

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL**

FABIANO ESCHER

**AGRICULTURA, ALIMENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO RURAL:
UMA ANÁLISE INSTITUCIONAL COMPARATIVA DE BRASIL E CHINA**

Porto Alegre

2016

FABIANO ESCHER

**AGRICULTURA, ALIMENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO RURAL:
UMA ANÁLISE INSTITUCIONAL COMPARATIVA DE BRASIL E CHINA**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Rural

Orientador: Prof. Dr. Sergio Schneider

Coorientador: Prof. Dr. Ye Jingzhong

Porto Alegre

2016

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
Responsável: Biblioteca Gládis Wiebbling do Amaral, Faculdade de Ciências Econômicas da
UFRGS

CIP - Catalogação na Publicação

Escher, Fabiano
Agricultura, alimentação e desenvolvimento rural:
uma análise institucional comparativa de Brasil e
China / Fabiano Escher. -- 2016.
301 f.

Orientador: Sergio Schneider.
Coorientador: Jingzhong Ye.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural,
Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. Agricultura Familiar. 2. Desenvolvimento
Rural. 3. Sistema Agroalimentar. 4. Brasil. 5.
China. I. Schneider, Sergio, orient. II. Ye,
Jingzhong, coorient. III. Título.

FABIANO ESCHER

**AGRICULTURA, ALIMENTAÇÃO E DESENVOLVIMENTO RURAL:
UMA ANÁLISE INSTITUCIONAL COMPARATIVA DE BRASIL E CHINA**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em
Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande
do Sul como requisito parcial para a obtenção do
título de Doutor em Desenvolvimento Rural

Aprovada em: Porto Alegre, 22 de julho de 2016.

Prof. Dr. Sergio Schneider - Orientador
UFRGS

Prof. Dr. André Moreira Cunha
UFRGS

Prof. Dr. John Wilkinson
UFRRJ

Prof. Dr. José Vicente Tavares dos Santos
UFRGS

Prof. Dr. Paulo André Niederle
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Fazer um doutorado, e particularmente escrever uma tese, é um trabalho em sua maior parte solitário, que exige grandes doses de esforço e determinação individual. No entanto, é igualmente verdade que a ciência e a própria vida são experiências que dependem da relação com a coletividade. Seria impossível realizar tal empreendimento sem o apoio, estímulo, confiança e solidariedade de inúmeras pessoas que participaram da nossa vida acadêmica e pessoal ao longo do processo. Ao final, já aliviado de muito do peso sobre as costas e com a alegria de ter atingido objetivo cultivado por tantos anos, além das esperanças e expectativas em relação ao futuro, o que transborda da alma é um sentimento de gratidão para com essas pessoas e instituições, mesmo que eventualmente se esqueça de algum nome.

À CAPES pelo financiamento, através das bolsas de doutorado e de sanduíche.

Aos professores e funcionários do PGDR, que fazem deste programa uma referência na sua área de atuação, contribuindo para a sociedade com a formação de recursos humanos, a produção pesquisas relevantes e o apoio necessário e possível para os seus estudantes.

Agradeço ao meu orientador, professor Sergio Schneider, com quem há anos venho convivendo, numa relação profissional profícua e promissora e numa amizade sincera.

Também agradeço ao coorientador, professor Ye Jingzhong, da Universidade Agrícola da China (*Zhonguo Nongye Daxue*), que gentilmente abriu as portas do seu país para mim.

Aos muitos amigos e colegas: os de longa data, que há anos acompanham minha vida e eu acompanho as deles, e os novos, que vamos fazendo pelo caminho. Agradeço a todos os colegas da turma 2012, especialmente o Lívio, Írio, Manu, Clarice e Angelita. E aos amigos da China, em especial Xu Siyuan, Yu Shiping, Penny Peng, Huang Shan, Yuk Tung Chow e Zhao Yong, os professores Jan Douwe van der Ploeg, Juan Liu, Wu Huifang, Wang Chunyu e Liu Yanli, bem como os camaradas do alojamento de estudantes estrangeiros.

Agradeço à Dani, por tudo o que nós passamos durante aqueles anos compartilhados, particularmente pelo apoio que recebi com o doutorado e a viagem à China.

Aos membros da banca, professores John Wilkinson, José Vicente, André Cunha e Paulo Niederle. Suas contribuições foram inestimáveis para chegar a essa publicação.

Aos meus pais, Valdir e Ana Gorete, por todo o amor, carinho e suporte ao longo da vida, e ao meu irmão Mauricio, pelo companheirismo de sempre.

E por ultimo, mas não menos importante, obrigado à Nathalia, com quem tenho a dívida de poder compartilhar afetos, ideias e momentos nesses últimos tempos da vida.

Minha imensa e sincera gratidão a todos!

RESUMO

Depois da eclosão da crise financeira de 2008, fatos recentes da economia política internacional parecem revelar a possibilidade de estar-se assistindo a gestação de uma nova ordem mundial, em que alguns países – em especial os BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul) – vão gradualmente deixando para trás a sua condição periférica e começam a jogar um papel relevante na dinâmica do capitalismo globalizado. A ascensão da China ao status de grande potência traz enormes impactos e repercussões ainda desconhecidas sobre a ordem econômica e política contemporânea. E frente a sua trajetória nos últimos anos, o Brasil tem sido visto como uma potência emergente. No entanto, ainda são escassas as pesquisas na área de agricultura, alimentação e desenvolvimento rural nos BRICS. E particularmente no Brasil não se sabe quase nada sobre esta temática na China. Com o objetivo geral de analisar comparativamente as “dinâmicas de desenvolvimento rural” emergentes no Brasil e na China mediante as distintas formas de inserção dos seus “sistemas agroalimentares” no “regime alimentar internacional”, este trabalho visa preencher parte dessa lacuna. A investigação é inspirada na tese da “grande transformação” de Karl Polanyi, sobre a ascensão e queda da “civilização liberal novecentista” organizada em torno de um sistema de mercados autorregulado. Estaríamos vivendo algo análogo na época atual, com reflexos na agricultura e na alimentação. Neste sentido, é fundamental a noção de “duplo movimento” do autor. De um lado, um movimento hegemônico, representado pela liberalização dos mercados agrícolas nacionais e a globalização dos sistemas agroalimentares sob o comando das grandes corporações transnacionais do agronegócio, da indústria de alimentos e das grandes redes varejistas. De outro lado, um movimento contra-hegemônico, representado pelas novas dinâmicas desenvolvimento rural emergentes, envolvendo o realinhamento da agricultura na natureza e na sociedade para criar novas bases para a produção, distribuição e consumo de alimentos, enquanto uma expressão de resistência, resiliência e autonomia dos camponeses e agricultores familiares. A hipótese de pesquisa é que as novas dinâmicas de desenvolvimento rural emergentes na China e no Brasil são parte de um “contramovimento”. Elas emergem simultaneamente, numa mesma época histórica e em realidades tão distintas, porque representam respostas à questão agroalimentar num contexto de crise da globalização neoliberal. Metodologicamente, o trabalho é caracterizado como uma “análise institucional comparativa”. Trata-se de um estudo de grande amplitude temática, teórica e histórica, que através da combinação da análise institucional e do método comparativo busca compreender os contextos, os mecanismos e os resultados destes fenômenos. Entre as principais conclusões da tese, destacam-se três. Em primeiro lugar, as

trajetórias recentes da China e do Brasil estão relacionadas a uma série de mudanças institucionais que implicaram na reconfiguração das suas estruturas de classe, trazendo alterações nas correlações de forças entre os projetos políticos que disputam os destinos de cada país e possíveis desdobramentos na construção de uma nova ordem econômica e política mundial. Em segundo lugar, a formação do “complexo soja-carne” Brasil-China encapsula de várias maneiras as mudanças em curso nos seus sistemas agroalimentares e é emblemática de um processo mais amplo de reestruturação policêntrica da dinâmica do regime alimentar internacional; mas também gera contestações, ligadas, sobretudo, aos crescentes escândalos alimentares na China e ao uso abusivo de agrotóxicos no Brasil. E em terceiro lugar, as dinâmicas de desenvolvimento rural têm propiciado novos circuitos de reprodução da agricultura e de oferta e demanda de alimentos, envolvendo as práticas técnico-produtivas e organizacionais de agricultores familiares e camponeses, os interesses formulados como ideias pelos intelectuais e adotados como políticas públicas pelo estado e os processos de luta política e construção de “novos mercados imersos” conectando produção e consumo de alimentos.

Palavras-chave: China. Brasil. Sistema agroalimentar. Desenvolvimento rural.

ABSTRACT

After the outbreak of the 2008 financial crisis, recent events of international political economy seem to reveal the possibility of being watched the gestation of a new world order, where some countries – especially the BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) – are gradually leaving behind its peripheral condition and beginning to play an important role in the dynamics of global capitalism. China's rise to the status of a great power brings enormous impacts and and yet unknown repercussions on the contemporary economic and political order. And given its trajectory the recent years, Brazil has been seen as an emerging power. However, there is still scarce research on agriculture, food and rural development in the BRICS. And particularly in Brazil almost nothing is known about these topics in China. With the general objective of comparatively analyzing the “rural development dynamics” emerging in Brazil and China through the different forms of insertion of their “agri-food systems” in the “international food regime”, this work aims to fill part of this gap. The research is inspired by Karl Polanyi's “great transformation” thesis on the rise and fall of the “nineteenth liberal civilization”, organized around a system of self-regulated markets. We are supposed to be living something similar at the present time, with consequences on agriculture and food. In this sense, it is fundamental the author's notion of “double movement”. On the one hand, a hegemonic movement, represented by the liberalization of national agricultural markets and globalization of agri-food systems, under the control of transnational agribusiness corporations, the food industry and large retailers. On the other hand, a counter-hegemonic movement, represented by the newly emerging rural development dynamics, involving the realignment of agriculture in nature and society to create new foundations for food production, distribution and consumption as an expression of strength, resilience and autonomy of peasants and family farmers. The research hypothesis is that the new rural development dynamics emerging in China and Brazil are part of a “countermovement”. They appear simultaneously, in the same historical epoch and in such different realities, because they represent responses to the agri-food question in a context of crisis of neoliberal globalization. Methodologically, the work is characterized as a “comparative institutional analysis”. It is a study of large thematic, theoretical and historical amplitude, which by combining institutional analysis and comparative method seeks to understand the contexts, mechanisms and results of these phenomena. Among the main conclusions of the thesis, three stand out. First, the recent trajectory of China and Brazil are related to a series of institutional changes that resulted in the reconfiguration of their class structures, bringing changes in the correlation

of forces between the political projects competing for the destinies of each country and possible deployments on the construction of a new economic and political world order. Second, the formation of the Brazil-China “soy-meat complex” encapsulates in many ways the ongoing changes in their agrifood systems and it is emblematic of a broader process of polycentric restructuring of the international food regime dynamics, but also creates contestations, above all, linked to rising food scandals in China and the abusive use of agrochemicals in Brazil. And third, rural development dynamics have been driving new reproduction circuits for farming and food supply and demand, involving technical-productive and organizational practices of family farmers and peasants, interests formulated as ideas by the intellectual and adopted as public policies by the state, and processes of political struggle and construction of “new, nested markets” connecting production and consumption of food.

