

AS ARMADILHAS DA PEQUENA PRODUÇÃO

Ricardo Abramovayⁱ

RESUMO

O trabalho discute, primeiramente, os principais paradigmas ligados à noção de "pequena produção". Por um lado, o que predominou durante os anos 70 e que fazia deste segmento social um elemento central do desenvolvimento capitalista da agricultura. Por outro, o que teve maior impacto durante a década de 1980 e que fez da "pequena produção" um segmento residual com expressão econômica insignificante. "Destronada" a "pequena produção" do papel central que havia adquirido no desenvolvimento capitalista no interior das ciências sociais dos anos 70, formou-se a imagem de que a base social desse desenvolvimento só poderia ser encontrada em unidades produtivas com uso em larga escala de trabalho assalariado. É em grande parte neste sentido, que muitos autores empregam a expressão **industrialização da agricultura**, como se a agricultura moderna se caracterizasse não só pelo uso em escala crescente de meios de trabalho de origem industrial, mas também pelo emprego generalizado de trabalho assalariado. O estudo da estrutura social do desenvolvimento capitalista em nações centrais mostra que a unidade familiar de produção foi, historicamente, a principal base de modernização agrícola. Este estudo permite que se coloque em questão um dos principais vícios de raciocínio existente entre nós, o que assimila automaticamente pequena produção e produção familiar. Esses dois termos não são equivalentes e a existência de uma agricultura familiar nos países centrais, que nada tem de "pequena", indica que o desenvolvimento capitalista no campo pode ter uma estrutura social completamente diversa daquela predominante entre nós, onde o peso das fazendas apoiadas fundamentalmente em trabalho assalariado é muito grande. Uma das principais conseqüências desta análise, para a questão do emprego na agricultura, é que se a modernização agrícola não significa fatalmente a eliminação social das unidades familiares de produção, não se pode dizer, entretanto, que ela é compatível com a esperança de que a agricultura seja permanentemente um reservatório de emprego abundante de mão-de-obra.

1 - APRESENTAÇÃO

Existe um grau de conhecimento bastante razoável a respeito do emprego na agricultura paulista hoje, em grande parte graças ao trabalho desenvolvido pelo Centro responsável por este nosso encontro. Estes dados nos permitem saber qual o número de assalariados temporários, permanentes, e, se associarmos a este recolhimento de informações outros levantamentos (como o realizado no Instituto de Economia da UNICAMP), as próprias oscilações no nível de emprego poderão ser acompanhadas. Outro item também importante é o nível de atividade dos trabalhadores em **regime de economia familiar**. É sobre estes que eu gostaria de levantar aqui algumas reflexões, com uma preocupação básica: é correto que se formulem políticas de apoio aos **pequenos produtores**? Esta é uma pergunta importante em termos de emprego: como a chamada **pequena produção** ocupa uma parte muito considerável da mão-de-obra no campo, se chegarmos à conclusão de que é correto apoiá-la teremos encontrado aí uma forma socialmente justa de elevar o nível de emprego. Infelizmente, a

realidade não é tão simples, e existem algumas questões neste sentido, as quais quero dedicar este trabalho. Primeiramente, na parte II veremos que há uma **inconsistência lógica** na maneira como se trabalha habitualmente com o termo. Em segundo lugar, vou procurar apontar alguns elementos de um quadro conceitual que contribua para resolver esta inconsistência lógica. E num terceiro momento, vou tratar de algumas conseqüências em termos de política do que foi desenvolvido anteriormente.

2 - O IMPASSE DA CIRCULARIDADE

O sentido que mais freqüentemente se atribui ao termo pequena produção é o de **trabalhadores em regime de economia familiar**. Aparentemente, trata-se de uma expressão auto-explicativa e por esta razão, trabalhos importantes como os de DE JANVRY et alii (1989) classificam como **camponeses** os "trabalhadores por conta própria e os membros não remunerados da família, excluindo profissionais e técnicos". Vale a pena assinalar alguns resultados quantitativos desta definição: a população **camponesa** (assim definida) na

América Latina vem subindo não só em termos absolutos, mas também como proporção da população economicamente ativa na agricultura; de 18,2 milhões, em 1950, os **camponeses** já são 26,1 milhões em 1980, passando, no período, de 60,7% a 65,1% dos trabalhadores na agricultura. O interessante é que esse aumento é correlativo à queda da participação da população economicamente ativa na agricultura sobre a população economicamente ativa total de 53,7% para 31,7% entre 1950 e 1980, segundo as informações de DE JANVRY et alii (1989).

