

POOLS E CONDOMÍNIOS DE PRODUTORES RURAIS: novas formas de organização do mercado e de mediação social na citricultura¹

Marie Anne Najm Chalita²
Nilce de Penha Migueles Panzutti³

1 - INTRODUÇÃO

Os mercados particulares são estruturas sociais que articulam agentes definidores de produtos, preços e condições de pagamento específicos. A análise de situações empíricas exige a compreensão das interações entre os agentes econômicos, sempre conflitivas e longe de serem determinadas por fluxo contínuo e anônimo de fatores envolvendo a produção, a comercialização e o consumo.

Ao situar a importância desta abordagem como mais complexa do que aquela centrada nas relações econômico-contratuais, defende-se a idéia de que o mercado é um objeto de investigação em busca de legitimidade teórica nas fronteiras da economia e da sociologia. Através de algumas reflexões entre a vertente da nova economia institucional e a perspectiva das estruturas sociais da economia, pretende-se ressaltar algumas reflexões sobre a produção e o funcionamento de algumas formas de organização social de mercados particulares, levando-se em consideração os alinhamentos culturais que existem entre os agentes econômicos. A cultura é entendida aqui como um conjunto de elementos subjetivos, porém objetivados, dado que atuam como referência estruturada e estruturante da prática econômica.

A partir de alguns resultados obtidos em uma pesquisa realizada junto a produtores de laranja no Estado de São Paulo, acerca dos *pools* e condomínios rurais, analisam-se as maneiras pelas quais estas formas de organização do mercado, ao atuar na mediação social entre produtores e agroindústrias processadoras de suco

concentrado e congelado de laranja, e entre os próprios produtores, agem na produção dos *éthos*⁴ econômicos em questão.

2 - MERCADO: ordenação formal e informal da interação social

A nova economia institucional (NEI) é uma concepção de mercado em muito devedora à análise institucionalista⁵. Em termos gerais, esta teoria considera que as instituições moldam o comportamento dos indivíduos e, a partir daí, determinam o desenvolvimento dos negócios e estabelecem parâmetros para as transações. As instituições são, pois, criadas e desenvolvidas a partir de relações sociais. Podem ocorrer alterações nas instituições, cuja demanda (por modificações) ocorre a partir de mudanças nas percepções dos agentes envolvidos. Na construção das instituições interagem grupos de interesses que têm poder para alterar estruturas e determinar mudanças no cálculo econômico. Nesse sentido, ao contrário do pensamento clássico convencional, o mercado não é uma entidade separada dos agentes econômicos; não é a "mão invisível" que determina o andamento dos negócios (BELIK, 2001).

Desta forma, enquanto arranjo institucional particular, o mercado incorpora duas dimensões: a natureza da ação comum (auto-interesse ou obrigatória) e a forma de distribuição

¹Registrado no CCTC, IE-56/2005.

²Bióloga, Doutora, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: mariechalita@yahoo.com.br).

³Socióloga, Doutora, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: panzutti@iea.sp.gov.br).

⁴A posição do grupo social e o conjunto de referências socioculturais que lhe são particulares constituem a gênese de "esquemas generativos" da prática específicos àquele grupo. Estes esquemas, que definem a orientação da prática, constituem o *éthos de posição*.

⁵O institucionalismo surgiu no século XIX como uma reação ao referencial idealizado e à falta de realismo das proposições neoclássicas sobre um sistema econômico em que a liberdade e os interesses pessoais poderiam ser conciliados e a racionalidade conduzir o sistema a um equilíbrio.

do poder, ou seja, o modo de coordenação (NORTH, 1990, p. 383). As decisões estratégicas dos agentes econômicos são tomadas dentro de um quadro institucional cujas “regras do jogo” são definidas. O papel das instituições é, no caso da coordenação das atividades econômicas, restringir as ações humanas através dessas regras formais e informais, que estruturam a interação social, econômica e política.

Essas regras na redução do risco inerente às interações no mercado são necessárias à eficiência econômica e ao desenvolvimento. Elas viabilizam a adequação entre a estrutura de governança em questão e as características dos compromissos comerciais que possam reduzir os custos embutidos no risco dos comportamentos dos agentes econômicos. Portanto, determinadas formas de coordenação podem desempenhar um importante papel na redução dos custos de transação⁶.

As regras formais constituem a porção mais evidente das instituições: a constituição e as legislações complementares, o conjunto das políticas públicas e a defesa da concorrência. Frequentemente induzem determinados comportamentos nos agentes econômicos. São indutoras de decisões de investimento e, por isso, são normalmente consideradas previsíveis e estáveis, sob o risco de acentuar o grau de incerteza no ambiente econômico.

As restrições informais consistem nos valores, tabus, costumes, religiões, códigos de ética, laços étnicos e familiares; não estão escritas e frequentemente não estão explícitas e nem são resultado de escolhas deliberadas dos agentes; estão sedimentadas em padrões culturais com alto grau de coesão e coerção, com efeitos intensamente fortes sobre seus comportamentos.

A intervenção institucional se desdobra em dois planos da realidade social no sentido da construção do mercado: 1) ambiente institucional (macroinstituições) que define as bases jurídico-legais do funcionamento da sociedade e tem relação com a natureza da sociedade de mercado de cada país e com as forças políticas e sociais

estruturadoras deste marco⁷; e 2) estruturas de governança (microinstituições) que regulam uma transação específica⁸.

Em ambos, as formas de coordenação de mercado procuram reduzir os riscos advindos das incertezas atribuídas a lacunas cognitivas dos agentes econômicos. Em outras palavras, o sucesso de uma coordenação institucional no mercado, segundo esta concepção, vai depender da especificidade da regra e do modo pelo qual os agentes percebem sua perpetuidade, sua estabilidade ou seu eventual conflito com as demais regras formais e, sobretudo, com as restrições informais.