Keywords: China. Brazil. Agrifood system. Rural development.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Criação de novos mercados imersos através de “by-passes”	49
Figura 2 – Evolução institucional – reconstitutive downward causation	55
Figura 3 – Duplo movimento ampliado – interrelações sociedade-estado-mercado.....	57
Figura 4 – Os dois métodos de lógica comparativa de John Stuart Mill.....	61
Figura 5 – Estratégia para uma geografia alimentar territorialmente integrada	178
Gráfico 1 – Evolução do índice mundial de preços dos alimentos.....	40
Quadro 1 – Fontes formadoras do novo campo de estudos rurais e agroalimentares	27
Quadro 2 – Evolução dos regimes alimentares internacionais	37
Quadro 3 – Guerras alimentares (Food Wars) – três paradigmas em disputa	44
Quadro 4 – Desenvolvimento rural e alimentação – a dinâmica do “duplo movimento” ...	51
Quadro 5 – Método comparativo para a reconstrução causal de fenômenos sociais	66
Quadro 6 – Duplo movimento ampliado e correlações de forças – China e Brasil.....	104
Quadro 7 – Formas sociais de produção na agricultura.....	185
Quadro 8 – Unidades administrativas rurais nos períodos pré-e pós-reformas.....	199
Quadro 9 – Principais contrastes entre os mercados convencionais e os novos mercados .	252
Quadro 10 – Síntese – China e Brasil – Trajetórias de Desenvolvimento (Nova Grande Transformação).....	257
Quadro 11 – Síntese – China e Brasil – Globalização dos Sistemas Agroalimentares (Assaltos do Moinho Satânico)	258
Quadro 12 - Síntese – China e Brasil – Dinâmicas de Desenvolvimento Rural (Emergência dos Contramovimentos).....	259

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – China e Brasil – evolução das estruturas de classes sociais.....	98
Tabela 2 – Empresas líderes do setor varejista na China (2010).....	138
Tabela 3 – Empresas líderes do setor varejista no Brasil (2012).....	162

LISTA DE ABREVIATURAS

ABA –	Associação Brasileira de Agroecologia
ANA –	Associação Nacional de Agroecologia
AoA –	Agreement on Agriculture
ABIOVE –	Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais
ABRA –	Associação Brasileira de Reforma Agrária
ABRASCO –	Associação Brasileira de Saúde Coletiva
AIIB –	Asian International Infrastructure Bank
ANC –	Assembléia Nacional Constituinte
ANVISA –	Agência Nacional de Vigilância Sanitária
ASCOOB –	Associação de Cooperativas de Apoio a Agricultura Familiar e Economia Solidária
BICAS –	BRICS Initiative for Critical Agrarian Studies
BNDES –	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRICS –	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CA –	Censo Agropecuário
CAFO –	Confined Animal Feed Operations
CAISAN –	Câmara Interministerial de Segurança Alimentar e Nutricional
CAU –	China Agricultural University
CI –	Consumo Intermediário
CNA –	Confederação Nacional de Agricultura
CNSAN –	Conferência Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional
CEASA –	Central Estadual de Abastecimento
CEBs –	Comunidades Eclesiais de Base
CEPAL –	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CHIP –	China Household Income Project
CNBB –	Conferência Nacional dos Bispos do Brasil
CNCS –	Construindo um Novo Campo Socialista
CNTBio –	Comissão Técnica Nacional de Biotecnologia
COBAL –	Companhia Brasileira de Alimentos
CONCRAB –	Confederação Nacional das Cooperativas de Reforma Agrária do Brasil
CONAB –	Companhia Nacional de Abastecimento
CNRA –	Comissão Nacional de Reforma Agrária
CONSEA –	Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional
CONTAG –	Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura
CONTRAF –	Confederação Nacional dos Trabalhadores da Agricultura Familiar

COHD –	College of Humanity and Development Studies
CPT –	Comissão Pastoral da Terra
CREHNOR –	Sistema de Cooperativas de Crédito Rural dos Assentados de Reforma Agrária
CRESOL –	Sistema de Cooperativas de Crédito da Agricultura Familiar e Interação Solidária
CSD –	Conselho de Segurança Sul-Americano
CSY –	China Statistical Yearbook
CUT –	Central Única dos Trabalhadores
DAP –	Declaração de Aptidão ao PRONAF
DHE –	Dragon Head Enterprises
DNTR –	Departamento Nacional dos Trabalhadores Rurais
DR –	Desenvolvimento Rural
ECT –	Economia dos Custos de Transação
EGP –	Erickson, Goldthorpe e Portocarrero
EUA –	Estados Unidos da América
ECE –	Empresas Cerealistas Estatais
EE –	Empresas Estatais
EGE –	Estoques de Grãos do Estado
EMBRAPA –	Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
EMBRATER –	Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural
EVAs –	Empresas de Vilas e Aldeias
FAO –	Food and Agriculture Organization
FED –	Federal Reserve Bank of America
FETRAF –	Federação dos Trabalhadores da Agricultura Familiar
FOCEM –	Fundo para a Convergência Estrutural
FLVs –	Frutas, Legumes e Verduras
FNDE –	Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação
GATT –	General Agreement on Tariffs and Trade
GMD –	Guomindang
GSA –	Grande Salto Adiante
IBGE –	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS –	Imposto sobre Circulação de Mercadorias
IDE –	Investimento Direto Externo
IDH –	Índice de Desenvolvimento Humano
IMF –	International Monetary Fund

INCRA –	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
IIRSA –	Projeto de Integração da Infraestrutura Regional Sul-americana
LOSAN –	Lei Orgânica de Segurança Alimentar e Nutricional
MAB –	Movimento dos Atingidos por Barragens
MAPA –	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDA –	Ministério do Desenvolvimento Agrário
MDS –	Ministério do Desenvolvimento Social
MERCOSUL –	Mercado Comum do Sul
MICs –	Middle Income Countries
MNAG –	Mercados Nacionais Atacadistas de Grãos
MMC –	Movimento das Mulheres Camponesas
MPA –	Movimento dos Pequenos Agricultores
MST –	Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra
NBSC –	National Bureau of Statistics of China
NEI –	Nova Economia Institucional
NMRR –	Novo Movimento de Reconstrução Rural
NPK –	Nitrogênio, Fósforo e Potássio
NRS –	Nova Rota da Seda
OCB –	Organização das Cooperativas do Brasil
OCS –	Organização de Controle Social
OMC –	Organização Mundial do Comércio
ONG –	Organização Não Governamental
ONU –	Organização das Nações Unidas
OPAC –	Organismos Participativos de Avaliação de Conformidade Orgânica
OGM –	Organismos Geneticamente Modificados
OTAN –	Organização do Tratado do Atlântico Norte
PAA –	Programa de Aquisição de Alimentos
PBF –	Programa Bolsa Família
PBSM –	Programa Brasil Sem Miséria
PCB –	Partido Comunista Brasileiro
PCC –	Partido Comunista Chinês
PCM –	Produção Capitalista de Mercadorias
PDS –	Produção Doméstica de Subsistência
PFZ –	Programa Fome Zero
PIB –	Produto Interno Bruto
PLANSAN –	Plano Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional

PNAD –	Pesquisa Nacional por Amostra a Domicílio
PNAE –	Programa Nacional de Alimentação Escolar
PNPB –	Programa Nacional de Produção e Uso do Biodiesel
PNSAN –	Política Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional
PNRA –	Programa Nacional de Reforma Agrária
POF –	Pesquisa de Orçamento Familiar
PPM –	Pequena Produção de Mercadorias
PPP –	Purchase Power Parity
PRONAF –	Programa Nacional e Fortalecimento da Agricultura Familiar
PSDB –	Partido da Social-Democracia Brasileira
PSM –	Produção Simples de Mercadorias
PT –	Partido dos Trabalhadores
PTC –	Programa Territórios da Cidadania
SINAC –	Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento
SISAN –	Sistema Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional
SNCR –	Sistema Nacional de Crédito Rural
SRB –	Sociedade Rural Brasileira
SRF –	Sistema de Responsabilidade Familiar
SRGP –	Sistema de Responsabilidade dos Governos Provinciais
SUCV –	Sistema Unificado de Compras e Vendas
UDR –	União Democrática Ruralista
UE –	União Europeia
UNASUL –	União das Nações Sul-Americanas
UNCTAD –	United Nation Conference on Trade and Development
UNDP –	United Nations Development Programme
UNICAFES –	União das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária
UNICOPAS –	União das Organizações Cooperativistas Solidárias
UNICEF –	United Nations International Children's Emergency Fund
URSS –	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
USDA –	United States Department of Agriculture
VAB –	Valor Agregado Bruto
VBP –	Valor Bruto de Produção
VoC –	Varieties of Capitalism
ZDET –	Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico
ZEE –	Zonas Econômicas Especiais