Essa importância quantitativa do que é chamado de **campesinato** não é sinônimo de força e dinamismo econômico. Ao contrário, a maior parte desses estabelecimentos é constituída por *subfamily peasants households*, estabelecimentos camponeses subfamiliares, ou seja, aqueles cujo uso de trabalho não atinge sequer a disponibilidade de mão-de-obra da família. Isso leva à prática permanente do assalariamento, como lembram DE JANVRY et alii por parte de um estabelecimento agropecuário ao usar mão-de-obra numa proporção menor que a disponível pela família. Outros, ao contrário, destacam os autores (1989):

"...can become capitalized and have enough productive resources to eventually compete effectively with commercial farms, provided the institutional context is not too severely biased against them. This is the group where farm-oriented rural development programs can have a significant impact on both production and welfare".

Portanto, dentro desse conjunto que tais estudiosos chamam de **campesinato** e que temos o hábito de designar por **pequenos produtores** existe uma primeira distinção importante: há os que conseguem viver fundamentalmente de seu trabalho no próprio estabelecimento e há a grande maioria que é obrigada a se assalariar por mais ou menos tempo. São os primeiros que podem ser objetos

das políticas públicas de desenvolvimento agrícola, na opinião de DE JANVRY et alii (1989).

E como localizar esse setor? É aí que, a meu ver, o trabalho desses autores comete uma falha muito habitual neste tipo de estudo: coloca de um lado os estabelecimentos com menos de 10 hectares (para o caso brasileiro) como **subfamiliares** (no sentido que o CIDA - Comitê Interamericano de Desenvolvimento Agrícola atribui a essa expressão) e os situados entre 10 e 50 hectaresⁱⁱ como **familiares**. Quando se vai examinar o peso na oferta agrícola de cada um desses dois extratos de área chega-se à conclusão que:

"the data show that peasants, in both the subfamily and family categories, have rapidly lost their shares of domestic agricultural production in virtually every crops" (DE JANVRY et alii 1989, p.74).

Ora, qualquer pessoa que conheça um pouco do Sul do Brasil sabe que não são excepcionais os casos de agricultores que possuem mais de 50 hectares de área (isso seria um pouco mais de duas "colônias") e que trabalham fundamentalmente com a família. Da mesma forma, culturas muito intensivas em mão-de-obra podem obter altos faturamentos em áreas pequenas, contando com grande volume de assalariados. Portanto não é necessariamente verdadeiro que a **classificação por área** corresponda ao conteúdo social que lhe é imputado habitualmente e, em particular, no trabalho de DE JANVRY et alii (1989).

Seria ingênuo imaginar que De Janvry e sua equipe não tenham consciência da objeção aqui levantada. Provavelmente responderiam que qualquer classificação trabalha com **tipos** mais ou menos abstratos e que, nesta condição, não pode, por definição, corresponder precisamente à realidade. A questão é saber qual classificação **aproxima-se** mais da realidade: por mais que haja estabelecimentos familiares com mais de 50 hectares e unidades empregando até assalariados permanentes com menos de 10 hectares, esses casos são minoritários e portanto

não invalidam a proximidade entre o critério fundiário e a situação social que ele quer exprimir.

Essa réplica é provavelmente verdadeira. O problema do raciocínio com o qual trabalham De Janvry e seus colaboradores é que incorre numa **circularidade lógica em que o dado a ser conhecido já é colocado necessariamente de antemão na própria formulação do problema, o que acaba por impedir a descoberta de novos dados e sobretudo de novas tendências**. Em qualquer sociedade capitalista a área média dos estabelecimentos tende a crescer com o desenvolvimento da produção social. Mais que isso, a maior parte da produção tende a concentrar-se nos maiores estabelecimentos não só em termos de área, mas sobretudo em termos de valor. Assim, em 1987, os EUA possuíam cerca de 2 milhões de estabelecimentos agropecuários, dos quais 90 mil asseguravam nada menos que 53% do valor da produção, pelos dados do censo daquele país.