No entanto, estes atributos de especificidade e de regularidade necessários ao “pleno funcionamento e realização” do mercado normalmente não apresentam a mesma forma de produção e não detêm a mesma forma inserção e reprodução cultural nas comunidades econômicas, principalmente em situações de alta competitividade e pouca cooperação horizontal e em situações de recursos escassos e de fragilização do poder público. Neste sentido, a própria definição de instituição não pode ser entendida como um padrão de coordenação definido segundo regras abstratas gerais e lógicas abstratas (TEIXEIRA, 2003, p. 86). Toda instituição revela uma determinada densidade social enraizada na sociedade na qual ela nasce, se transforma e insere.

A abstração resultante da tentativa de fornecer os microfundamentos para os fenômenos sociais (caso da análise dos mercados particulares) vai conceber as ações dos indivíduos como orientadas para a realização de objetivos racionais (no sentido instrumental do termo), incorrendo no individualismo metodológico (os fenômenos sociais são analisados como produto da ação dos indivíduos)⁹. O individualismo metodológico, posição segundo a qual todas as institui-

⁶Segundo Williamson (1985), os custos de transação são os custos comparativos de planejar, adaptar e a tarefa de monitorar sob uma estrutura alternativa de governança. Citando Farina (1996, p.13), “os custos de transação são os custos de fazer o sistema econômico funcionar, em um ambiente de incerteza, complexidade organizacional e oportunismo dos agentes econômicos” (BELIK, 2001)

⁷Fligstein (2003) chama de natureza das sociedades de mercado, são os planos globais da organização social extensiva, ampliada.

⁸A vertente da NEI chamada Economia dos Custos de Transação trata dos contratos.

⁹A NEI compartilha a mesma visão da ciência (separação entre sujeito e objeto) pelo seu caráter de abstração e do individualismo metodológico, como a teoria neoclássica. Esta visão, que marca a abstração neoclássica, implica em uma construção conceitual totalmente genérica, uma abstração que não respeita as particularidades e, portanto, distancia-se das realidades em estudo (PANZUTTI, 1996 e TEIXEIRA, 2003: p. 71-76).

ções, padrões de comportamento e processos sociais só podem ser, em princípio, explicados em termos de indivíduos (suas ações, propriedades e relações), é uma forma de reducionismo, pois explica fenômenos complexos em termos de seus componentes mais simples, mas procura se impor como uma estratégia fundamental da ciência (necessidade de generalização) Panzutti (1994). Na análise de mercados particulares, não atenta para a historicidade das relações sociais, grupos de interesse e instituições identificadas.

A abordagem contratualista das instituições incorre nesta contradição, uma vez que, segundo a nova economia institucional, estas instituições são contratos entre agentes para definir direitos e auferir ganhos, sejam econômicos, sejam políticos, restando ao agente econômico a função de maximização dos lucros, superando as restrições informais e adequando-se às regras formais. Esta concepção do *éthos* econômico encontra raízes na teoria da escolha racional ao supor que as pessoas escolhem o curso da ação que preferem ou acreditam ser melhor. Agir racionalmente é escolher a melhor ação no conjunto viável. Esta concepção está, conforme a redução dos custos de transação como objetivo da nova economia institucional, visando exclusivamente assegurar o progresso tecnológico e os investimentos (corrigir ou compensar os problemas de "imperfeição do mercado").

Entretanto, se as condições dependem das preferências pessoais; se as pessoas decidem de antemão eliminar certas opções do conjunto viável para melhorar uma posição de barganha, as preferências dependem das condições da pessoa, consciente ou inconscientemente, adaptar o que quer ao que pode obter. A afirmação de que a pessoa escolherá a ação que acredita mais adequada a seus propósitos, não quer dizer que seja a melhor (no sentido mais objetivo), mas incorpora uma exigência sobre a relação entre ação, motivos e crenças.

Uma outra qualificação da escolha racional para Elster (PANZUTTI, 1994) é que com frequência diversas pessoas tentam simultaneamente ajustar-se racionalmente umas às outras e isto pertence à teoria dos jogos ou teoria das "decisões interdependentes", revelando a situação relacional das escolhas e decisões acerca das estratégias econômicas. Para justificar e explicar comportamentos, a teoria da escolha racional apela para três elementos distintos da situa-

ção de escolha: a) o jogo possível, isto é, o conjunto de cursos de ação que, racionalmente considerados, satisfazem as exigências lógicas, físicas e econômicas; b) a estrutura causal da situação, conjunto de crenças racionais que determina os cursos que efetivamente conduzirão àqueles resultados; e c) a uma ordem subjetiva de alternativas possíveis, derivadas de uma série de resultados possíveis. Agir racionalmente significa escolher o elemento melhor classificado da série, mas a natureza subjetiva da situação de escolha desempenha importante papel, já que pode decorrer dos cursos alternativos de ação baseada em informações perfeitas, imperfeitas ou incompletas (estas últimas caracterizadas pelo risco ou incerteza).

Desta forma, os elementos inseridos em contratos - produtos, preços e condições de pagamentos - são, na verdade, objetivos estritamente econômicos destes processos de construção e interação social nem sempre compartilhados integralmente nas suas definições, nas escalas individuais de valores e nos mecanismos de reprodução social. Igualmente, são fatores nem sempre imunes às forças externas à sua área de influência. Em outras palavras, o *éthos* econômico dos indivíduos se produz relacionalmente. O próprio fluxo central econômico de um mercado particular e o feixe de relações sociais que o estrutura necessitam ser abordados do ponto de vista de sua interação com o entorno social, sob o risco de produzir-se na análise um tipo ideal.

A vertente das estruturas sociais da economia¹⁰ assenta-se sobre a construção social do mercado como um campo econômico relacional. Uma verdadeira economia das práticas nada mais é do que, em última instância, a economia das condições de produção e reprodução dos agentes e das instituições de produção e de reprodução econômica, cultural e social (BOURDIEU, 2000). As escolhas dos indivíduos são apreendidas no interior das relações de poder, dos conflitos e das lutas entre grupos.

