos foram forçados a procurar trabalho assalariado como um suplemento às suas próprias atividades de agricultor.

Infelizmente Galjart não investigou os efeitos de “feedback” da comercialização sobre o sistema de posse e uso da terra nesta região de grande crescimento urbano e industrial, onde a comercialização da agricultura aumenta a um ritmo acelerado. Ele preferiu procurar uma explicação em outro nível, ou seja, que “o processo da modernização deve compreender uma mudança de *ethos* no Brasil” (ibid., 30), e concluiu: “Para a maioria dos colonos o projeto representou pouca diferença; eles permaneceram com um baixo padrão de vida e de desenvolvimento agrícola. Parte da razão desta estagnação reside, como já foi assinalado, na persistência dos padrões de valores tradicionais na agricultura e nas relações sociais.” (ibid., 138)

Por um lado, a “Grande Tradição” da agricultura brasileira, evidenciando uma preferência por grandes propriedades, pela produção de safras comerciais e pela monocultura, é vista como “inimiga” dos esquemas de colonização, embora já se tenha observado que poderíamos encontrar uma explicação mais satisfatória para a alta rotatividade das fazendas e para a concentração de propriedades numa discussão sobre o tamanho *ótimo* das unidades agrícolas ali existentes (Warriner 1969: 302). Por outro lado, Galjart argumenta que a incapacidade demonstrada pelos colonos em cooperar para o bem da comunidade é responsável pela ausência de crescimento econômico contínuo, embora ocasionalmente possibilite o êxito de certos indivíduos. Itaguaí, como a maioria dos projetos de colonização, está intimamente ligada a um programa de cooperativas. Uma discussão mais ampla do “*ethos*” rural e do comportamento cooperativo pode ser encontrada no capítulo seguinte. Basta dizer aqui que há suficiente material ecológico e econômico disponível no estudo de Galjart para

explicar a falta de êxito em Itaguaí e talvez para fundamentar a permanência dos chamados “valores tradicionais”.

Frequentemente as explicações oferecidas em termos de *ethos* ou de cultura levam a comparações injustas entre grupos étnicos, a fim de determinar o êxito diferencial entre os programas de colonização brasileiros e estrangeiros. No entanto, as diferenças culturais entre os colonos estrangeiros e os brasileiros não devem receber uma ênfase excessiva. O estudo do CIDA chama a atenção para um ponto importante no que se refere aos colonos japoneses e brasileiros em Itaguaí:

A ideia de que as ‘diferenças culturais’ expliquem as diferenças de êxito entre os dois grupos de colonos é talvez exagerada ou incompleta. Não se pode negar que a formação e a experiência dos japoneses os tornam preparados para o uso intensivo da terra e para uma íntima cooperação na produção e na comercialização; enquanto os agricultores brasileiros tiveram séculos de aprendizagem em agricultura extensiva sob tradições autocráticas nas comunidades rurais e sempre foram instrumentos ou vítimas de influência política. Também é evidente que as condições sob as quais brasileiros e japoneses foram admitidos ao projeto, e sob as quais o projeto foi autorizado a se desenvolver, eram tão diferentes que elas próprias explicam, ao menos em parte, as divergências entre os dois grupos. (1966: 539)

Os japoneses de Itaguaí contam com um eficiente apoio organizacional e sólidas relações sociais e de negócios. Eles recebem a ajuda dos representantes de seu Governo no Brasil e tiveram bastante liberdade, concedida pelo Governo brasileiro, que os isentou das restrições sociais e políticas que caracterizam a maioria dos esquemas de colonização. Eles obtiveram crédito e canais de comercialização próprios, e não foram afetados por influências políticas externas que muitas vezes afetam tais projetos (ibid., 540). Há, ademais, o fato de que souberam congregar-se para constituir uma frente unida contra uma sociedade estranha para a qual se haviam transferido, fato passível de ser, em parte, responsável pelo êxito diferente nos esquemas de colonização estrangeira (Warriner 1969: 313). Ao descrever o êxito do conhecido projeto de colonização e da enorme cooperativa de Cotia, no Estado de São Paulo, Doreen Warriner escreveu: “Por que razão não existe uma Cotia para todos os agricultores brasileiros? A resposta é óbvia. O Governo japonês cuida de seu povo; o Governo

brasileiro não, porque os grandes proprietários de terras podem se defender sozinhos.” (*ibid.*, 316).