É claro que se eu definir como camponeses ou pequenos produtores todos aqueles que possuem até determinada área ou até determinado valor da produção, não preciso de qualquer pesquisa para concluir que seu peso na oferta agrícola fatalmente vai cair. Esta queda, aliás, será tanto mais importante quanto mais dinâmica for a agricultura em questão.

O problema é que isso não significa necessariamente que o peso **econômico da agricultura familiar** (isto é, dos estabelecimentos onde predominam "trabalhadores por conta própria e os membros não remunerados da família, excluindo profissionais e técnicos", para retormarmos a definição daqueles autores, esteja realmente em queda. Para nos convenceremos do equívoco que consiste em definir um patamar seja de área, seja de valor da produção abaixo do qual estariam situados aqueles que contam fundamentalmente com trabalhadores por conta própria e membros não remunerados da família, basta verificarmos o exemplo dos países capitalistas avançados, onde o processo de concentração da produção (tanto em valor

quanto em área) teve por base social a **empresa familiar**.

Em 1964, por exemplo, dois terços do valor da produção nos Estados Unidos vinham de unidades produtivas que empregavam uma quantidade de trabalhadores assalariados inferior a 1,5 homem/equivalente/ano (NIKOLITCH, 1969). Não são estritamente técnicas as razões que o fizeram adotar um método de análise diferente daquele empregado por DE JANVRY et alii (1989) e tantos outros pesquisadores. Ele estimou um número **médio** de trabalhadores da família para os Estados Unidos: 1,5 homem/equivalente, considerando o trabalho do homem e meio tempo de trabalho da mulher. Os estabelecimentos, que revelaram pelos seus gastos com assalariados, durante o ano, mais que 1,5 homem/equivalente/ano, foram classificados como ultra-familiares (**large than family farms**). Aqueles que contrataram menos que 1,5 homem/equivalente/ano foram classificados como **family farms**. Esta classificação permitiu a NIKOLITCH (1969, p.203) perceber um fenômeno que a maneira habitual de se lidar com a noção de pequena produção obscurecia. O fato de que: "...family farm persists in many instances due to economic competitiveness. This competitiveness derives from the technical aspects of agricultural production and its compatibility with certain organizational and operational aspects of the family farm".

Que eu saiba, o trabalho de NIKOLITCH, baseado em tabulações especiais do censo norte-americano, não teve seqüência. Numa publicação mais recente do U.S. Congress Office of Technology Assessment, 1986, SERVOLIN (1989), assinala-se a impressionante concentração da produção nos EUA, mas também o fato de que muitos dos estabelecimentos que estão ainda hoje no topo da pirâmide contam fundamentalmente com mão-de-obra familiar.

Uma grande pesquisa, realizada em 1987 em 24 áreas da Europa Ocidental, que

abrangeu 6.000 explorações agrícolas, cujos primeiros resultados foram publicados recentemente (MACKINNON et alii, 1991) e, a meu conhecimento, não divulgados sequer entre o público especializado brasileiro, vai na mesma direção. A abordagem guarda alguma semelhança com a usada por NIKOLITCH para os Estados Unidos, já que compara o uso do trabalho da família com o da atividade assalariada para, então, determinar a natureza social do estabelecimento e, sobre esta base, o peso da agricultura familiar no **valor da produção**.

Somente em 7% das unidades pesquisadas a família entra com 25% ou menos do conjunto do trabalho utilizado. Em 59% das explorações, o trabalho familiar corresponde a 75% ou mais do total da atividade. Mas isso por si só poderia significar apenas a pulverização de pequenos estabelecimentos familiares sem grande expressão econômica. Não é, porém, o que ocorre. Se examinarmos aqueles 30% dos estabelecimentos agropecuários, que contribuem com a maior parte do **valor da produção**, veremos que o peso das explorações baseadas fundamentalmente no trabalho assalariado é minoritário. Em apenas 8% das unidades produtivas desse grupo de estabelecimentos maiores, o trabalho familiar entra com menos de 25% das atividades totais. Em 46% deles, a família contribui com mais de três quartos do trabalho total. Isso não quer dizer que o trabalho deles, a família contribui com mais de três quartos do trabalho total. Isso não quer dizer que o trabalho assalariado não tenha importância em várias regiões européias, mas sim que são unidades familiares as responsáveis pela parte mais importante da agropecuária do continente.