O mercado é a estrutura do campo econômico ou a estrutura das relações de força entre os agentes que determina as condições nas quais são levados a decidir (ou a negociar) os

¹⁰Por ser repetidamente citada pela sociologia econômica, refere-se à obra de Pierre Bourdieu, intitulada *Les Structures Sociales de l'Économie* (2000), como sendo uma teoria. Os conceitos aí apresentados fazem, no entanto, parte do corpo da produção teórica do autor.

preços de compra e venda dos produtos. Os agentes econômicos exercem efeitos potenciais variáveis na sua intensidade e na sua direção, procurando controlar uma parte do mercado, tanto maior quanto maior for a importância de seu capital.

A importância da natureza subjetiva (como condição objetivada) da situação de escolha que pode decorrer dos cursos alternativos de ação baseada em informações perfeitas ou imperfeitas ou ainda genuinamente incompletas, caracterizadas por risco ou incerteza, é o que traduz a importância da análise cultural na formação do *éthos* econômico. Se o *éthos* econômico pode ser compreendido pelas escolhas dos indivíduos, estas dependem: 1) das disposições econômicas (socialmente constituídas) dos agentes, em particular suas perspectivas (desejos, gostos, acesso a informações e outros), correspondendo às regras informais; 2) dos meios econômicos que eles podem dispor como força de trabalho, terra e fatores técnicos de produção, correspondendo aos direitos de propriedade; e 3) e por último, do estado da oferta das políticas e dos meios estruturais de efetivação que correspondem às regras formais.

É este conjunto de elementos explicativos do *éthos* que incorre na definição de uma quantidade e da natureza do capital determinante da posição dos agentes em um campo, posição sempre relativa à dos demais agentes. Desta forma, o mercado enquanto campo econômico é uma totalidade que se limita em extensão e na determinação dos seus efeitos sobre os elementos deste campo, envolvendo níveis macro e micro sem determinações, indissoluvelmente articulados. Sua força depende de suas vantagens, por vezes chamadas de fatores diferenciais de sucesso (ou de derrota) que podem assegurar-lhe uma vantagem na concorrência, isto é, depende do volume e da estrutura do capital que ele possui.

Em síntese, o mercado, assim construído analiticamente, é um conjunto de relações de troca entre agentes em concorrência, isto é, um conjunto de interações diretas que dependem de um conflito indireto da estrutura socialmente construída das relações de força à qual os diferentes agentes engajados num campo contribuem em diferentes graus através das modificações que eles conseguem impor usando, principalmente, os poderes do Estado que eles podem conseguir, controlar e orientar. Estabelecida a estrutura do mercado, deve-se examinar se as posições que os

agentes (ou os corpos) ocupam, correspondem às tomadas de posição que são próprias a eles nas lutas para conservar ou transformar a regulamentação em vigor. Importa ainda examinar as diferenças objetivas na distribuição dos interesses e das capacidades (vantagens), as estratégias adotadas nas lutas e as alianças ou divisões em campos.

3 - MUDANÇAS NA INTERAÇÃO ENTRE PRODUTORES RURAIS E AGROINDÚSTRIAS E CONSTRUÇÃO DO MERCADO NA CITRICULTURA PAULISTA

O desenvolvimento da citricultura, em uma perspectiva histórica, revela a ocorrência dos seguintes macro-processos estruturais: a) expansão horizontal da base produtiva das frutas, isto é, aumento de produção com pouca inversão tecnológica e espacialização do território citrícola (décadas de 1960-1970); b) expansão vertical, isto é, padrão de crescimento com aumento de produtividade por área (década de 1980); e c) dentro dos marcos de uma forte integração e verticalização da produção agrícola (a partir da década de 1990).

Novos processos de produção e relações de trabalho na citricultura surgem com a queda das subvenções à agricultura, acirramento da concorrência internacional e obstáculos à exportação para os EUA, fragmentando as formas habituais de intervenção do Estado e acentuando sobremaneira a crise no padrão de acumulação no setor baseado na modernização agrícola das décadas de 1960-80. Esta realidade traduz grandes mudanças nas posições dos diversos agentes econômicos que permearam historicamente as negociações entre produtores e o oligopólio industrial, naquilo que podemos chamar de uma crescente "privatização" das relações entre produtor e indústria, uma vez que estes dois segmentos atuam quase em autonomia com relação ao Estado, inclusive no que diz respeito às negociações sobre preços agrícolas (frutas).

A diminuição nos financiamentos estatais vai deparar-se com uma citricultura de baixa produtividade. São principalmente os produtores mais tecnificados, que tinham historicamente se apropriado de uma margem suplementar, que puderam superar esta nova conjuntura. Desta forma, as possibilidades de reprodução dos produtores rurais na citricultura passaram a depender dos planos diferenciados de mercado instituídos

por uma diversidade de contratos de fornecimento de frutas no que se refere à duração do contrato, escalonamento da colheita, preços, condições de pagamento e outros¹¹.

Enquanto os dois primeiros processos acima citados visam a diminuição dos custos de produção, o terceiro vai depender da estabilização no mercado dos sistemas de produção agrícola altamente tecnificados, o que significa instituir formas de coordenação vertical que garantam a oferta e a qualidade das frutas. Em outras palavras, a capacidade de regulação setorial vai centralizar-se na possibilidade de coordenação vertical da dinâmica entre grupos de interesse concentrados.

Os parâmetros do processo de seleção social na citricultura modificam-se e tornam-se mais críticos, transformando o balizamento e a qualificação da inserção comercial das unidades produtivas no mercado agroindustrial. Esses parâmetros foram potencializados, durante a década de 1990, com os investimentos na qualificação do trabalho, com o processo de verticalização da produção por parte da agroindústria e expressos, no mesmo período, pelo término do contrato de fornecimento padrão e da responsabilidade da colheita das frutas por parte da indústria.