Os estrategistas do desenvolvimento sem dúvida enfrentam problemas sérios quando querem solucionar a crise agrária através de esquemas de colonização e de recolonização. Na maioria dos casos até hoje, o fracasso deveu-se à falta de estudos prévios sobre as condições ecológicas e econômicas (Diegues Jr. 1959 a: 198), embora a falta de um planejamento governamental efetivo, como no caso do Projeto Maranhão, seja igualmente responsável.

O geógrafo Nilo Bernardes descreveu um projeto de colonização em Igaci, que fracassou, apesar de sua localização estratégica, a apenas 70 quilômetros de Maceió, capital do Estado de Alagoas, e servida por uma estrada pavimentada. Nos quarenta anos de existência da colônia, nenhum colono recebeu o título referente a sua terra. Em consequência, não foram realizados melhoramentos, e verificou-se uma tendência para a venda de casas e de colheitas (e, na realidade, da propriedade sem título) na primeira oportunidade que surgia. Segundo Bernardes, o tamanho das propriedades ficava muito aquém daquele que teria sido necessário para possibilitar a aplicação correta do sistema de rotação de lavouras: segundo seus cálculos, 75 hectares, com uma média de apenas 25 hectares entre os fazendeiros mais prósperos da colônia (Bernardes 1967: 67). Até 1956, os colonos tinham que dar dias de trabalho – cambão – ao posto agrícola estadual, embora não recebessem a prometida ajuda técnica como compensação.

A colônia também sofreu dos costumeiros problemas de financiamento. O custo da colonização é muito grande e frequentemente o retorno sobre os investimentos em lavouras de alimentos não é o suficiente para garantir insumos sistemáticos. Tal foi o caso da colônia de Pindorama, que cedo sucumbiu ao cultivo comercial e em vão tentou estabilizar sua renda através do estabelecimento de uma usina de açúcar. Bernardes é de opinião de que a colônia de Pilar, muito bem situada e igualmente no Estado de Alagoas, teve de enfrentar o mesmo dilema (*ibid.*, 73).

A competição por terra e por trabalho, então, se espalha rapidamente nas terras de colonização e ameaça os colonos, do mesmo modo que ameaça a maioria dos camponeses brasileiros. A tendência geral que se nota atualmente no Brasil de concentração dos proprietários também afeta os colonos. Internamente, há a mesma tendência entre os colonos mais

prósperos. Externamente, há a ameaça constante de invasão das terras da colônia. Mesmo os melhores recursos de terra da bacia amazônica, que o Governo brasileiro está atualmente desenvolvendo para projetos de recolonização, estão passando pela febre especulativa tanto de grandes proprietários de terra quanto de empresários industriais. A construção da Rodovia Transamazônica e a recolonização de um grande número de camponeses do Nordeste do Brasil em terras desmatadas não oferecerão, provavelmente, soluções a longo prazo para a crise agrária brasileira. A curto prazo, estas medidas podem satisfazer os desejos de reformas de algumas autoridades governamentais e resolver alguns dos problemas de uma pequena proporção da população do país. No entanto, o que se necessita no Brasil é de uma reforma agrária em grande escala, não meramente em termos de redistribuição de terra, assistência técnica e financiamento de crédito, mas sim de uma reestruturação total da sociedade agrária de maneira que até mesmo medidas de emergência como colonização e recolonização possam ser garantidas.

Cooperativas

O cooperativismo transformou-se numa máxima dos esquemas de desenvolvimento brasileiro. Acredita-se que as cooperativas não só representam um papel vital no desenvolvimento econômico, são os veículos para a organização e recursos produtivos escassos e limitados, para a distribuição de crédito e de assistência tecnológica entre unidades pequenas e independentes, para a garantia de igualdade e controle local na comercialização dos produtos, e também instituições que estimulam a participação democrática de um grande número de associados. No entanto, ao analisar anteriormente a integração econômica do camponês, já fiz a ressalva de que as cooperativas deveriam ser vistas, não como catalisadoras de desenvolvimento, mas sim como concomitantes de um certo estágio de desenvolvimento no qual os agricultores independentes se juntam para a produção e a venda de suas colheitas.¹⁸