Um exemplo do dia-a-dia pode ajudar a expor melhor a questão. Daniel Giorla, Philippe Courbon e Alain Karhayas são sócios numa exploração de horticultura altamente especializada na região de Hyères, na França. Cada um recebe menos que um salário mínimo (em torno de US\$ 1.000) por mês para sustentar a famíliaⁱⁱⁱ.

O estabelecimento dos três pode ser

chamado de **pequena produção**? Nossa tendência seria responder afirmativamente, tanto mais que eles possuem apenas um assalariado permanente (que ganha por mês também um salário mínimo) e durante três meses tiveram mais meia dúzia de temporários. Ou seja, o essencial do trabalho é assegurado por eles mesmos e o que ganham mensalmente é mais ou menos semelhante ao que recebe um operário da indústria automobilística, ou até menos.

Quando examinamos as contas desse estabelecimento, o julgamento de que se trata de uma **pequena produção** se complica: em 1990, faturaram quase US\$500 mil (2,4 milhões de francos), o que os coloca numa dimensão que está longe de ser pequena. Além disso, investem de maneira permanente para reduzir os custos de produção e enfrentar a concorrência de outros agricultores. É bem verdade que esses investimentos são ganhos que eles estão colocando na propriedade. Mas, segundo declararam à revista que recolheu essas informações^{iv}, quando as exigências de investimentos forem menores e tiverem conseguido reduzir seus custos, esperam no mínimo dobrar os rendimentos individuais de cada um.

Caso excepcional? Na França como um todo, 84% do trabalho agropecuário é de origem familiar. Em um milhão de estabelecimentos, há apenas 160 mil assalariados permanentes num total de 2,2 milhões de pessoas trabalhando. É claro que, como em qualquer sociedade capitalista, os maiores agricultores concentram a maior parte da oferta; na França, um terço dos produtores assegura três quartos da produção. Na Comunidade Econômica Européia como um todo, 20% dos estabelecimentos são responsáveis por nada menos que 80% da produção. O interessante, porém, é que mesmo os maiores estabelecimentos são, no essencial de propriedade, gestão e trabalho da família do agricultor, sendo o recurso ao assalariamento bastante minoritário.

Se, para esses países, o estudo do peso econômico da agricultura familiar tivesse por

base uma definição por área ou por valor, a conclusão seria fatalmente de que com o processo de concentração da produção, a agricultura familiar estaria declinando, quando, na verdade, ela possui um dinamismo indiscutível. É a principal base social do próprio desenvolvimento capitalista na agricultura.

Não é de detalhe, portanto, o equívoco que consiste em assimilar, numa só categoria, agricultura familiar e pequena produção. Em última análise, o que essa assimilação revela é a impossibilidade de conceber como possível aquilo que foi o fato dominante nos países capitalistas centrais: a existência de uma agricultura capitalista sobre a base, fundamentalmente, da unidade familiar de produção.

2.1 - Uma Digressão Teórica

Trabalho familiar e produção para o mercado: à primeira vista, esses dois elementos são suficientes para que coloquemos mais ou menos juntos, como partes da mesma categoria social, um produtor de arroz do Pindaré Mirim no Maranhão e um sojicultor gaúcho. Mas é uma junção incômoda: as diferenças de padrão de vida, de orientação no trabalho, no consumo, na relação familiar e sobretudo no quadro social, em que vive cada um desses dois personagens, são tão flagrantes que se torna legítimo perguntar se entre ambos há uma distinção apenas de grau ou, mais que isso, de qualidade. O mesmo raciocínio aplica-se quando tomamos como exemplo um camponês do Punjab indiano e um produtor de leite da Comunidade Européia.