Após a eliminação do contrato padrão e da suspensão da contratação e do pagamento dos trabalhadores assalariados para colheita pela agroindústria processadora, pode-se afirmar que os macroprocessos que concorriam para a redução dos custos de produção são suplantados por alinhamentos diversos dos agentes econômicos às novas formas de organização social do mercado. Estas formas são associações com maior ou menor grau de existência jurídica: os *pools*, no que diz respeito à comercialização das frutas e, eventualmente, participação no esmagamento das frutas (*tool processing*) (NEVES, 1995) e os condomínios de produtores, no que diz respeito à organização do trabalho para colheita e outras atividades.

Os *pools* e condomínios estabelecem alterações importantes nas relações estabelecidas entre a citricultura e a agroindústria e entre os próprios produtores, no sentido da diminuição do risco, da incerteza e dos custos de produção. A tendência de alinhamento de parte dos interesses agrícolas e industriais já era observada antes da década de 1990.

¹¹Há ainda que considerar os efeitos da diversificação das fontes de renda dos produtores, inclusive rendas de origem não agrícolas.

A redução da rentabilidade histórica no setor põe em discussão a "eficiência" do produtor. Esta nova conjuntura, onde o mercado é definido pela agroindústria e expresso nas formas dos contratos adotados, exige novas habilidades direcionadas a métodos empresariais de produção e de gestão, como sinais expressos de processos de seleção social entre produtores e trabalhadores assalariados em busca de redução de custos operacionais e garantia de melhores níveis de remuneração.

Atualmente, na citricultura há utilização dos seguintes mecanismos de controle: a) da expansão da superfície cultivada - controle privado da assistência técnica e da geração tecnológica; b) através da integração dos capitais agrários e industriais pela adoção de contratos diferenciados; c) através da pesquisa sobre formas de incremento do rendimento agrícola (mudança de produtividade/árvore para produtividade/área); d) através da criação de dificuldades financeiras e mercadológicas à instalação de novos grupos industriais; e e) através da dificuldade de instalação de novas cooperativas industriais pelos produtores.

Desta forma é que o custo de transação entra como fator primordial no cálculo da rentabilidade global do setor e no cálculo do agente econômico individual. Os produtores diferenciam-se não apenas segundo o nível de modernização técnica que, no período da política de crédito subsidiado, dependia fundamentalmente de suas decisões estratégicas. Mas se diferenciavam, também, segundo o perfil tecnológico dos sistemas produtivos em um ambiente que requer estabilidade e regularidade nos processos de produção e comercialização.

A importância, em termos de competitividade dos processos de gestão no empreendimento agrícola e da vinculação ainda muito estreita do setor com o setor agrário, no caso brasileiro, pode ser observada, tanto na forma de acesso aos créditos estatais, quanto na possibilidade de renovação dos pomares e uso de técnicas de produção e na pressão que exercem os grandes pomares das agroindústrias sobre o preço da caixa da laranja. Essas transformações, afetando a terra, o trabalho e as técnicas de produção, dificultam, no entanto, a conversão empresarial na citricultura, uma vez que impedem a concorrência entre resultados produtivos. A agroindústria também contribui neste sentido.

Como a citricultura do Estado de São

Paulo conta com uma base social assentada em pequenos e médios proprietários, estes desafios são ainda maiores no caso dos produtores familiares, uma vez que eles, individualmente, ao não dispor de ganhos em escala por terem acesso precário às informações e muita dificuldade em investir na qualificação e estabilização da mão-de-obra, não possuem poder de barganha.

Se os meios econômicos estruturais foram conquistados na citricultura ao longo do processo de subsídios do Estado, a importância dos alinhamentos de natureza cultural, em larga medida, já se expressavam no consenso relativo entre a citricultura e a indústria sobre as formas de reger a rentabilidade e sua partilha no setor em torno do contrato padrão, consenso historicamente construído no plano representativo pelas associações (CHALITA, 2004).

4 - NOVAS FORMAS DE ORGANIZAÇÃO DO MERCADO E DE MEDIAÇÃO SOCIAL

A fase de retração na regulação estatal do setor é resultado de um longo processo histórico de conflitos, onde os interesses entre agricultura e agroindústria vão se aproximando para definir as características centrais do desenvolvimento setorial pressionados por fatores externos (regras formais) e pela retração da competitividade do setor no mercado internacional.

Segundo Marino e Azevedo (2003), a intervenção do Conselho de Defesa Econômica (CADE)¹² insere-se plenamente no âmbito das mudanças no papel do Estado e na abertura da economia, a partir das quais ganham importância os mecanismos de garantia de concorrência. Entretanto, a natureza e a localização restrita desta intervenção inauguram no setor uma etapa na qual o controle do mercado e as relações estabelecidas entre os agentes econômicos passam a ser realizados pela atuação dos próprios

agentes econômicos mediante processos culturais de internalização e validação dos requisitos da competitividade e da eficiência, principalmente pelos produtores rurais que têm possibilidade de reduzir custos com mais flexibilidade estrutural que a agroindústria.

A coordenação vertical no mercado citrícola é um processo seletivo que se apoiou durante a década de 1980 em um determinado padrão de manifestação das instâncias institucionais de representação dos interesses. O acento da prática de representação política calcada na melhoria do contrato-padrão já dava sinais de esgotamento antes mesmo da fragilização das associações de representação civil. As associações calcavam sua orientação aos produtores rurais, no que diz respeito ao caráter pontual dos contratos de comercialização das frutas e na convocação à resistência em assinar o contrato com preços das frutas e pagamentos escalonados ao longo do ano já estipulado, em uma época de grandes flutuações cambiais, em que postergar o compromisso de venda podia aumentar em muito os ganhos reais.