¹⁸ Diegues Junior (1959a:184ff.) nos fornece um útil histórico da legislação cooperativista no Brasil. Até hoje o movimento cooperativista tem sido bastante pequeno. Ainda que a instabilidade generalizada das cooperativas e o fato de que muitas deixaram de se registrar tornem difícil a tarefa de reunir estatísticas precisas, o Anuário Estatístico de 1966 cataloga 5.893 cooperativas no Brasil perfazendo um número total de membros da ordem de

Não faço esta observação apenas no sentido econômico; embora, de um lado, o cooperativismo dependa de um certo grau de integração do mercado, da autonomia das fazendas e do desenvolvimento da infraestrutura rural básica, por outro, é preciso reconhecer que o êxito do cooperativismo pode realmente estimular certo grau de estabilização na agricultura, o que é, em si, condição do maior crescimento econômico. Acredito que a operação satisfatória de um sistema de cooperativas exija certo grau de democratização na estrutura das propriedades e na distribuição da riqueza agrícola, assim como um sistema de garantias governamentais que assegure direitos e privilégios a todos os membros do sistema social contra os abusos dos estratos socioeconômicos dominantes da sociedade rural. Em outras palavras, eu questiono que um sistema de cooperativas possa existir e florescer no Brasil rural sem sucumbir às contínuas pressões de um sistema agrário que estimula o crescimento e a prosperidade das grandes unidades agrícolas e comerciais às custas das lavouras pequenas e independentes. Voltarei a este assunto no contexto de material já apresentado na seção anterior sobre colonização e recolonização.

Na sua pesquisa sobre Itaguaí, projeto de colonização perto do Rio de Janeiro patrocinado pelo Governo, Benno Galjart nos oferece uma outra explicação dos obstáculos ao desenvolvimento na forma de “familismo amoroso” (Banfield 1958) e da “imagem de bem limitado” (Foster 1965). Galjart argumenta que um dos principais obstáculos ao desenvolvimento no Brasil é a incapacidade dos camponeses, ou dos agricultores, em cooperar para o bem geral da comunidade, devido a um tradicional *ethos* rural que é “inimigo à emergência de atitudes cooperativas e de ações conjuntas por iguais sociais” (1968:85). O “*ethos*” tradicional é descrito como sendo a “síndrome patrimonial”, caracterizada por:

1. A presunção de que qualquer melhoramento real na situação socioeconômica de um indivíduo depende não tanto de seus esforços quanto dos favores concedidos pelos poderes seculares ou sobrenaturais, ou por uma jogada de sorte.

1.278.979 indivíduos (1966:380). Naturalmente quase setenta por cento destas estavam localizadas nos Estados sulistas e do Centro-Sul tais como Rio de Janeiro, Minas Gerais, São Paulo, Santa Catarina e Paraná, que detêm não só o mais alto grau de desenvolvimento econômico no Brasil mas onde também se localizam as áreas das primeiras colonizações estrangeiras. O maior número de cooperativas no Nordeste é atestado no Estado de Pernambuco, o mais desenvolvido daquela região.

2. A disposição para tentar estabelecer relações de patronato com pessoas que são, ou poderão ser no futuro, capazes de fazer favores.

3. A ausência de sentimento de solidariedade em relação a pessoas com as quais o indivíduo não está ligado por parentesco, amizade ou patronato. Esta ausência de solidariedade é associada a uma descrença na existência desses sentimentos em outras pessoas. (*Ibid.*, 86-87).

Galjart procura demonstrar seu ponto de vista ao atribuir o fracasso de três cooperativas em Itaguaí a uma falta de solidariedade na comunidade e ao padrão de patronato político que ele acredita permeia todo o tecido da sociedade brasileira. Uma das falhas principais que ele observa é a falta de líderes honestos. Sua solução é: “... na falta de líderes carismáticos, a melhor coisa (sic) é institucionalizar o patronato” (*Ibid.*, 113).