Esses dois exemplos extremos parecem-nos importantes, pois caracterizam duas formas típicas de existência da agricultura familiar no mundo contemporâneo, entre as quais evidentemente há um sem número de modulações e casos. Mas em torno delas é possível estabelecer a caracterização de **tipos ideais**, no sentido weberiano, que podem auxiliar na compreensão dos fatores básicos de

suas dinâmicas tão diferentes e tão freqüentemente assimiladas como semelhantes.

Quais são estes tipos? **Camponeses**, por um lado, **agricultores** profissionais por outro. Entre eles não existe um **continuum**, mas uma **ruptura** dada fundamentalmente pelos ambientes sociais em que vivem^v. Vejamos a questão mais de perto.

Foi a antropologia clássica de Redfield, Kroeber e Mendras - retomada mais recentemente por Shanin - a que melhor percebeu a especificidade do **campesinato**. Do ponto de vista social, a característica mais importante reside num **modo de vida** marcado fortemente por uma **cultura tradicional** e por uma existência em **pequenas comunidades**. Laços de reciprocidade, um código de conduta partilhado comunitariamente - inclusive por setores sociais objetivamente antagônicos, como mostra de maneira exemplar o estudo de SCOTT (1979) sobre a ética e a "economia moral" do camponês - regulação das diferenças de riqueza por meio de um conjunto de regras que imprimem coesão social à comunidade (WOLF, 1955), personalização das relações sociais (que permitia a Mendras, 1969, falar de "sociedade de interconhecimento"), esses traços resumem grosseiramente não um tipo de unidade de produção, mas um tipo de vida social.

Um elemento, porém, quase nunca posto em destaque, quando se fala de **camponeses** (agora no sentido acima indicado), refere-se ao **tipo de mercado** em que se opera sua socialização. É muito habitual que se procure - aliás, com razão - negar o caráter de subsistência da vida camponesa e seu pretenso isolamento (HEREDIA, 1979; GARCIA, 1983). Uma das provas disso é que o camponês vende o seu produto e, aliás, não apenas o excedente. Mas vende para quem? Na maior parte dos casos, para um comerciante local que é o mesmo que financiou a manutenção de sua família e que terá "direito" (e isso faz parte das regras comunitariamente partilhadas) à compra da safra. Um exemplo típico desse mecanismo é a **venda na palha**, tal como se opera em várias regiões nordestinas. No último

Congresso da Sober encontramos um membro da extinta Companhia Nacional de Abastecimento (CNA) que nos relatou um fato aparentemente inexplicável: ao se tentar comprar arroz no Pindaré Mirim (Maranhão), pelo preço mínimo e à vista, os técnicos da então CNA ficaram desconcertados pela ausência de vendedores. O que eles não compreendiam é que por melhores que fossem os preços oferecidos pela CNA, esta instituição não iria financiar a reprodução da família entre o plantio e a colheita, não iria socorrê-la num caso de doença, nem estabeleceria com ela os laços personalizados de compadrio e de dependência que são fundamentais na socialização camponesa.

O autor que melhor percebeu essa especificidade da vida camponesa foi ELLIS (1988) sintetizando a questão na idéia de que os camponeses são aqueles agricultores familiares que se caracterizam pelo engajamento parcial em **mercados com alto grau de imperfeição**. Não há sistema institucionalmente autônomo de crédito, o vendedor de insumos e o comprador dos produtos é o mesmo que financia a reprodução da família, e que, inclusive, lhe traz as mais importantes informações econômicas. O próprio sistema de preços varia muito mais em função das circunstâncias locais e particulares, em que esta relação está assentada, do que num fator universal, como o mercado nacional ou internacional. Esse ambiente limita objetivamente o exercício da política governamental de sustentação de preços.