Com a redução nas condições coletivas de barganha dos produtores após a extinção do contrato padrão, a negociação de forma privativa de grupos ou produtores melhor posicionados, em termos das vantagens relativas (especificidade locacional, especificidade de ativos humanos, especificidade de ativos dedicados e especificidade temporal) e, em termos, de relações interpessoais, passou a ter um peso determinante da inserção, manutenção, remuneração ou mesmo exclusão do produtor no mercado.

Segundo Lopes et al. (2003, p.7), a economia dos custos de transação utiliza-se de três atributos: a frequência das transações (seqüência e regularidade), a incerteza (variância ou desconhecimento de elementos futuros relacionados à transação) e a especificidade dos ativos, que é uma caracterização precisa e mensurável, pois se trata da especificidade do investimento e os custos de sua realocação para outro uso (cultura de *citrus* como principal atividade). Enquanto as especificidades dos ativos na citricultura são conhecidamente elevadas, os dois primeiros atributos são importantes para que haja um controle das transações. O risco (incidente nos custos de transação) é assim repassado para os produtores como formas de organização de mercado intermediárias. Diante da fragilização das formas de re-

¹²A decisão do CADE viria também favorecer todo setor frente ao Plano Real (VIEIRA; ALVES, 1997). A negociação levou a que os produtores concordassem com o arquivamento da denúncia sobre a prática comercial de cartel pelas indústrias. Em 1995, a indústria processadora e os produtores rurais assinaram o Compromisso de Cessação de Práticas Anticompetitivas (cartelização na imposição de preços pagos pelas frutas). A partir da safra 1995/96, com a supressão do contrato padrão, não podendo mais as indústrias fixarem preços e condições para aquisição do produto em comum acordo e nem adotarem conduta comercial uniforme.

apresentação política institucional, o que era antes do campo institucional se torna da ótica da gestão dos contratos de comercialização das frutas e do trabalho.

A extinção do contrato-padrão provoca a busca pela eficiência e por ganhos de margem. Marino e Azevedo (2003) afirmam a necessidade de formas contratuais híbridas, isto é, específicas a cada transação, especialmente em função das características da especificidade dos ativos, da frequência e da incerteza da transação. A especificidade dos ativos adquirida em fase anterior (década de 1980), isto é, os investimentos nos requisitos tecnológicos, vão se somar, na década de 1990, às possibilidades dos produtores reduzirem os custos advindos dos riscos da irregularidade e da incerteza.

Na ausência de interlocutores políticos na representação dos interesses e devido à eliminação do contrato padrão, a interação social no mercado coloca com mais ênfase a necessidade de coordenação vertical para administrar o conjunto de transações no mercado, cujos custos, relacionados indiretamente com a produção, tendem a aumentar em virtude das dificuldades neste sentido. A diminuição destes custos passa a ser a preocupação principal do setor para fins de manutenção da competitividade e margens de rentabilidade entre as partes.

Ademais, o impacto negativo do repasse da organização e a remuneração dos trabalhadores assalariados aos produtores a partir de 1995 nos custos de produção, a princípio, se equilibra com a melhoria nas condições de transação de alguns produtores com a agroindústria¹³.

A fase que se inicia na década de 1990, em um contexto de controle da política cambial, encontra sua explicação histórica no resgate dessas relações, que vão aprimorando a coordenação vertical do setor e repassando para os agentes econômicos os parâmetros balizados da eficiência pelos quais se estabelece esta coordenação (CHALITA, 2004). Dada a restrição no campo de possibilidades produzidas e de ação do próprio agente econômico no mercado citrícola, as novas formas de organização social do mercado vão melhorar as condições de transação para os produtores, porém, às custas da

elevação do risco e da incerteza para os que não acessam estas condições dinâmicas de negociação. A redução dos custos de transação para a agroindústria através dos *pools*, devido à obtenção de contratos de fornecimento das frutas de mais longo prazo ou, ao contrário, a elevação dos custos de transação nos *pools* devido à negociação favorável diante das elevadas especificidades (ativos) ofertadas pelos produtores de laranja que se associam (que, portanto, obtêm melhores preços), torna-se, de maneira indissolúvel, junto com a vigência de contratos e preços mais desvantajosos à maioria dos produtores, a produção mesma de eficiência social e da competitividade do setor.

Se do ponto de vista da atuação das indústrias, o mercado na sua organização estrutural pouco se modificou, uma vez que já existem diferentes tipos de contrato no setor e que a estrutura de ação é oligopolista, ressalta-se que do ponto de vista dos produtores rurais o surgimento destas novas formas de organização social adquire grande importância estratégica. A extinção do contrato padrão não modificou a assimetria entre um grande número de produtores e uma agroindústria concentrada, apenas significou a cessação de uma referência de pagamento pelas frutas. Em outras palavras, o custo da busca da eficiência foi sendo principalmente apropriado pelos produtores, que vão estabelecer regras de excelência que são também regras de exclusão no exercício da atividade produtiva¹⁴.

As formas sociais de organização social do mercado podem ser consideradas como elementos fundamentais de coordenação vertical e de cooperação horizontal. Seu papel na cooperação horizontal não pode ser analisado de maneira desvinculada de sua função na coordenação vertical. Só há minimização dos custos de transação através da coordenação vertical se processos seletivos são realizados na coordenação horizontal. Na coordenação horizontal, os processos seletivos são realizados com base nos custos de produção eficientes e na coordenação vertical com base nos menores custos de transação.

Entretanto, as formas de ingresso (entrada e permanência) nos *pools* e condomínios estão diretamente relacionadas à imposição de

¹³Uma possível hipótese para potencializar os ganhos de margens dos produtores associados é a sobreposição que parece estar havendo entre *pools* e condomínios rurais.

¹⁴Chalita (2004) analisa a produção da identidade sócio-profissional do citricultor em termos de modificações na sua inserção instrumental do sistema produtivo (ocupação) e uma inserção mais intelectual na atividade (profissão).

restrições informais de duas formas: 1) dependem de investimentos mais intensos no arsenal cognitivo dos produtores rurais sobre aspectos estratégicos de negociação e da legislação trabalhista; e 2) dependem de uma rede de interconhecimento local/regional que atestam a confiança, coordenação na utilização dos recursos e reciprocidade entre os produtores.