Mesmo que aceitássemos a premissa implícita em Galjart de que um sistema de cooperativas poderia ser o elemento catalisador de futuro desenvolvimento em Itaguaí, há uma série de problemas inerentes ao tipo específico de análise que ele faz. O primeiro destes problemas é que ele não nos oferece qualquer explicação causal satisfatória para o fracasso das cooperativas em Itaguaí. Embora sua descrição do “*ethos*” rural no Brasil possa ser adequada, uma tal descrição não constitui em si uma explicação para os acontecimentos que ali ocorreram. Muito pelo contrário, a evidência parece indicar que a interferência externa contribuiu grandemente para o fracasso das cooperativas de Itaguaí, e o próprio Galjart culpa os líderes do movimento cooperativista pela sua “corrupção”.

Afirma ele que a “síndrome patrimonial”, que considera responsável por estas ligações com o mundo exterior, tem sua origem em circunstâncias históricas; mas não nos dá uma ideia clara das dimensões ecológicas, socioestruturais e econômicas do sistema mais amplo dentro do qual se manifestam estes padrões particulares de comportamento. Por exemplo, Galjart observa que uma cooperativa urbana no Rio de Janeiro fracassou porque foi incapaz de colocar no mercado toda a sua produção, e sofreu perdas substanciais, mas ele não se interroga do mesmo modo em relação aos casos locais. Ele prefere falar em termos de falta de “ação conjunta por parte de iguais sociais”, sem jamais se deter na discussão da possibilidade de uma tal ação dentro do contexto de um sistema social estratificado (ou dentro do contexto de um subsistema estratificado que ele está estudando

em Itaguaí). Os membros da cooperativa parecem sair de um mesmo segmento da população da colônia, mas infelizmente não há cálculo diferencial de riscos e benefícios entre grandes e pequenos fazendeiros. Ele nos fornece muito pouca informação sobre as relações intergrupais dentro da colônia, e em nenhum momento nos dá uma medida da “solidariedade de comunidade” neste subsistema que conta com apenas quarenta anos de existência. De fato, nós nos perguntamos por que razão afinal deveríamos esperar encontrar esta solidariedade de comunidade.

Voltando ao ponto central deste capítulo, verificamos, no entanto, que o relato sobre Itaguaí concernente à relação entre os setores de comercialização e de produção da economia rural não foi completo. Embora Galjart esteja perfeitamente consciente da existência de “feedbacks” e que o mercado influencia a maioria das decisões relativas à produção, ele não leva em consideração que a crescente demanda do mercado possa ter um efeito sério sobre o índice do giro de mão-de-obra da propriedade rural e sobre a concentração de propriedade na colônia. O resultado é que estudos do tipo que Galjart empreendeu podem ser criticados pelas buscas de explicações definitivas em termos de valores e normas, em vez de procurar descobrir as causas fundamentais, como ocorre, por exemplo, quando ele examina a propriedade fundiária, a produção e a alocação de recursos na colônia como sendo parte da “Grande Tradição” da agricultura brasileira – grandes propriedades, safras comerciais e monocultura. Eu não duvido de que estes existam como valores no Brasil rural, assim como não duvido de que exista realmente uma “síndrome patrimonial” mas gostaria de obter uma resposta mais adequada à seguinte pergunta: por que estes valores e atitudes persistem numa área de tremendo crescimento urbano e de uma industrialização caracterizada por um alto nível de comercialização no setor rural? Somente quando conhecemos a natureza do sistema socioeconômico total, no qual operam estas normas e estes valores, estaremos na posição de bem compreender a sua persistência e seus possíveis efeitos, a longo prazo, sobre o futuro desenvolvimento agrícola do Brasil.

Na minha pesquisa anterior, *The Raft Fishermen*, chamei a atenção para o fato de que existe tanto uma velha tradição de ajuda mútua entre os camponeses brasileiros quanto uma necessidade contínua de cooperação, tanto familiar como interfamiliar, para que o sistema econômico camponês possa ser mantido (Forman 1970). Como Johnson também descreveu, os

camponeses procuram maximizar a segurança e minimizar os riscos, ao estenderem laços socioeconômicos tanto horizontal quanto verticalmente, numa cadeia fechada de relacionamentos interpessoais (1970).