Nada de semelhante encontramos no outro extremo de nossa polaridade, a agricultura familiar contemporânea com peso econômico significativo nos EUA, na Europa e mesmo entre nós é muito **mais uma profissão que um modo de vida**. É como cidadão e não como membro de uma **pequena comunidade** que se faz a inserção social do agricultor. As referências básicas de seu mundo ultrapassam os limites daquilo que algum dia foi sua aldeia. Na França hoje, a maior parte da população rural não é mais agrícola: a coesão, o interconhecimento típico das sociedades camponesas desapareceram inteiramente. A

vida rural tem referências cada vez mais urbanas: o automóvel permite a própria desagregação profissional do núcleo familiar que na sociedade camponesa atua como unidade compacta. Assim, cada vez mais, ao profissional agricultor correspondem profissionais de outros ramos sociais no interior da família, de maneira que o trabalho agrícola vai-se concentrando no chefe de família. Por essa razão assiste-se hoje, na Europa, a um declínio importante nas categorias dos "membros não remunerados da família", é que de **familiar**, esta agricultura torna-se cada vez mais **individual** (SERVOLIN, 1989).

Não há lugar em tal universo para a personalização das relações sociais características da sociedade camponesa. O financiamento vem de bancos e cooperativas cujos gerentes nunca são mencionados pelos nomes, mas sim pelas funções (ABRAMOVAY, 1981). Da mesma forma, por mais que se possa falar em concentração oligopsônica, os mercados funcionam com mecanismos competitivos, aliás, fundamentais na dinâmica deste tipo de agricultura (VEIGA, 1991; ABRAMOVAY, 1992). Claro que os preços são determinados em função de políticas públicas e não de um utópico mercado livremente concorrencial. O importante, porém, é que essas políticas não têm mais qualquer tipo de determinação puramente local, nem muitas vezes nacional. A referência do agricultor europeu, quando se trata do mecanismo de formação de seus preços, não é o comerciante de sua cidade, mas os negociadores de Bruxelas e da Rodada Uruguai do GATT.

Foi sobre a base desse tipo social (que nada tem de **camponês** nem de **pequeno produtor**, tal como esta noção é habitualmente empregada) que se deu o essencial do processo de modernização da agricultura nos países capitalistas centrais. Não foi defendendo o **pequeno produtor** que esses países se modernizaram, mas acabando com ele. É bem verdade que na Europa, sobretudo após a 2^a Guerra Mundial, foram mobilizados mecanismos institucionais para minimizar o sofrimento social desse extermínio, tanto

através da recolocação profissional dos jovens, quanto de planos de auxílio para os agricultores idosos que não podiam mais responder aos novos desafios que a sociedade lançava à agricultura. É nesse contexto, aliás, que vários países capitalistas contemporâneos intervieram em sua estrutura fundiária com um vigor que em nada fica a dever aos mais ousados de nossos planos de reforma agrária. Mas o objetivo essencial das mudanças fundiárias nunca foi, na Europa, essencialmente distributivista, e sim "produtivista". Tratava-se de dispor de um sistema de posse e uso da terra compatível com o tipo de exigência técnica colocado pelo desenvolvimento das capacidades produtivas.

Como vimos, isso não significou a implantação de uma estrutura de enormes latifúndios contando com mão-de-obra assalariada. Mas tampouco significou defender o campesinato tal como existia, por exemplo, na Europa de maneira certamente majoritária ainda até a 2ª Guerra Mundial.

Antes da conclusão duas advertências importantes: a) tipos ideais são abstrações que não correspondem necessariamente a uma realidade empírica precisa. Por esta razão é que são tipos e aí reside sua utilidade, servem para inspirar comparações, para estabelecer gradações, identidades e diferenças. Nesse sentido, parece-nos útil, na compreensão da agricultura familiar contemporânea, que se trabalhe com essas duas categorias centrais, mesmo que, nos casos intermediários, as modulações sejam inúmeras; b) não se trata aqui de realizar um trabalho histórico sobre a transformação dos camponeses em agricultores, mas de propor uma caracterização de tipo. Isso não elimina a importância do trabalho histórico (ver, nesse sentido, VEIGA, 1991), tanto mais que na literatura latino-americana tem sido muito mais freqüente a tentativa de detectar a passagem de camponeses para proletários...