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	17
2	QUESTÃO AGROALIMENTAR E DINÂMICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL: UMA ANÁLISE INSTITUCIONAL COMPARATIVA.....	26
2.1	Fundamentos teóricos.....	32
2.1.1	<i>Alimentação, natureza e cultura, poder e dinheiro.....</i>	<i>32</i>
2.1.2	<i>Questão agroalimentar contemporânea.....</i>	<i>39</i>
2.1.3	<i>Desenvolvimento rural, mercados e embeddedness.....</i>	<i>45</i>
2.2	Orientações metodológicas.....	52
2.2.1	<i>A análise institucional.....</i>	<i>52</i>
2.2.2	<i>O método comparativo.....</i>	<i>58</i>
3	CHINA E BRASIL NA NOVA “GRANDE TRANSFORMAÇÃO”: OS CONTORNOS ECONÔMICOS E POLÍTICOS DA NOSSA ÉPOCA.....	68
3.1	O desenvolvimento recente da China e sua condição de grande potência	73
3.1.1	<i>Mudanças institucionais, crescimento acelerado e transformações estruturais ..</i>	<i>74</i>
3.1.2	<i>Impactos na divisão internacional do trabalho, finanças globais e geopolítica ..</i>	<i>79</i>
3.2	O desenvolvimento recente do Brasil e sua condição de potência emergente	85
3.2.1	<i>Mudanças institucionais, crescimento baixo-moderado e transformações restringida</i>	<i>86</i>
3.2.2	<i>Riscos da especialização regressiva e desafios da projeção internacional....</i>	<i>91</i>
3.3	As novas potências e os rumos incertos do capitalismo globalizado.....	97
3.3.1	<i>Mudanças institucionais e reconfiguração das estruturas de classe das sociedades.....</i>	<i>98</i>
3.3.2	<i>Correlações de forças, projetos políticos e estratégias de desenvolvimento..</i>	<i>103</i>
3.3.3	<i>Trajетórias nacionais de desenvolvimento no fazer de uma nova ordem global ..</i>	<i>110</i>

4	GLOBALIZAÇÃO DOS SISTEMAS AGROALIMENTARES E REESTRUTURAÇÃO DO REGIME ALIMENTAR: OS ASSALTOS DO “MOINHO SATÂNICO”.....	116
4.1	As transformações do sistema agroalimentar chinês	120
4.1.1	<i>China, tantas bocas para alimentar: uma visão orientada à demanda urbana...</i>	121
4.1.2	<i>Caso emblemático: a reestruturação das indústrias de carnes e rações.....</i>	124
4.1.3	<i>Hábitos alimentares: transição nutricional com características chinesas.</i>	129
4.1.4	<i>Agricultura industrial e os riscos ao ambiente e a sanidade e qualidade alimentar.....</i>	132
4.1.5	<i>Controle estatal no sistema de abastecimento, revolução dos supermercados. ...</i>	137
4.1.6	<i>A busca de estabilidade social e os desafios da segurança alimentar.....</i>	141
4.2	As transformações do sistema agroalimentar brasileiro..	143
4.2.1	<i>Brasil, fazenda e celeiro do mundo: uma visão orientada à oferta agrícola...144</i>	
4.2.2	<i>Caso emblemático: o boom da produção e exportação de soja em grãos.....</i>	148
4.2.3	<i>A insustentável agricultura industrial e o surgimento da agricultura ecológica.</i>	152
4.2.4	<i>Hábitos alimentares: comportamentos de consumo e transição nutricional no Brasil</i>	157
4.2.5	<i>Constituição e crise do sistema atacadista, consolidação do grande varejo ..</i>	160
4.2.6	<i>A construção de um sistema público de segurança alimentar e nutricional....</i>	163
4.3	A questão agroalimentar em perspectiva comparada.....	167
4.3.1	<i>Acumulação alimentar: agronegócios, impérios alimentares e o estado</i>	168
4.3.2	<i>Reprodução alimentar: produtores e consumidores, mercados e valores</i>	172
4.3.3	<i>Política alimentar: paradigmas em transição e o duplo movimento.....</i>	177
5	ATORES E INSTITUIÇÕES NAS DINÂMICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL: A EMERGÊNCIA DE “CONTRAMOVIMENTOS”.....	181
5.1	As transformações rurais na China.	186
5.1.1	<i>As raízes camponesas na história chinesa.</i>	187
5.1.2	<i>A revolução comunista e a coletivização da agricultura.....</i>	193
5.1.3	<i>As reformas de mercado e os camponeses-trabalhadores</i>	198
5.1.4	<i>A longa marcha inacabada: construindo um novo rural socialista?.....</i>	205

5.2	As transformações rurais no Brasil.	212
5.2.1	<i>As raízes históricas do campesinato brasileiro</i>	213
5.2.2	<i>O desenvolvimentismo e a modernização conservadora da agricultura.</i>	218
5.2.3	<i>A redemocratização e o fortalecimento da agricultura familiar</i>	223
5.2.4	<i>A nova velha dualidade: que estratégia de desenvolvimento rural?.</i>	230
5.3	As dinâmicas de desenvolvimento rural em perspectiva comparada	237
5.3.1	<i>Práticas: diferenciação social, heterogeneidade e estilos de agricultura</i>	238
5.3.2	<i>Políticas: disputas de interesse, ideias normativas e ambiguidade institucional.</i>	243
5.3.3	<i>Processos: mercados e política, ação coletiva e potencial transformativo</i>	247
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	256
	REFERÊNCIAS	265

1 INTRODUÇÃO

“Deve haver alguma coisa de semelhante entre a China, por assim dizer eterna, e o jovem e ainda verde Brasil.” (FREYRE, 1953).

“Não haverá nenhum século da América Latina sem o desenvolvimento do Brasil.” (DENG, 1994).

Não é assim tão nova a preocupação dos grandes intelectuais e líderes políticos do Brasil com o destino da China e vice-versa, os quais têm desenvolvido uma percepção positiva do relacionamento econômico, político e cultural sino-brasileiro. Sinal emblemático da idade desse interesse encontra-se expresso nas palavras do eminente antropólogo e historiador brasileiro Gilberto Freyre, proferidas há mais de 80 anos. Também é emblemática a declaração do líder chinês Deng Xiaoping, numa visita a América Latina no final da década de 1990. Os dois enunciados expressam bem o sentimento e a inquietação que instigam a presente tese. Ainda, a simbólica visita da missão especial do governo brasileiro à China, chefiada pelo vice-presidente João Goulart, em 1961, foi um marco oficial das relações entre os dois estados, interditas após o golpe de 1964, devido ao alinhamento político-ideológico pró-EUA e anticomunista do regime civil-militar. Só em 1974, com o prenúncio da distensão política que lentamente viria a acontecer a partir do governo Geisel e a normalização das relações entre os Estados Unidos e a República Popular da China, as relações bilaterais seriam restabelecidas e gradualmente fortalecidas, contando inclusive com viagens de vários presidentes brasileiros à China desde então: Fernando Henrique Cardoso em 1995, Lula em 2004 e Dilma Rousseff em 2011.¹

O que é novo atualmente é a natureza das relações entre os dois países, que vem a dar-se no contexto de emergência dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul). É amplamente reconhecido que a ascensão da China ao status de uma grande potência traz enormes impactos e repercussões ainda desconhecidas sobre a ordem econômica e política contemporânea.² E em especial, depois da eclosão da crise financeira de 2008, que agora se desdobra em uma grande recessão, fatos recentes da economia política internacional parecem revelar a possibilidade de estar-se assistindo a gestação de uma nova ordem mundial, em que alguns

¹ Becard (2011) avalia detalhadamente a evolução das relações sino-brasileiras, identificando os resultados alcançados e os desafios que surgidos recentemente do ponto de vista econômico, político e de cooperação bilateral, a partir de uma periodização com cinco fases: a) a gestação das relações (1949-1974); b) a fixação das bases das relações (1974-1990); c) a crise nas relações bilaterais (1990-1993); d) o estabelecimento da parceria estratégica (1993-2003); e e) a maturação das relações bilaterais sino-brasileiras (2003-dias atuais).

² Para uma avaliação do panorama histórico e contemporâneo sobre o impacto do desenvolvimento e ascensão da China na transformação do sistema de relações internacionais, ver os livros já clássicos de Arrighi (2007), Harvey (2005) e Kissinger (2011). Ver também a análise de Visentini (2011), focada em aspectos diplomáticos e geopolíticos a partir de uma visão brasileira. Assim como as análises econômicas contidas nos livros de Pimentel, Leão e Acioly (2011), Eisenmann, Heginbotham e Mitchell (2007) e Dittmer e Yu (2010), focadas nos padrões de comércio, investimentos e finanças da China nos países em desenvolvimento por continente.

países vão gradualmente deixando para trás a sua condição periférica e começam a jogar um papel relevante na dinâmica do capitalismo globalizado. É sintomático, portanto, o crescente interesse do público em geral e acadêmico em particular nas trajetórias recentes e no destino dos BRICS, que supostamente se tornarão novas potências econômicas do século XXI.³ De todo modo, em vez de tomar os BRICS como organização na arena multilateral, bem mais urgente e relevante é investigar as realidades constituintes dos próprios países e as suas relações.