As ligações verticais do tipo padrão-dependente e as mudanças que elas estão sofrendo dentro de uma economia rural cada vez mais comercializada foram descritas em detalhe no capítulo três, onde foi enfatizado que tanto a competição individual quanto o faccionalismo nas comunidades locais estão intimamente ligados a processos de mobilidade social e de mudança social. Isto é, as rivalidades potencialmente perturbadoras tendem a se manifestar em situações onde os “mandachuvas” locais tentam tirar seus pares da arena na busca competitiva de novas oportunidades. Por seu turno as ligações horizontais que caracterizam a vida social nas comunidades rurais parecem acumular alguma força, pelo menos temporariamente, no bojo de crescentes pressões socioeconômicas a nível local. Isto é, através da cooperação íntima de parentes e amigos, as unidades camponesas individuais procuram proteger-se, da melhor maneira possível, dos efeitos negativos da comercialização.

Estas manifestações crescentes de cooperação ou de dependência em outros manifestam-se na troca de recursos e na partilha dos ganhos individuais adquiridos através de diversas ocupações domésticas, mais do que através de formas tradicionais de ajuda mútua, tais como o mutirão, já descrito na maioria dos trabalhos sobre a vida rural (Caldeirão 1956; Freitas 1948; Galvão 1959). O mutirão, como forma de trabalho recíproco, foi frequentemente utilizado na realização de tarefas agrícolas específicas, tais como o preparo da terra, o plantio ou a colheita, e ainda hoje é empregado ocasionalmente em construção de casas, entre camponeses que não dispõem de recursos para contratar carpinteiros e pedreiros. Estes trabalhos em grupo são sempre realizados em condições extremamente difíceis, embora os compadres, parentes e vizinhos que participam da preparação do barro e cobrem em movimentos rítmicos as paredes de pau-a-pique, recebam comida e bebida durante o dia todo. O esforço de trabalho é sempre acompanhado por música e danças e geralmente termina em brincadeiras animadas.

Tradicionalmente, o mutirão era a maneira consagrada de realizar trabalhos agrícolas e outras tarefas sem depender de força de trabalho remunerada. Os integrantes do grupo de trabalho afirmavam que poderiam requisitar o trabalho de seus anfitriões, ou dos demais presentes, a qualquer

momento em que necessitassem. Hoje em dia, como aliás seria de se esperar, numa economia agrícola crescentemente comercializada, o mutirão foi substituído, na maioria dos casos, por trabalho assalariado e, obviamente, não há qualquer expectativa de uma reciprocidade direta, ainda que tardia, pelo trabalho oferecido. O mutirão se tornou assim num simples ato de doação de tempo e energia a pessoas que se vêem numa situação desfavorecida em decorrência de mudanças socioeconômicas.

O mutirão representava a expressão informal de ajuda mútua baseada na troca recíproca de trabalho entre uma população relativamente igualitária e homogênea, frequentemente composta por parentes consanguíneos. A cooperativa, por sua vez, incorpora os camponeses numa instituição formal que depende, para sua manutenção, de uma série de direitos e obrigações contratuais entre os membros, um sistema de redistribuição econômica para a venda de mercadorias e a partilha de lucros, e o que é mais importante, de uma hierarquia de relações. Ela tem visos de autoridade, burocracia, e estritos controles socioeconômicos, e frequentemente se torna objeto de manipulação por parte das elites que tentam usá-la para o seu próprio enriquecimento. Por exemplo, no estudo *The Raft Fishermen*, descrevi o desaparecimento da cooperativa local de poupança e empréstimos como um reflexo do sistema sociopolítico mais amplo. Em grande parte devido ao fato de serem analfabetos e, portanto, incapazes de manter os necessários registros e contas, os pescadores foram forçados a depender das elites locais, as quais, como representantes de um dos partidos políticos em luta pelo poder no povoado, quiseram usar a cooperativa em benefício próprio.

Como no caso de Itaguaí, o fracasso da cooperativa em Coqueiral deve ser visto no contexto integrativo mais amplo que condiciona as vidas dos camponeses no nível local. Enquanto este contexto não for claramente percebido e medidas adequadas tomadas para lidar com a crise agrária em suas raízes, todas as assim chamadas *panaceias do desenvolvimento* – as migrações rurais-urbanas; a industrialização rural: a colonização e recolonização; o cooperativismo – permanecerão todos como meros paliativos que, no fim, terminarão acrescentando mais pressões sobre o sistema e aumentando assim o descontentamento social.