3 - PEQUENA PRODUÇÃO E REFORMA AGRÁRIA

A primeira consequência da distinção conceitual estabelecida aqui é que ela proíbe que se fale genericamente em políticas de **apoio ao pequeno produtor**. Sob o ângulo social, é inteiramente diferente uma estratégia que se baseie no reforço e mesmo na ampliação dessa camada de **agricultores profissionais**, da idéia genérica de **apoio ao pequeno produtor**. A grande diferença é que o apoio ao pequeno produtor só faz sentido enquanto política social, que visa essencialmente evitar o êxodo rural através de um tipo de gasto público cujo retorno econômico para a sociedade, em termos de produção e progresso técnico, é sabidamente precário. Já o apoio e o reforço e até o estímulo ao surgimento de maior quantidade de **agricultores profissionais** têm como características e justificativas centrais a competitividade econômica desse segmento, sua capacidade de incorporação de progresso técnico, sua integração aos mercados modernos e sua ágil resposta à política agrícola.

Quem são e quantos são esses **agricultores profissionais** entre nós? A associação na América Latina entre progresso técnico e a grande fazenda baseada em assalariamento em larga escala foi um dos principais obstáculos para que a pesquisa se dedicasse a essa quantificação. De qualquer maneira, sabe-se que, no Brasil, boa parte do processo de transformação da base técnica da agricultura, que teve lugar fundamentalmente através das políticas de crédito subsidiado nos anos 70, atingiu também uma grande quantidade de agricultores familiares, sobretudo nos Estados do Sul.

Sob o ângulo do tema fundamental deste encontro, o emprego e a agricultura possuem certamente duas missões em grande parte conflitivas: reduzir as dimensões do êxodo rural e contribuir para que o abastecimento da sociedade em alimentos e fibras baseie-se em unidades competitivas e tecnicamente aptas à produção de grandes safras. Não pode ser função de uma agricultura moderna servir de reservatório de mão-de-obra pouco produtiva e pouco qualificada. O

problema básico, que a agricultura brasileira ainda não conseguiu resolver, não é fornecer ocupação mal remunerada a muita gente, mas produzir e distribuir com eficiência safras abundantes que retirem do País a ameaça da escassez e que contribuam para um processo durável de rebaixamento dos preços alimentares, como aliás ocorreu nas sociedades capitalistas avançadas.

Segundo a FAO, seria necessário que a produção brasileira de grãos dobrasse para que o País atingisse a segurança alimentar adequada às necessidades de uma população tão numerosa. Essa necessidade nos oferece a oportunidade histórica de compatibilizar em grande parte os dois objetivos teoricamente conflitivos da modernização do campo e da necessidade de se frear o ritmo do êxodo rural. Porém sobre a base de que setores sociais o País pretende atingir sua segurança alimentar? Esta é uma resposta que depende em grande parte de decisão política. Mas a necessidade premente de aumento da produção agropecuária e o potencial produtivo, que a agricultura familiar demonstrou em todos os países em que foi o eixo dinâmico do desenvolvimento no campo, mostram que há no Brasil um espaço para que os dois objetivos em tese conflitantes possam, ao menos durante um certo período, ser alcançados simultaneamente. Em outras palavras, as necessidades alimentares do País (que deverão crescer tão logo se atinja um mínimo de estabilidade econômica e de desconcentração da renda) são uma **oportunidade** para que o trabalho de milhões de agricultores familiares possa ser valorizado no mercado, validado como preenchimento de uma necessidade social efetiva. Mais uma vez, isso depende de uma decisão política, mas o importante é que essa decisão pode ser respaldada por uma necessidade econômica.

Existe um inegável apelo ético em expressões como "defender o pequeno produtor" ou "estratégias camponesas de

desenvolvimento". O que essas expressões querem exatamente dizer? Parece óbvio que, sob o ângulo distributivo, por exemplo, uma agricultura baseada na pequena produção, no campesinato, numa estratégia camponesa de desenvolvimento seja capaz de produzir mais justiça e mais igualdade, que uma agricultura que se apóie em grandes produtores. Como acontece freqüentemente com as obviedades, esta baseia-se num mal-entendido.