4.1 - *Pools*: formas associativas de comercialização das frutas

Os diferentes grupos sociais dentre os produtores de laranja confrontam-se não apenas com estruturas de mercado oligopolizadas na venda de suco e monopsônicas na compra das frutas, mas também com as relações sociais existentes entre produtores e indústrias e produtores entre si, resultando em distintos modos contratuais formais de comercialização e em uma segmentação comercial no setor, fragmentando o mercado em vários planos de acesso diferenciados. Desta forma, grande parte da produção começou a ser negociada caso a caso e a fórmula acima para cálculo do preço da caixa passou a não ser mais obrigatória. Esta mudança aumentou a segmentação do mercado, tendência que já vinha ocorrendo anteriormente.

O mercado na citricultura tradicional é estruturado em função: a) do caráter monopsônico da agroindústria na compra de frutas e oligopólico na comercialização de suco; b) da falta de compensação financeira aos produtores que produzem frutas de qualidade; c) da verticalização pela agroindústria e fornecedores fixos; e d) das vantagens acordadas entre alguns produtores individualmente ou com grupos de produtores (associação): martelinhos de ouro, contratos com prazos maiores e melhores condições e contratos de *tool processing* (arrendamento da capacidade industrial por produtores para produção e venda de suco independente da agroindústria); montagem de indústrias pelos próprios produtores como acionistas.

O *tool processing* é uma relação que ocorre, segundo Neves (1995), há mais de dez anos no setor. Do lado dos produtores, o principal motivo de adesão é o desejo de incorporar margens da indústria e fugir do contrato padrão, possível graças ao grande volume de frutas de que dispõem. São produtores insatisfeitos com a

administração da colheita e com a qualidade das operações de frete das frutas pela indústria, procurando utilizar facilidades no comércio externo, efetivo controle de qualidade de sua fruta e aprendizado, já que é um estágio obrigatório para quem quer se integrar verticalmente montando uma indústria.

Do lado da indústria, os motivos de ceder capacidade produtiva são: reduzir ociosidade, obter receita adicional (ao redor de US\$1,00 por caixa processada), ter menor necessidade de capital de giro (dispensando adiantamentos na compra de frutas), possibilitar melhor planejamento industrial, obter escala para operar eficientemente o transporte e a comercialização de suco e demonstrar ao produtor e ao mercado as vantagens do estreitamento de relações.

A formação dos *pools* começou em 1975, durante um período em que o preço do suco no mercado internacional e, portanto, da laranja, sofreu uma queda importante, situação agravada por uma oferta de fruta para transformação superior à demanda. Esta forma de associação mostrou vantagens frente ao acirramento da concorrência entre produtores. No caso dos *pools* compostos por grandes proprietários, estes permitem o reforço do seu poder político local e regional, uma vez que eles mantêm boas relações de intermediação junto às indústrias.

Algumas vantagens pessoais obtidas pelos produtores pertencentes aos *pools*: garantia de cumprimento dos prazos dados por parte da indústria para a realização da colheita independentemente da desaceleração no ritmo geral da colheita, repasse de percentual maior para a primeira parcela e escalonamento das datas de pagamento das parcelas seguintes de forma favorável à reposição dos investimentos realizados e liberação antecipada das frutas restantes nos pés (fora das normas rígidas do contrato que rege a imobilização dos pomares), o que possibilita ao produtor evitar perdas. Outras vantagens podem ser citadas: preço melhor pago pela caixa (até 20% superior ao preço médio da safra), maior taxa de rendimento da fruta para produção do suco (5% superior), possibilidade de arrendar parte da capacidade de esmagamento da indústria (*tool processing*), acesso em comum a serviços de contabilidade, agrônomo, bancário e jurídico e compra por atacado de produtos químicos e participação como acionista do patrimônio do *pool*.

Estas vantagens devem-se à grande quantidade de laranjas oferecidas em conjunto. Paralelamente, usufruir de um contato direto e pessoal com instâncias administrativas da indústria pode ser decisivo para que o produtor obtenha informações relativas à complexa rede de comercialização da laranja e do suco, às estratégias mercadológicas da indústria e às flutuações do comércio internacional. Uma vez que tenha informações relativas à safra do ano seguinte, o produtor poderá definir sua própria estratégia comercial e de investimento (CHALITA, 2004).

Apesar das negociações coletivas anuais que existiam entre representantes dos produtores e das indústrias e de sua formalização nos termos dos contratos, há produtores com pouco ou nenhum poder de negociação, que ocupam, portanto, margens estreitas do mercado e não dispõem de informações de caráter estratégico sobre o mercado (incluindo a flutuação dos preços do suco no mercado internacional, a instalação de novas agroindústrias de transformação e as datas precisas da definição do ano-safra, dentre outras). A tensão expressa por este produtor "isolado" face à indústria vai se deslocar para outras questões além daquelas que dizem respeito ao plano das diferenciações nas condições de realização da produção agrícola: os privilégios obtidos por certos produtores a partir de negociações pessoais e individuais com a indústria, seja porque são grandes fornecedores, seja porque gozam de certo prestígio político no âmbito municipal, regional ou mesmo nacional, seja devido à sua associação num "pool" ou pelo fato de serem acionistas de uma indústria ou membros de uma cooperativa industrial.