No entanto, ainda são poucas as pesquisas na área dos “estudos rurais e agroalimentares”. O Projeto Interinstitucional de Pesquisa Internacional para Análise Comparada de Processos de Desenvolvimento Rural no Brasil, China e União Europeia e a plataforma internacional de pesquisadores articulados em torno da Iniciativa BICAS (*BRICS Initiative for Critical Agrarian Studies*) são, neste sentido, duas invulgares exceções a animar o debate em meio ao qual essa tese se insere. Destarte, o propósito é contribuir com uma “análise institucional comparativa” das “novas dinâmicas de desenvolvimento rural” emergentes na China e no Brasil desde os anos 1990, quando a globalização dos seus respectivos “sistemas agroalimentares” passa a inseri-los de forma nova no atual “regime alimentar internacional” e inclusive a influir cada vez mais decisivamente na reestruturação do mesmo (McMICHAEL, 2013). Diante da importância prática (social) e teórica (acadêmica) que a temática de alimentação, agricultura e desenvolvimento rural vêm assumindo, cabe, portanto, destacar alguns elementos que evidenciam a relevância desta tese e, ao mesmo tempo, expor as razões que a justificam.

Em primeiro lugar, é notável que, mesmo sem restar qualquer dúvida sobre a importância estratégica da China para o Brasil, aqui seja tão escasso o conhecimento científico produzido sobre tal país. Fora algumas meritórias pesquisas mais aprofundadas sobre desenvolvimento econômico e comércio exterior, impressiona que no Brasil não se saiba quase nada sobre agricultura, alimentação e desenvolvimento rural na China. Ainda mais porque, justamente enquanto o Brasil se posiciona como um grande produtor agrícola e alimentar ávido em satisfazer a crescente demanda internacional e a China se afirma como seu principal parceiro comercial, essas oportunidades paradoxalmente vêm se convertendo em contradições. Tem havido certo debate sobre a “especialização regressiva” da estrutura produtiva e da inserção do Brasil no comércio internacional, que vem se dando com base nas exportações de *commodities* agrícolas e minerais em detrimento de produtos de maior intensidade tecnológica, ex-

³ Na literatura internacional discute-se as razões do sucesso de países emergentes como a China e o Brasil ao conjugarem crescimento com redução da pobreza (RAVALLION, 2009); as tendências de estratificação e mobilidade social nos BRICS e suas implicações para a distribuição da renda, as desigualdades sociais e a recomposição das estruturas de classe (LI, GOSHLOV, SCALON, SHARMA, 2013); e a formação de uma nova “variedade de capitalismo” representada pelos BRICS (NOLKE, 2010; BECKER, 2013); entre outros.

pondo a economia brasileira aos riscos da “reprimarização” e à ameaça da “desindustrialização”. Apenas essa já seria razão suficiente para justificar o valor e a relevância deste trabalho.

Em segundo lugar, parece significativo o fato de que tanto o Brasil como a China, apesar das suas enormes diferenças, são dois países em que as dimensões econômica, social e política das suas trajetórias de desenvolvimento ainda guardam lugar para a presença expressiva dos camponeses e agricultores familiares.⁴ Em ambos os países, os processos de desenvolvimento econômico, urbanização e redução da pobreza e a formação de coalizões de classes e pactos políticos que sustentam as mudanças institucionais na base dessas transformações estruturais da economia e da sociedade, seriam impossíveis se desconsiderado os papéis – ora ativos, ora subordinados – desempenhados por estes atores sociais do rural.

E em terceiro lugar, o tipo de abordagem proposta pretende trazer eventuais contribuições de ordem teórica e metodológica para os estudos rurais e agroalimentares. Salvo raras obras de maior abrangência temática e alcance analítico, em geral as pesquisas que se há desenvolvido na área, especialmente no Brasil, mas não só, têm se baseado predominantemente em estudos de caso específicos, que por maior que sejam seu valor e contribuição, possuem também limites que não se pode desprezar. Sinal de que a necessidade de uma reorientação metodológica na direção de estudos históricos abrangentes vem se impondo. Neste sentido, imagina-se que a proposta de combinar “análise institucional” e “método comparativo” dentro de uma abordagem interdisciplinar (fundamentada na economia política) pode ser promissora.

Nessa linha de investigação sobre a ascensão da China e o seu papel na transformação da ordem global, nos últimos anos vários autores têm sugerido a atualidade e pertinência dos trabalhos de Karl Polanyi, autor ligado a corrente “substantivista” da antropologia econômica, crítico da economia neoclássica e teoricamente muito próximo ao “velho” institucionalismo histórico. Em particular, é ressaltada a sua mais importante obra, o livro *A Grande Transformação* (POLANYI, 2000), publicado em 1944, no qual ele analisa a ascensão e queda da ordem econômica e política liberal que perdurou de meados do século XIX até o final da segunda década do século XX. Sob a égide desta ordem, toda a economia e a sociedade funcionavam subordinadas a um “sistema de mercados autorregulado”, construído sobre as instituições do padrão-ouro e da hegemonia britânica. Mas ao ruir o padrão-ouro, viu-se cair todo o edifício da “civilização liberal novecentista”, dando lugar às crises econômicas, regimes políticos

⁴ Ao longo da tese se fará uso indistinto dos termos camponês e agricultura familiar no caso da China, pois como destaca Schneider (2015), trata-se de uma identidade social comum naquele país. Mas sabe-se que há diferenças conceituais entre um e outro e que o camponês chinês atual possui claras características de agricultor familiar. No caso do Brasil, o termo camponês será usado apenas para tratar do período anterior a metade do século XX, seguindo interpretação de Martins (1981). Mas no período atual se usa essencialmente agricultura familiar. As complexas questões teórico-metodológicas a este respeito serão especificamente tratadas no quinto capítulo.

totalitários e guerras que marcaram a primeira metade do século XX, até a posterior tomada norte-americana da hegemonia internacional. Os paralelos entre as crises de 2008 e de 1929, bem como entre a ascensão da China e a dos Estados Unidos, são sugestivos da grande transformação pela qual o mundo passa na aurora do século XXI. Não é tão difícil imaginar, em perspectiva histórico-comparada, as enormes instabilidades e incertezas em curso no capitalismo na era da globalização como uma crise da “civilização neoliberal”, construída durante as últimas décadas do século XX e vigente ainda hoje, prenunciando uma reedição contemporânea da velha tese de Karl Polanyi (BURAWOY, 2003; ARRIGHI, SILVER, 2003; SOMERS, BLOCK, 2005; EVANS, 2008; SCHNEIDER, ESCHER, 2010; LEVIEN, PARET, 2013; DALE, 2013). Central para seu argumento é a tese do “duplo movimento” inerente à contraditória dinâmica histórica do capitalismo, que segundo Polanyi (2000) é uma “sociedade de mercado”. Por um lado, um movimento de “desenraizamento” dos mercados das regulamentações públicas e controles sociais, causado por mudanças institucionais introduzidas através da ação legislativa para a mercantilização do trabalho, da terra e do dinheiro – as quais ele designa as três “mercadorias fictícias” –, provocando consequências destrutivas e ameaças sobre os meios de vida das pessoas, o ambiente e recursos naturais e a organização das atividades econômicas. E por outro lado, um contramovimento de proteção econômica e social daqueles afetados pelo processo de mercantilização, através do qual os atores sociais se engajam em ações coletivas para lutar contra os assaltos deste “moinho satânico” e alavancar a intervenção pública para contornar a órbita dos mercados autorregulados e quiçá “reenraizar” a economia substantiva.

Na literatura internacional em economia política, estudos do desenvolvimento e estudos rurais e agroalimentares, autores reconhecidos enfatizam que na atual era neoliberal do capitalismo, a recente convergência de várias crises (financeira, alimentar, energética, ambiental) tem posto o nexos entre “desenvolvimento rural” e “desenvolvimento em geral” de volta ao palco central da agenda teórica e política do mundo hoje (BORRAS, 2009; FRIEDMANN, 2016; McMICHAEL, 2016). E mais, eles apontam que é razoável a hipótese de que as disputas em torno da “questão agroalimentar” contemporânea e as “dinâmicas de desenvolvimento rural” emergentes em resposta às suas contradições são parte vital de um eventual novo “duplo movimento” (PLOEG, 2010; HOLT-GIMÉNEZ, SHATTUK, 2011; McMICHAEL, 2013).

Esta questão rural e agroalimentar dentro do duplo movimento mais geral poderia ser formulada da seguinte maneira. De um lado, há um movimento hegemônico, representado pela liberalização dos mercados nacionais e a globalização dos sistemas agroalimentares dos países em desenvolvimento sob o comando das grandes corporações transnacionais do agronegócio e do setor agroalimentar – os “impérios alimentares”. Inclusive, mais recentemente os países

emergentes têm fomentado a consolidação e internacionalização dos seus próprios impérios. Este processo sucede num ambiente de desregulação dos mercados agrícolas e alimentares internacionais, segundo as regras do Acordo sobre Agricultura (AoA) da Organização Mundial do Comércio (OMC), estabelecido em 1995. Na verdade, o modo como se dão as relações de produção, circulação e consumo de produtos agrícolas e alimentares, interligando os diversos sistemas agroalimentares nacionais a uma dinâmica global de acumulação de capital, pode ser compreendido através do conceito de “regime alimentar internacional” (WILKINSON, 2009; PLOEG, 2010; FRIEDMANN, 2009; McMICHAEL, 2013). De outro lado, no período mais recente tem havido esforços em documentar o que se interpreta como um movimento contra-hegemônico, representado pelas novas dinâmicas desenvolvimento rural emergentes em resposta aos efeitos deletérios do movimento anterior (práticas insustentáveis de agricultura industrial, concentração da renda e da riqueza, dependência e marginalização social e produtiva, instabilidades nos mercados e insegurança alimentar). Os autores argumentam que na China e no Brasil, e desde antes em diversos países europeus, estas novas dinâmicas de DR em curso envolvem o realinhamento da agricultura na natureza e na sociedade para criar novas bases para a produção, distribuição e consumo de alimentos e representam uma expressão de resistência, resiliência e autonomia dos camponeses e agricultores familiares. Este processo conta com apoio de aliados políticos estratégicos – ativistas, consumidores, intelectuais e *policy makers* – e envolve desde críticas incisivas ao sistema agroalimentar hegemônico até a construção de redes alternativas de produção e consumo e novos mercados fora da órbita de controle dos impérios. Neste sentido, o DR é visto como parte de um “contramovimento” em resposta ao que os economistas chamam de “falhas de mercado” ou, diversamente, de contradições dos sistemas agroalimentares globalizados e “desenraizados” (VENTURA, PLOEG, 2010; PLOEG, 2011; PLOEG; YE; SCHNEIDER, 2010, 2012; HEBINCK; PLOEG; SCHNEIDER, 2015).