Se por pequena produção se entender aquilo que aqui chamei de **campesinato**, é completamente absurdo apoiar qualquer esforço de desenvolvimento, tanto do meio rural como das suas funções essenciais no abastecimento urbano. Reforçar o campesinato significa solidificar o quadro ambiental que permite a reprodução de seu modo de vida. O que caracteriza as lógicas camponesas, tal como seus principais estudiosos a descreveram, não é apenas a família como núcleo produtivo central, mas o contexto social de laços personalizados e localizados de dependência que as marca. Ali onde esse contexto desaparece, o campesinato entra em declínio inevitável. E não se trata absolutamente (sobretudo se estamos falando de uma sociedade muito urbanizada como a nossa) de salvá-lo **enquanto camponês**, isto é, no quadro de vida que o marcava na situação especificamente camponesa.

Trata-se, isso sim, de contribuir para sua emancipação social em direção ao exercício de uma **profissão** através da qual se realize parte importante de sua cidadania. A passagem de camponês para agricultor, do mundo do **status** para o mundo do **contrato** (para falar como Maine), é talvez um dos maiores desafios que nossa população rural terá que enfrentar. Esta passagem fornece o caminho para resolver a quadratura do círculo da maior parte dos estudiosos da questão agrária: a impressão de um **sentido econômico à luta pela reforma agrária**.

NOTAS

LITERATURA CITADA

- ABRAMOVAY, Ricardo. **Transformações na vida camponesa: o sudoeste paranaense**. São Paulo, USP/FFCLH, 1981. (Dissertação de mestrado) mimeo.
- _____, **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo, Hucitec, 1992.
- DE JANVRY, A. et alii. **Rural development in Latin America: an evaluation and a proposal**. s.l.p., IICA, 1989.
- ELLIS, F. **Peasant economics - farm households and agrarian development**. Cambridge, Cambridge University, 1988.
- GARCIA Júnior, Afrânio R. **Terra de trabalho**. São Paulo, Paz e Terra, 1983. 236p.
- HEREDIA, Beatriz M. A. **A morada da vida: trabalho familiar de pequenos produtores no Nordeste do Brasil**. São Paulo, Paz e Terra, 1979. 16-4p. (Estudos sobre o Nordeste, v.7).
- MACKINNON, N. et alii. Pluriactivity, structural change and farm household vulnerability in Western Europe. **Sociologia Ruralis**, Assen, 31(1): 59-71, 1991.
- MAINE, H. J. S. **Village communities in the east and west - six lectures delivered at Oxford to which are added others**. 3.ed. s.l.p., Henry Holt and Company, 1989.
- MENDRAS, H. A cidade e o campo. In: QUEIROZ, Maria I. P. org. **Sociologia rural**. Rio de Janeiro, Zahar, 1969.
- NIKOLITCH, Radoje. Family - operated farms: their compatibility with technological advance. **American Journal of Agricultural Economics**, New York, 51(3): 530-545, Ago. 1969.
- QUEIROZ, Maria I. P. org. **Sociologia rural**. Rio de Janeiro, Zahar, 1969.
- SCOTT, J. **The moral economy of the peasant**. New Haven, Yale University, 1979.
- SERVOLIN, C. **L'agriculture moderne**. Paris, Seuil, 1989.
- U. S. CONGRESS OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT. **Technology public policy and the changing structure of american agriculture**. Washington, US Government printice office, 1986.
- VEIGA, José E. **O desenvolvimento agrícola: uma visão histórica**. São Paulo, Hucitec, 1991. 219p. (Estudos Rurais, 11).
- WOLF, E. R. Types of Latin American peasantry: a preliminary discussion. **American Anthropologist**, 57(3): 425-471, 1955.

¹Professor do Depto. de Economia - FEA/USP, Doutor em Ciências Sociais pelo IFCH/UNICAMP, autor de *Paradigmas do Capitalismo Agrário em Questão*, Hucitec, Edunicamp, Anpocs, 1992 - São Paulo.

²Para o caso do Uruguai estes limites são estabelecidos em até 20 hectares = subfamiliares e entre 20 e 100 hectares = familiares.

³Na verdade, eles ganham aproximadamente um terço a mais do que isso, pois a cada ano um deles compra um carro novo. Além disso, evidentemente, não está sendo computada a valorização de seu fundo comercial nem tampouco da terra.

⁴Le Nouvel Agriculteur, março de 1991.

⁵Desenvolveu-se o aprofundamento teórico destas diferenças em ABRAMOVAY, 1992, parte I.