4.2 - Condomínios Rurais: formas associativas de organização e remuneração dos trabalhadores

Após a eliminação do contrato de participação (ou padrão) em 1995, a agroindústria processadora descomprometeu-se com a organização e remuneração dos trabalhadores assalariados. Desta forma, os produtores tiveram que (re)assumir as atividades de colheita, utilizando-se da prestação de serviços de cooperativas de mão-de-obra. Para não haver uma grande elevação dos custos da colheita e do transporte das frutas, as indústrias estimularam a contratação de mão-

de-obra nos pomares, colocando pessoas de confiança de suas administrações na gerência de algumas dessas cooperativas. Concretamente, esta terceirização trouxe redução de custos de produção devido a: a) não existência de problemas trabalhistas nas épocas de safra; b) supressão de vínculo empregatício com o tomador de mão-de-obra; c) inexistência de fiscalização trabalhista; d) desobrigação das responsabilidades trabalhistas e sociais; e e) maior tranquilidade na execução de trabalhos agrícolas (PAULILLO, 2000). Esta modificação não apenas fez retornar a figura do gato, como eliminou o contrato safrista e muitos dos direitos trabalhistas já conquistados¹⁵.

As inúmeras ações trabalhistas que tiveram causa ganha (PAULILLO, 2000, p. 14) fragilizaram as cooperativas e acabaram influenciando a formação de condomínios de propriedades citrícolas para a contratação conjunta de trabalhadores a partir de 1999. O objetivo é a organização e constituição de uma figura jurídica nova, que contrata os trabalhadores para o condomínio pelo contrato de safra ou contrato permanente de trabalho. Estes trabalhadores são alocados aos produtores de acordo com suas necessidades (plântio, tratamentos culturais e colheita).

Segundo Paulillo e Alves (1997), os sindicatos de trabalhadores avulsos e os condomínios de produtores representam para os produtores formas de eliminação dos passivos trabalhistas através da flexibilização na contratação dos trabalhadores que elas propõem. Na primeira alternativa, o sindicato passa a ter a mesma atribuição de uma empresa de alocação de mão-de-obra e deixa de ter como atividade principal a representação e organização dos trabalhadores, o que se constitui retrocesso político. Além disso, esta forma de contratação não atende a uma reivindicação fundamental dos trabalhadores que é o pagamento dos dias parados por razões de força maior. Na segunda alternativa, os condomínios dos produtores apresentam a vantagem de manter as conquistas trabalhistas dos trabalhadores e aumentar o grau de organização dos produtores, o que pode se constituir à falta de poder de representação e aglutinação deste segmento. Pode também diminuir o período de inatividade

¹⁵O contrato de safra obrigava o empregador à retenção do trabalhador durante o ano-safra, o pagamento do 13º salário, férias anuais e indenização proporcional ao tempo trabalhado e ao número de caixinhas colhidas pelo trabalhador.

dos trabalhadores e, portanto, dos efeitos da sazonalidade, uma vez que direciona os trabalhadores para outras atividades fora da colheita, como consertos de cercas e instalações, tratos culturais, plantio, etc. Poderia, também, e deve-se investigar a influência dos condomínios com o avanço na qualificação e profissionalização dos trabalhadores assalariados.

Através destas modificações nas formas de contratação e pagamento dos trabalhadores, o processo de seleção social vai depender também da capacidade do produtor isolado de fazer, face às suas necessidades de trabalho, de acordo com sua possibilidade de mobilizar fatores de ordem cultural baseados na proximidade local, relações de parceria e clientelismo e na reciprocidade de interesses. Se prevalecer a prioridade de redução dos custos da colheita, as cooperativas de mão-de-obra continuarão a ser as alternativas mais procuradas, o que se supõe que seja o caso da maioria dos produtores.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presença das novas formas de organização social do mercado, de caráter associativista, indica profundas transformações pelas quais os produtores familiares passaram: a primeira geração de produtores familiares que ingressa na citricultura sob o peso do patrimônio agrário nas décadas de 1950-60 começa, ao longo da segunda e agora terceira geração, a assumir formas empresariais de situar-se em relação à atividade agrícola.

Os pequenos e médios produtores, base social da maior parte da produção de frutas e, em termos de número de propriedades envolvidas, devem atender a requisitos não eminentemente estruturais para viabilizar sua inserção naquelas condições especiais. Os processos seletivos instaurados constituem redução dos custos de transação necessários, não só porque se calam em comportamentos econômicos práticos dos produtores, mas porque excluem produtores ao determinar condições de excelência e justificativas para que os produtores isolados continuem recebendo remunerações menores. Em outras palavras, o que está sendo selecionado não são escalas individuais de produção ou perfis econômicos baseados em características estruturais tradicionais (como, por exemplo, tamanho da terra),

mas, sim, formas de gestão da propriedade e da relação comercial estabelecidas pelo citricultor.

Os *pools* abrem espaços privados de poder econômico e político não apenas em função da disputa de privilégios junto à indústria como também em função da rigorosa seleção exercida no momento da formulação dos convites para ingresso apenas aos produtores que apresentem condições financeiras para aguardar os resultados das negociações com a indústria a cada ano, muitas vezes por um período bem posterior à assinatura dos contratos, que aceitem a existência de privilégios internos na associação e que não interfiram nas regras de funcionamento interno e de negociação com a indústria. São assim elementos importantes na coordenação vertical, expressa ou na forma de *tool processing*, ou pela redução dos custos de transação que representam com aumento na frequência e diminuição do risco.

Reveladores das transformações na estrutura e interação social da citricultura paulista, os *pools* e condomínios de produtores revelam ser elementos organizacionais fundamentais diante de uma produção pulverizada, porém com alta valoração dos ativos. Constituem-se não apenas como formas de redução dos custos de transação, mas também como elemento de redução crescente dos próprios custos de produção, em um momento em que o ambiente macroinstitucional das políticas agrícolas gerais e setoriais perde sua força. Estas formas associativas constituem, assim, espaços de reprodução dos grupos sociais frente à dinâmica do sistema de produção, comercialização e trabalho que podem apontar para novas formas de cooperação horizontal. Porém, ao serem elementos fundamentais de coordenação vertical e melhores remuneradas pelas relações contratuais especiais no que diz respeito às regras formais, instituem novas relações de poder dentro e fora de seu espaço específico de ação, favorecendo a redução de custos através da imposição e controle das regras informais do mercado.