Embora breve, a discussão realizada até aqui fornece elementos suficientes para que se possa formular um conjunto de questões que expressa um problema de pesquisa. Primeiro, por que, afinal, desde metade da década de 1990 emergem simultaneamente dinâmicas caracterizadas como de desenvolvimento rural na China e no Brasil? Segundo, como os sistemas agroalimentares nacionais de China e Brasil se inserem e influenciam na reconfiguração do atual regime alimentar internacional? E terceiro, em que medida as dinâmicas de DR emergentes a partir das iniciativas de atores e instituições da agricultura familiar no âmbito do sistema agroalimentar destes países podem mesmo ser interpretadas como “contramovimentos”?

Com vistas em buscar responder adequadamente ao problema de pesquisa esboçado acima, o objetivo geral desse trabalho é analisar comparativamente as dinâmicas de desenvol-

vimento rural emergentes no Brasil e na China desde os anos 1990 mediante as distintas formas de inserção dos seus sistemas agroalimentares nacionais no regime alimentar internacional. Para esta tarefa, quatro objetivos específicos são definidos:

- a) situar as recentes trajetórias nacionais de desenvolvimento de China e Brasil no con-texto das transformações políticas e econômicas do capitalismo globalizado;
- b) identificar e avaliar as principais transformações e tendências nas relações de produção, circulação e consumo em seus respectivos sistemas agroalimentares;
- c) examinar a história rural dos dois países com foco nas iniciativas dos agricultores e camponeses e suas relações com os projetos de outros atores; e
- d) destacar os principais instrumentos de política pública para agricultura e desenvolvimento rural de cada país.

A presente investigação é guiada por uma hipótese geral, inspirada na tese do “duplo movimento” de Karl Polanyi (2000). A hipótese é que as novas dinâmicas de desenvolvimento rural emergentes na China e no Brasil são parte de um “contramovimento”. Elas emergem simultaneamente, numa mesma época histórica e em realidades tão distintas, porque representam respostas à questão agroalimentar. Obviamente, o seu resultado é incerto, pois está sujeito aos conflitos de interesses e às disputas de projetos entre os atores e instituições relevantes dos sistemas agroalimentares de cada país. Assim sendo, portanto, é preciso ter clareza de que as disputas que decidirão os rumos do futuro não são nacionalmente isoladas, mas antes se desenrolam num contexto de reestruturação do atual regime alimentar internacional e de crise da globalização neoliberal do capitalismo – o epicentro do “novo duplo movimento”.

Por enquanto, parece melhor abster-se de maiores aprofundamentos quanto à conceitos teóricos (regimes, sistemas, impérios, hábitos, dinâmicas de desenvolvimento) e métodos (análise institucional e perspectiva comparativa), pois terá um capítulo só para isto. Não obstante, importa fazer alguns breves esclarecimentos metodológicos sobre a natureza e alcance da própria abordagem de Polanyi, já que há ambiguidades em suas noções acerca do significado do “*embeddedness*” (enraizamento/imersão) e da heurística do “duplo movimento”. Sem adentrar em exercícios de exegese textual e discussões sociológicas complexas sobre o legado deste autor (MACHADO, 2009; SCHNEIDER, ESCHER, 2010; CANGIANI, 2012), o propósito é simplesmente indicar como os seus *insights* são úteis para o interesse da tese. É verdade que Polanyi (1976, 1977, 2000) não tem uma teoria do valor e das classes sociais, mas assim como Marx (2006) ele percebeu que o capitalismo (a economia de mercado no seu léxico) possui um caráter específico e totalmente distinto de todas as formas anteriores de organização

econômica na história da humanidade. Ele provê uma interessante análise da mudança institucional causada pela transformação da terra, do trabalho e do dinheiro em mercadorias, deslocando o “lugar” da economia na sociedade. A partir daí, o “medo da fome” do trabalhador e a “atração do lucro” do empresário se tornam os motivos do comportamento econômico. O efeito é que “em vez de a economia estar enraizada nas relações sociais, as relações sociais [é] que estão enraizadas no sistema econômico” (POLANYI, 2000, p.77). Seria possível dizer, nos termos de Marx (2006), que isso representa a autonomização do capital, que se torna autoreferenciado, “valor que se valoriza”, desenraizando a economia das relações sociais outras que não aquelas instituídas por ele mesmo. E aí, de fato, embora tenha um conceito de apropriação, Polanyi carece de conceitos adequados para entender a lógica do capital, como acumulação, concentração e centralização, imprescindíveis para a análise do primeiro aspecto do duplo movimento. Mas ele compreendeu bem que este é um processo contraditório, que gera alienação e reificação – “deixar o destino da terra e das pessoas para os mercados seria o mesmo que aniquilá-las” (POLANYI, 2000, p.131). Sem embargo, ele não identifica a origem disso na esfera da produção, nas relações diretas entre capital e trabalho, e sim na esfera da circulação. Diferente de Marx, que vê nos mercados apenas o *locus* da realização do valor e do fetichismo da mercadoria, Polanyi vê nos mercados a fonte da politização que vai levar à tomada de consciência das contradições do capitalismo e impulsionar a emergência dos “contramovimentos”.

A tese do duplo movimento é relativamente simples e possui um alcance analítico esplêndido. Porém, tampouco é isenta de críticas. A principal é que haveria em Polanyi certa inclinação à explicação funcionalista, em termos de necessidades, quando caracteriza o contramovimento como uma reação espontânea e quase automática às contradições do livre mercado, descuidando das mediações e deixando as relações de poder não especificadas (DALE, 2013; FRAZER, 2012; BURAWOY, 2003). Contra tal risco, a proposição é que se deve entender o duplo movimento num sentido eminentemente dialético. Comparado com a época anterior de “liberalismo enraizado” (tese), com estados desenvolvimentistas e de bem estar do pós-guerra (RUGGIE, 1982), o capitalismo neoliberal da época atual representa, por assim dizer, um “desenraizamento exacerbado” (antítese). Mas um eventual “reenraizamento” (síntese) certamente não virá porque é necessário, e sim por causa da ação consciente dos atores e classes sociais envolvidos nos contramovimentos. Só que nada garante que a ação dos atores será radical ao ponto de abolir a “lei do valor” e instaurar o socialismo. Não há nenhuma teleologia, vitória final da razão ou realização do espírito hegeliano/marxiano na história. Esta é incerta e indeterminada, mais parecida com a “deriva cega” de Veblen (1988), embora sujeita a ação intencional instituinte dos seres humanos. Por este ângulo, o sentido, os atores e os resultados

dos contramovimentos devem ser avaliados de acordo com a visão de Gramsci (2002), como uma luta por hegemonia, pois dependem da “correlação de forças” concreta para se realizarem.

Ainda, de um ponto de vista metodológico mais estrito, utilizam-se especialmente dados estatísticos de fontes secundárias de agências internacionais (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura FAO; Organização Mundial do Comércio WTO; Banco Mundial, etc.) e das agências nacionais do Brasil e da China (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística IBGE; Escritório Nacional de Estatísticas da China NBSC). Entretanto, a principal fonte de informações é constituída por um amplo e extenso périplo de materiais bibliográficos (livros, artigos científicos, relatórios, teses e dissertações) dos dois países e internacional.

Finalmente, é primordial ressaltar a valiosa experiência que o pesquisador teve ao viver seis meses na China. Entre os meses de março e agosto de 2014 foi realizado um “doutorado sanduíche”, isto é, um estágio acadêmico, na Escola de Humanidades e Estudos do Desenvolvimento (*College of Humanities and Development Studies – COHD*) da Universidade Agrícola da China (*China Agricultural University – CAU*), em Beijing. Por ser brasileiro e ter trabalhado em pesquisas sobre temas rurais e agroalimentares no seu país, o doutorando já possuía certa bagagem sobre o caso do Brasil. No entanto, faltava-lhe aprofundar seu conhecimento sobre agricultura, alimentação e desenvolvimento rural na China, para equilibrar a análise comparativa de modo empiricamente sólido e teoricamente relevante. Portanto, além da referida ampla revisão da literatura, a inserção na realidade chinesa, feita possível através da realização do estágio, foi indispensável, pois abriu pelo menos duas grandes oportunidades. Em primeiro lugar, possibilitou travar contato com pesquisadores chineses e especialistas internacionais no assunto que lá vivem, participar de seminários e eventos ocorridos naquela escola, coletar dados estatísticos e bibliográficos mais difíceis de acessar ou tomar conhecimento fora da China, e ficar por dentro de debates e opiniões que nem sempre estão ao alcance do observador externo. E em segundo lugar, o estágio permitiu ganhar maior intimidade com o objeto de estudo, do tipo que só é adquirida através de experiências práticas e pessoais, por meio de impressões de viagem, conversas informais e visitas à áreas rurais chinesas. Em particular, salienta-se a participação em dois trabalhos de campo, um na aldeia de *Sanggan*, na província de *Hebei*, a cerca de 4 horas de Beijing, e outro na aldeia de *Huangjue*, na província de *Sichuan*, na região centro-oeste, a trinta e poucas horas de trem. Os dados coletados não foram utilizados diretamente na análise, mas o que se viu lá propiciou um entendimento e uma percepção mais vívida de coisas que antes só se imaginava a partir de leituras de artigos e livros.

A tese está organizada em quatro capítulos, além desta breve introdução e das considerações finais. No segundo capítulo são apresentados, primeiramente, os fundamentos teóricos

da tese (aspectos ontológicos da alimentação e da agricultura; problemáticas da questão agroalimentar contemporânea; e componentes básicos das dinâmicas de desenvolvimento rural) e, em seguida, um roteiro com orientações metodológicas sobre a análise institucional na economia política e o método comparativo nas ciências sociais e sua aplicação nesta pesquisa. No terceiro capítulo pretende-se, sob a inspiração da tese da “grande transformação” de Karl Polanyi, situar as recentes trajetórias nacionais de desenvolvimento da China e do Brasil enquanto potências emergentes na era da globalização neoliberal do capitalismo. Após dedicar-se aos aspectos internos e externos das trajetórias da China e do Brasil, busca-se compreender como estes aspectos estão relacionados com a reconfiguração das suas estruturas de classe, as correlações de forças entre os projetos políticos que disputam os destinos de cada país e os possíveis desdobramentos disso na construção de uma nova ordem econômica e política mundial. No quarto capítulo o objetivo é avaliar as transformações e tendências nas relações de produção, circulação e consumo dos sistemas agroalimentares da China e do Brasil. Em meio a reestruturação do regime alimentar internacional, através da constituição do “complexo soja-carne”, vê-se processar o primeiro “movimento”. Mas além da acumulação de capital no sistema agroalimentar, a perspectiva comparada também aborda a emergência de novos valores que passam a enraizar os mercados alimentares e a possibilidade de alianças políticas entre produtores, consumidores e outros atores contrabalançar a correlação de forças no sistema agroalimentar. No quinto capítulo o objetivo é examinar as transformações rurais da China e do Brasil, com foco nas iniciativas dos camponeses e agricultores familiares e suas relações com outros atores sociais e as políticas públicas do estado, recorrendo a uma periodização da história rural de cada país. Com base numa ampla reconstrução histórica em perspectiva comparada, busca-se lançar luz sobre algumas questões teóricas centrais, como o debate da diferenciação e heterogeneidade na agricultura familiar, a ambiguidade institucional das políticas públicas de desenvolvimento rural e as potencialidades e desafios dos atores sociais rurais na instituição do DR como “contramovimento”. E nas considerações finais são sistematizadas as conclusões da tese, destacadas suas principais contribuições e indicada uma agenda de pesquisas.

2 QUESTÃO AGROALIMENTAR E DINÂMICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL: UMA ANÁLISE INSTITUCIONAL COMPARATIVA

Entre final do século XIX e início do século XX, período de institucionalização das ciências sociais (em especial sociologia, antropologia e economia), a alimentação e o comportamento alimentar moderno não eram temas centrais ou propriamente um objeto de pesquisa. Porém, encontram-se referências esparsas ao tema nas obras de alguns autores: Ensaio sobre a população, de Malthus; A situação da classe trabalhadora na Inglaterra, de Engels; História agrária Romana, de Weber; As formas elementares da vida religiosa, de Durkheim; A teoria da classe ociosa, de Veblen; Sociologia da comida, de Simmel. A mesma coisa não pode ser dita sobre a temática de agricultura, campesinato e mudança agrária no desenvolvimento do capitalismo. É famosa a pioneira análise da renda da terra no Livro III de O Capital, de Marx; e são obras fundamentais: O desenvolvimento do capitalismo na Rússia, de Lenin; A questão agrária, de Kautsky; e A organização da unidade econômica camponesa, de Chayanov.

Mas a partir do segundo quartel do século XX e especialmente depois dos anos 1960, a alimentação começou a tornar-se uma categoria importante no pensamento social, ainda que pouco integrada aos estudos sobre campesinato, mudança agrária e desenvolvimento. De fato, é apenas no final do século XX e início do século XXI que se vêm desenhando uma movimentação intelectual nas ciências sociais no âmbito dos estudos críticos sobre temas relacionados à alimentação, agricultura e desenvolvimento rural. Ao tratarem de uma série de problemáticas próximas e questões comuns a partir de um diálogo eminentemente interdisciplinar, diversas abordagens teórico-metodológicas, com diferentes níveis e intensidades de diálogo entre si e seus programas de pesquisa, parecem convergir na direção de uma progressiva integração temática, através da qual se abrem caminhos para a emergência de um novo “campo acadêmico” (BOURDIEU, 2011), que ora é denominado “estudos rurais e agroalimentares”.

Não se trata definitivamente de um campo consolidado na produção científica brasileira. Mesmo nos maiores centros de pesquisa internacional, a realização de estudos interdisciplinares integrados em torno de temas rurais e agroalimentares é ainda recente. Por isso, o desafio do presente capítulo é buscar selecionar e sistematizar um conjunto de contribuições teóricas e metodológicas relevantes para a realização de um estudo comparativo da questão agroalimentar e das dinâmicas de desenvolvimento rural emergentes no Brasil e na China. Neste sentido, por ser difícil definir com clareza e precisão uma genealogia desse novo campo, o quadro 1 é apenas uma tentativa esquemática de apresentar os principais movimentos intelectuais na temática de alimentação, agricultura e desenvolvimento rural, cada um composto por uma miríade diversa de correntes, autores e abordagens teórico-metodológicas.

Quadro 1 - Fontes formadoras do novo campo de estudos rurais e agroalimentares

Grandes Movimentos Intelectuais	Correntes Teórico-Metodológicas	Principais Abordagens e Autores Representativos
Estudos Clássicos da Socioantropologia da Alimentação	Funcionalismo	Antropologia e Etnografia (B. Malinowski e A. Richards) compatível com o Funcionalismo Estrutural-Sistêmico e a Teoria da Modernização (Parsons).
	Estruturalismo	Linguística, Códigos Simbólicos e Regras Culinárias (C. Levi-Strauss e M. Douglas – Estruturalistas “Puros”); Processo Civilizador, <i>Habitus</i> e Distinção, Paradoxo do Onívoro (N. Elias, P. Bourdieu e C. Fischler – Estruturalistas “Impuros”).
	Desenvolvimentismo	Materialismo Cultural, Interpretação Histórica e Comparada, Formas de Produção e Consumo, Relações de Poder (M. Harris, J. Goody, S. Mennel, S. Mintz).
Estudos Agroalimentares Contemporâneos	Economia Política	Neomaximismo, Cadeias Globais de Valor/Mercadorias (W. Friedland), Dinâmicas de Classe da Mudança Agrária (H. Bernstein), Regimes Alimentares Internacionais (H. Friedman e P. McMichael).
	Teoria Ator-Rede	Sociologia Simétrica, Redes Alimentares Dominantes e Alternativas (L. Busch, D. Goodman, J. Murdoch, V. Higgins), Circuitos Locais e Cadeias Curtas de Provisão de Alimentos (T. Marsden, J. Wiskerke, A. Tregear, G. Brunori).
	Institucionalismo	Pragmatismo e Sociologia Econômica, Mudança Institucional, <i>Embeddedness</i> , Convenções, Qualidade, Confiança, Construção Social de Mercados (G. Allaire, R. Sonnino, T. Marsden, J. Wilkinson, J. Banks, A. Arce, A. Bonnanno, A. Warde).
Estudos de Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural	Perspectiva Orientada aos Atores	Neochayanovianismo, Agência, Heterogeneidade e Diversidade Social, Encontros de Interface, Impérios Alimentares, Estilos de Agricultura (N. Long, J. D. Ploeg).
	Abordagem dos Meios de Vida	Desenvolvimento como Liberdade e Abordagem das Capacitações (A. Sen), Vulnerabilidades, Recursos e Retornos, Estratégias de Resistência, Adaptação e Diversificação (R. Chambers, G. Conway, F. Ellis e I. Scoones).

Fonte: Elaboração própria a partir de Schneider (1997) Buttel (2001), Ellis e Biggs (2001), Murdoch, Marsden e Banks (2003), Diaz-Mendez e Gomez-Benito (2005), Bonnanno (2009), Oosterveer e Sonnenfeld (2012).

Não é o propósito aqui comentar cada um destes grandes movimentos intelectuais e as correntes teórico-metodológicas, autores e abordagens que os compõem. O que interessa é que, numa breve mirada na literatura recente sobre a temática, é possível identificar a existência de ao menos três grandes debates em curso, com posturas críticas e confrontos de opiniões, mas com um diálogo aberto, que reclamam um salto teórico e metodológico no sentido de integrar perspectivas macro e micro analíticas de algum modo necessariamente multi e/ou interdisciplinar (WARDE, 1997; PLOEG, RENTING, 2004; GOODMAN, DUPUIS, 2002; GOODMAN, 2003, 2004; DIAZ-MENDEZ, 2005; DIAZ-MENDEZ, ESPEJO, 2014).

O primeiro debate tem como questão central conhecer a natureza e as características definidoras das transformações advindas da globalização agroalimentar: se a persistência de alguma estabilidade ou a definitiva desestruturação das práticas alimentares em um contexto de exacerbação do processamento industrial dos alimentos, da cultura massificada e do consumismo desenfreado. De um lado, Fischler (1998) argumenta que a maior variedade de alimentos produzidos pela grande indústria e distribuídos a preços acessíveis pelo grande varejo impõem tendências de individualização e informalização do consumo alimentar, resultantes da desintegração de valores tradicionais, laços familiares e comunitários e baixa regulação social e normativa. Neste contexto de extrema incerteza e desconfiança, a escolha dos alimentos é fonte de angústia e obsessão, suspeição e ansiedade, geradora de uma crise que pode levar à “anomia” as sociedades urbanas ocidentais. E Ritzer (1996) vê uma tendência à uniformidade e homogeneização cultural, na medida em que as corporações multinacionais, com suas estratégias de *marketing* e os meios de comunicação de massa, determinariam a atrofia dos gostos,

num processo de “McDonaldização” da sociedade. De outro lado, análises baseadas principalmente em Bourdieu (2008) e Bauman (2007), embora não neguem, relativizam a intensidade e a dominância destes fatores, ao afirmarem a existência de contratendências de comunificação e estilização dos hábitos e práticas alimentares. Tais autores veem o consumo alimentar como um elemento integrador, pois constitutivo de estilos de vida congruentes, em que a busca por alguma referência comunitária e pertencimento a grupo, etnia, “tribo” ou, por que não, classe, oferece uma base coletiva ou cimento social para a formação e estabilização das identidades.