Os *pools* e os condomínios de produtores são, ao mesmo tempo, sintomas da incorporação de estratégias competitivas de reprodução no mercado e de exclusão social. A dimensão dos impactos destas formas de mercado difere para os distintos grupos sociais dentre os produtores no seu conjunto, segundo sua posição econômica, social e política junto à agroindústria e à sociedade agrícola local e regional. Esta diferen-

ciação revela estratégias de recriação da estrutura social conforme os padrões de concorrência e competitividade atuais. Através dos processos de seleção social que ocorrem, os desafios referen-

tes às necessidades de coordenação vertical e de cooperação horizontal colocados para estas formas de organização social da produção permanecem incompatíveis.

LITERATURA CITADA

BELIK, W. **Muito além da porteira**: mudanças nas formas de coordenação da cadeia agroalimentar no Brasil. Campinas, SP: UNICAMP/IE, 2001. (Coleção Teses).

BOURDIEU, P. **Les structures sociales de l'économie**. Paris: Éditions du Seuil, 2000.

CHALITA, M. A. **Cultura, política e agricultura familiar**: a produção do empresário rural como referencial das estratégias de desenvolvimento na citricultura. 2004. Tese (Doutorado) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

ELSTER, J. **Rational choice New York**. New York: University Press, 1986. p. 2-33.

FARINA, E. M. M. **Reflexões sobre desregulamentação e sistemas agroindustriais**: a experiência brasileira. 1996. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo.

FLIGSTEIN, N. **The architecture of markets**: na economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton: University Press, 2003.

LOPES, F. F. et al. **Análise das transações entre produtor citrícola e as indústrias processadoras de frutas cítricas**. Ribeirão Preto, SP: USP/FEAC, out. 2003.

MARINO, M. K.; AZEVEDO, P. F. Avaliação da intervenção do sistema brasileiro de defesa da concorrência no sistema agroindustrial da laranja. **Gestão & Produção**, São Carlos, v.10, n. 1, abr. 2003.

NEVES, M. F. **Sistema agroindustrial citrícola**: um exemplo de quase-integração no agribusiness brasileiro. 1995. Dissertação (Mestrado).

NORTH, D. C. Institutions and their consequences form economic performance. In: COOK, K. S.; LEVI, M. **The limits of rationality**. Chicago: University of Chicago Press, 1990. p. 383-401.

PANZUTTI, N. P. M. **O individualismo metodológico e a escolha racional**. [S.l.: s.n.], 1994. p. 1-16. Mimeo.

PAULILLO, L. F. de O. e. **Complexos agroindustriais e redes políticas**: as transformações no território citrícola brasileiro – uma abordagem do novo institucionalismo e da nova localização. 2000. Tese (Doutorado) - Instituto de Economia, Universidade de Campinas.

_____; ALVES, F. J. da C. Crise agrícola e redução dos direitos trabalhistas: a citricultura sai na frente. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 27, n. 1, p. 27-34, jan. 1997.

TEIXEIRA, R. **Positivismo, historicismo e dialética da economia**. 2003. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo.

VIEIRA, A. C.; ALVES, F. J. da C. A quebra do contrato-padrão e o acirramento dos conflitos no setor citrícola. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 27, n. 8, p. 7-21, ago. 1997.

WILLIAMSON, O. E. **Economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press, 1985.

**POOLS E CONDOMÍNIOS DE PRODUTORES RURAIS:
novas formas de organização do mercado e de mediação social na citricultura**

RESUMO: Os mercados particulares são estruturas sociais que articulam agentes definidores de produtos, preços e condições de pagamento específicas. A análise de situações empíricas exige a compreensão das interações conflitivas entre os agentes econômicos, longe de serem determinadas apenas por fluxo contínuo e anônimo de fatores envolvendo a produção, a comercialização e o consumo. Situando-se a importância desta abordagem como mais complexa do que aquela centrada nas relações econômico-contratuais, defende-se a idéia de que o mercado é um objeto de investigação em busca de legitimidade teórica nas fronteiras da economia e da sociologia. A partir de alguns resultados obtidos em uma pesquisa realizada junto à produtores de laranja no município de Bebedouro, Estado de São Paulo, acerca dos pools e condomínios, analisa-se a produção e o funcionamento destas formas de organização do mercado através de alguns instrumentos da nova economia institucional e a vertente das estruturas sociais da economia, levando-se em consideração os alinhamentos culturais que existem entre os agentes econômicos. A análise mostrou que os pools e condomínios são, do ponto de vista das estratégias competitivas de reprodução, sintomas de incorporação e exclusão social.

Palavras-chave: pools, condomínios de produtores na citricultura, interações sociais do mercado, estruturas de governança.

**NEW FORMS OF MARKET ORGANIZATION AND SOCIAL
MEDIATION IN CITRUS CULTURE**

ABSTRACT: Private markets are social structures that articulate the defining agents of products, prices and specific payment conditions. The analysis of empiric situations requires an understanding of the conflicting interactions among economic agents, which are far from being determined only by the continuous and anonymous flow of factors involving production, commercialization and consumption. Considering such approach more complex and important than that centered in economic-contractual relationships, this work defends the idea that the market is a complex investigation object seeking theoretical legitimacy at the borders of economics and sociology. Based on results obtained in a research on pools and condominium associations with orange producers in the state of Sao Paulo, the production and operation of those market organizational forms are analyzed by using some instruments of the New Institutional Economics and the social structures of the economy. The cultural alignments within the economic agents are also addressed. The analysis showed that the pools and condominium associations are, from the point of view of the competitive strategies of reproduction, symptoms of incorporation and social exclusion.

Key-words: pools and citrus producers condominium associations, market social interactions, governance structures

Recebido em 12/07/2005. Liberado para publicação em 30/09/2005