O segundo debate põe a questão da vigência ou não da categoria classes sociais como fator explicativo e fonte geradora das diferenças, normas e padrões de comportamento diante das tendências do consumo alimentar na “pós-modernidade”. Ritzer (1996), por exemplo, vê que a massificação e a homogeneização levariam à diminuição das diferenças sociais na formação das dietas, e Bauman (2007), que o consumismo e a comunificação levariam ao aumento da diversidade de padrões alimentares resultantes de critérios individuais de escolha, ambos não adstritos à posição na estrutura de classes. Por sua vez, Warde (2005) e outros autores, baseados em Bourdieu, no institucionalismo e no materialismo cultural, seguem a enfatizar a importância das desigualdades de riqueza e poder e seus reflexos materiais e simbólicos sobre as culturas de classe, e assim, a permanência da diferenciação social das práticas alimentares em função das origens e trajetórias de classe dos consumidores. Argumentam com base em convincentes evidências empíricas que, apesar da fragmentação das classes sociais e seu relativo declínio como princípio de identificação, a classe continua sendo uma categoria importante e, ao lado de outras, como gênero, geração e etnia, joga um papel bastante significativo para explicar a persistência de padrões de diferenciação social no consumo alimentar.

E o terceiro debate refere-se à separação analítica e à necessidade prática de reestabelecer os vínculos que conectam produção e consumo, ao considerar que os estudiosos da alimentação encontram-se entrincheirados entre aqueles que atribuem predominância analítica e explicativa à produção, como os autores marxistas da abordagem das cadeias globais de mercadorias, e aqueles que atribuem predominância ao consumo, como os ligados a antropologia cultural e as correntes pós-estruturalistas. Se os últimos muitas vezes negligenciam o papel fundamental da produção, os primeiros também não dão a devida importância à análise dos hábitos e práticas de consumo e ao potencial político da aliança entre produtores e consumidores. Ambos concordam que a mercantilização da agricultura e da alimentação é um fator determinante das relações sociais no capitalismo. O que se disputa é a visão da troca de mercadorias como apenas um véu que encobre as relações de produção, onde o consumidor é um ser passivo absorto no fetichismo da mercadoria e o consumo é um comportamento individual

alheio à possibilidade emancipatória da ação política. Em oposição a essa postura teórica, Goodman e Dupuis (2002) alertam para a crescente politização do consumo e o seu potencial transformativo. Se o consumidor sozinho é certamente limitado e incapaz de subverter a lógica estrutural do capitalismo, ao aliar-se com os produtores ele torna-se capaz de engajar-se em “guerras de posição” e contribuir para contrabalançar a correlação de forças e abrir possibilidades de mudança no sistema agroalimentar a partir de novas dinâmicas e valores sociais. Isto abre espaços para coalizões, alianças e ações coletivas entre diversos atores e instituições em torno de temas como desenvolvimento, segurança alimentar, saúde, ambiente e justiça social.

Embora a existência destes debates em meio a uma significativa heterogeneidade e pluralidade teórico-metodológica seja algo saudável, em algum momento a progressão da integração temática levará a necessidade de se elaborar um discurso metateórico mais ou menos comum, que seja ao mesmo tempo abrangente, sintético e nuançado. E o principal desafio parece ser há tempos o mesmo no interior das ciências sociais: encontrar alguma solução para o velho problema do nexo causal entre estrutura e agência. Neste ponto, parece haver dois caminhos viáveis: pela abordagem da teoria ator-rede ou pela abordagem institucionalista. Vários autores têm aberto sendas pela teoria ator-rede (WILKINSON, 2008; BUSCH, 2010). Entretanto, o caminho escolhido para esta tese é o da “análise institucional comparativa”, por onde pode haver certa convergência nos estudos rurais e agroalimentares. Neste sentido, os casos do Brasil e da China parecem oferecer experiências privilegiadas para tal empreendimento.

A “análise institucional comparativa” é, segundo Solari (2005, p.32), uma abordagem desenvolvida para estudar “a relação entre a configuração institucional de um sistema econômico e o seu desempenho.” Este tipo de abordagem passou a ganhar força e notoriedade desde a queda do socialismo real e a ascensão da globalização capitalista neoliberal no início dos anos 1990, ao buscar explicações para a divergência entre as taxas de crescimento econômico de longo prazo de distintos países e grupos de países, a partir de evidências que contrariavam a suposta tendência de convergência prevista pelas teorias de crescimento convencionais.

Há diferentes correntes teórico-metodológicas nesta área de estudos, mesmo dentro de uma visão mais próxima ao paradigma convencional. Uma é a Nova Economia Institucional (NEI), construída sobre a Economia dos Custos de Transação (ECT), que tem entre seus principais representantes autores como Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglass North. North (1990) é a principal referência nos estudos que vinculam crescimento econômico, transformação estrutural e mudança institucional de longo prazo. E Aoki (2001) é a principal referência de outra abordagem, que ao invés dos custos de transação tem por base a teoria dos jogos. Ele introduziu uma sofisticada análise das instituições considerando a hipótese da pos-

sibilidade da existência de equilíbrios múltiplos nas formas de organização das firmas individuais e do sistema econômico como um todo. Mas a teoria dos jogos e a nova economia institucional são de fato complementares, como sugere o próprio North (1990) quando define instituições e organizações respectivamente como “as regras do jogo” e “os jogadores”.

Ainda, desde o início da década de 2000, a formulação de maior influência no tema é a chamada abordagem das “Variedades de Capitalismo” (VoC), introduzida pela obra coletiva organizada por Hall e Soskice (2001). Para os seus proponentes, as instituições não apenas influenciam o desempenho econômico, mas o fazem por meio de uma forte complementaridade, de onde se originam as “vantagens comparativas institucionais” das nações. A existência desta complementaridade institucional, segundo Amitrano (2010, p.xi) “tem como consequência uma forte inércia, de modo que as economias não apresentariam tendência de convergência ao longo do tempo.” Contudo, a despeito da correção desta tese advogada pela VoC, a sua análise é incongruente, por não relacionar adequadamente os conceitos de instituições, complementaridade e desempenho (AMITRANO, 2010). O que é sintomático, pois epistemologicamente o institucionalismo da VoC constitui-se dentro do paradigma da escolha racional; e metodologicamente não rompe com princípios básicos da teoria econômica convencional (individualismo, economicismo, funcionalismo e estática comparativa) (STREECK, 2010).⁵

Entretanto, na verdade existem outras abordagens institucionalistas modernas e contemporâneas as quais genuinamente pertencem à tradição teórica da economia política. Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchell são os principais representantes do “Velho Institucionalismo” ou “Institucionalismo Original”, que foi muito influente nos EUA entre as décadas de 1920 e 1940 e que também floresceu na Europa desde o final da segunda guerra, em autores como Gunnar Myrdal, Karl W. Kapp e Karl Polanyi. Recentemente a Economia Institucional tem passado por um intenso e vigoroso processo de renovação teórica e atualização do seu programa de pesquisa, na pena de autores como Samuels (1995), Stanfield (1999) e Hodgson (1994, 1998), que Conceição (2002) designa de “Neoinstitucionalistas”. Porém, segundo Hodgson (1993), Samuels (1995) e O’Hara (2007), há uma forte linha de continuidade entre o Institucionalismo Original e o Neoinstitucionalismo, diferentemente do que ocorre com a NEI e em convergência com avanços teóricos heterodoxos (Neomarxistas, Neo-

⁵ Essa crítica à corrente principal da VoC (Hall e Soskice, 2001) não implica no rechaço da ideia de que na realidade concreta o capitalismo apresenta variações nas configurações institucionais das formações econômico-sociais e trajetórias de desenvolvimento dos diferentes países. Pelo contrário, é exatamente essa a ideia que se defende neste trabalho. Boyer (2005), neste sentido, oferece uma interessante renovação da teoria francesa da regulação, ao ampliar a tipologia original da VoC (de Liberal x Corporatist Economies para Market-oriented, Statist, Meso-corporatist, Social-democratic Economies) e adotar um conjunto mais amplo de parâmetros. No entanto, a proposta aqui, sem pretender oferecer uma tipologia, é compreender essas variações a partir de uma síntese de Veblen, Gramsci e Polanyi, seguindo as contribuições de Hodgson (2007) e Burawoy (2003).

schumpeterianos, Póskeynesianos, Regulacionistas e Convencionalistas). Destaca-se a importância da interdisciplinaridade, da complexidade e da pluralidade teórica existente nas contribuições em torno desse institucionalismo dito “evolucionário”, no qual as “instituições” são entendidas como algo semelhante à cultura, envolvendo crenças, valores e símbolos, hábitos e regras, organizações, comportamentos sociais e ações coletivas, e a sua evolução.

Na “análise institucional” – abordagem proposta pelo próprio Polanyi (1976) – o objeto da economia, em seu significado “substantivo”, não é a escolha individual para a alocação eficiente dos recursos escassos, sendo este apenas o seu significado “formal”. A economia é entendida, pela visão “substantivista”, como um processo institucionalizado de interação entre os seres humanos e a sua natureza externa para prover o seu sustento e suprir as suas necessidades materiais historicamente definidas. A institucionalização do processo econômico forma conjuntos de relações estruturadas dentro das organizações que ordenam a divisão social do trabalho empregado na mobilização da matéria e da energia utilizada para transformar os recursos encontrados na natureza de modo socialmente apropriado ao uso humano, aplicando os conhecimentos e habilidades adquiridas através do aprendizado e os instrumentos e tecnologias desenvolvidos ao longo da sua evolução. Neste sentido, as proposições de Stanfield (1980, 1982) apontam um rumo metodológico ao integrar análise institucional e método comparativo.

O método comparativo desenvolvido na antropologia é o método adequado para a análise institucional [na economia política]. [O] ponto de partida não é o indivíduo com qualquer de seus vários atributos fisiológicos e psicológicos. Em vez disso, o foco é a sociedade como um sistema em que as unidades básicas de análise são os padrões historicamente gerados de interação. A análise institucional não é apenas descritiva, no entanto; e deve ser comparativa para que o núcleo teórico emerge. O núcleo teórico da análise institucional requer que os conceitos sejam derivados de padrões gerais encontrados nas operações institucionalizadas de diferentes economias. A estratégia de análise institucional é, em suma, tratar o comportamento econômico como um processo cultural. Sua tarefa é, então, desenvolver uma análise econômica intercultural. O etnocentrismo é contrário ao objetivo da análise institucional e aponta para a limitada utilidade da teoria econômica convencional; [que é uma teoria] etnocêntrica, porque pressupõe que os problemas e orientações da humanidade em um cenário capitalista de mercado ocorrem sempre e em todos os lugares. O método comparativo, portanto, indica que a concepção substantiva da economia é a adequada para a análise institucional. O conceito substantivo trata a economia como um processo instituído para prover os meios de vida da sociedade. A ênfase é sobre as regularidades institucionalizadas que constituem o processo econômico com estabilidade e continuidade. A comparação das situações históricas substantivas cuidadosamente documentadas é o que permitirá ao analista institucional tratar as instituições econômicas como traços culturais, como expressões de valores humanos decorrentes de padrões definidos de interação social (STANFIELD, 1982, p.472-473).

Para desenvolver e aplicar uma “análise institucional comparativa” da questão agroalimentar e das dinâmicas de desenvolvimento rural no Brasil e na China realiza-se um significativo esforço teórico-metodológico. Na próxima seção, o intuito é construir um quadro conceitual abrangente, informado por várias abordagens teóricas que trazem contribuições relevantes

para o objeto de pesquisa. E na seção seguinte, o foco é elaborar sobre questões metodológicas decisivas na operacionalização da análise institucional combinada com o método comparativo.

2.1 Fundamentos teóricos

Nessa seção são introduzidos os principais conceitos e referências teóricas que orientam a presente pesquisa. No primeiro item analisa-se aspectos biológicos e culturais da formação dos hábitos e práticas alimentares, assim como as relações de poder sobre as quais se fundam os sistemas agroalimentares nacionais e os regimes alimentares, em perspectiva histórica e em sua configuração atual. No segundo item identifica-se as principais problemáticas e paradigmas em disputa que caracterizam a assim chamada “questão agroalimentar” contemporânea. No terceiro item elaboram-se algumas proposições sobre as novas dinâmicas de desenvolvimento rural que vêm sendo documentadas no Brasil e na China, as quais emergem como resposta à questão agroalimentar, consonantes com a tese Polanyiana do “duplo movimento”.

2.1.1 Alimentação, natureza e cultura, poder e dinheiro

Em seu clássico *A Origem das Espécies*, Charles Darwin (2003) já destacava que, na luta pela existência na natureza, a busca por garantir o alimento para a manutenção da vida é um dos principais mecanismos através do qual se manifesta a operação da seleção natural na evolução das espécies. A incapacidade do homem, assim como a de qualquer outro animal, em se alimentar de maneira adequada e regular estaria necessariamente relacionada, ao menos em princípio, aos limites impostos pelo ambiente natural, ao qual ele precisaria se adaptar para sobreviver. Mas para os seres humanos, à diferença da maior parte dos animais, os seus hábitos, valores, instituições e formas de organização social de um lado, e o desenvolvimento de suas forças produtivas, a invenção e uso disseminado de instrumentos de trabalho e novas tecnologias de outro, irão redefinir a produção e a transformação, a quantidade e a qualidade, a distribuição e o acesso aos alimentos. Assim, “a mortalidade provocada pela deficiência de alimentos deixou de ser pensada como uma regulação de leis naturais, passando a assumir um caráter social, ainda que mediado por relações ecológicas, dentro de um sistema a ser continuamente transformado pelo homem para lhe garantir a vida.” (FREITAS, 2003, p.30).

A chamada “revolução agrícola”, ocorrida ainda no período neolítico, ao combinar cultivo agrícola com criação animal, permitiu a fixação sedentária dos seres humanos, impraticável aos caçadores-pescadores-coletores nômades, redefinindo as formas de interação e co-evolução com a sua natureza externa, o ecossistema circundante (GLIESSMAN, 2009). E ao abrir novas possibilidades de aquisição, transformação e consumo dos alimentos, assim como

o acesso a novas combinações entre as fontes de nutrientes que fizeram enriquecer suas dietas e práticas alimentares, a revolução agrícola também foi fundamental para redefinir as formas de interação e sociabilidade entre os próprios seres humanos. Alimentar-se é um ato vital e orgânico; mas além do seu valor nutritivo, a alimentação possui um valor simbólico. Através do ato alimentar, os seres humanos criam práticas e atribuem significados ao alimento incorporado, nutrindo o imaginário e partilhando representações coletivas (MACIEL, 2001).

Justamente por causa deste caráter ao mesmo tempo material e simbólico, o ato alimentar encerra profundas ambivalências. Segundo Mintz (1996, p.8), “nenhum outro aspecto fundamental de nosso comportamento como espécie, exceto o sexo, é tão carregado de ideias como o comer. Ingestão e sexualidade figuram em relação diferente, mas paralela, à nossa consciência humana”. Tal componente psicocultural atribui ao homem faculdades de distinguir alimento de comida e de encadear significados às práticas alimentares (aquisição, transformação e consumo), de modo a constituir hábitos alimentares e culturas culinárias. O que se come, como se come (cru, cozido, assado, apodrecido, etc.), quando se come, por que e com quem se come são, portanto, questões regidas pelo “arbitrário cultural” (MACIEL, 2001).⁶

Assim, a comida é capaz de criar e recriar identidades culturais, mesmo na sociedade contemporânea, dita globalizada, sujeita a processos de homogeneização dos gostos e preferências. A história da alimentação mundial desde as conquistas e os processos de colonização empreendidos pelos povos europeus sobre os povos americanos, africanos, asiáticos e oceânicos é, segundo Contreras e Mabel (2004), uma história de “mestiçagem alimentar”. Na verdade, ao contrário do que se poderia imaginar, este processo não implica em uma desagregação ou perda da identidade cultural expressa nas cozinhas e hábitos alimentares étnicos, nacionais ou regionais. Pois é justamente no contato com os outros que se toma consciência das próprias particularidades e que se percebe a manifestação de coisas como o sentimento de pertença, origem e trajetória comuns e a identidade cultural de um povo, grupo social, ou nação. No processo de mestiçagem culinária e alimentar estão envolvidos aspectos materiais, dados pelas necessidades biológicas e pela dotação de recursos disponíveis no meio, mas também por aspectos sociopolíticos e psicoculturais. É neste sentido que é possível falar do “enraizamento territorial” de sistemas alimentares étnicos ou nacionais delimitados, que por sua vez não são fixos e inertes, mas podem ser modificados, ressignificados e adaptados às condições cambian-

⁶ Segundo Fischler (1995), provavelmente seja esta a principal razão que explica a existência de uma fabulosa variedade de ingredientes e pratos, técnicas e rituais, prescrições e proscricções associadas às mais variadas culturas culinárias e cozinhas do mundo, que enquanto corpos de práticas, representações, regras e normas que repousam sobre classificações e processos de aprendizagem social, cumprem um papel essencial de conter e regular a “ansiedade ontológica” do ser humano em relação à comida, advinda do “paradoxo do onívoro”.

tes de espaço e tempo, e à condição social de distintas coletividades humanas.

Daí a importância dos “hábitos alimentares”, que enquanto disposições adquiridas e relativamente constantes para pensar e agir de modos determinados, se expressam no comportamento dos indivíduos como repertórios de práticas repetidos ao longo do tempo em diferentes contextos, não como uma ação mecânica ou automatizada, mas sim como uma atitude significativa (PACHECO, 2008). A contribuição de Bourdieu (2008), com seu conceito de *habitus*, enfatiza que o gosto, especialmente o gosto alimentar, é formado socialmente e joga um papel fundamental na diferenciação social, dando origem a estratégias de distinção que exprimem diferentes estilos de vida, posições hierárquicas na estrutura social e relações de classe. A sua intenção prima em pôr em evidência as capacidades criadoras, ativas e inventivas dos atores sociais, mas também os condicionamentos impostos pela estrutura de classes – o que a mera noção de “hábito” não contempla. O conceito de *habitus*, assim, “representa a ligação entre os componentes subjetivos e objetivos da classe, ou seja, classe como fruto de fatores amplamente econômicos, e classe como um conjunto de práticas, predisposições e sentimentos” (SEYMOUR, 2005, p.3) tipicamente característicos de certas coletividades.

O *habitus* conforma e orienta a ação, não por obediência a regras [explícitas] socialmente dadas, mas pela interiorização ou incorporação dos princípios e valores que são produtos das relações sociais. Os hábitos seriam então a confluência dos *habitus* e a situação objetivamente vivida pelos indivíduos. Há, portanto, na formação de hábitos alimentares um princípio unificador [subjetivo] que, ao mesmo tempo, opera a nível objetivo de possibilidades e torna as escolhas alimentares práticas que exteriorizam sistemas de disposições incorporadas, atitudes de escolha que não são pensadas antes de executadas e ainda assim ocorrem como atitudes ajustadas dentro da classe social (PACHECO, 2008, p.235-236).

O “gosto alimentar é, conforme Pilla (2005, p.55), portador de laços sociais, pois o consumo do alimento em companhia de outras pessoas revela-se como expressão de sociabilidade e poder.” O exercício do poder afeta a escolha sobre o que consumir e sob quais condições. Ao traçar o desenvolvimento da oferta e da demanda por açúcar a partir do vínculo entre a organização da produção erigida sobre a monocultura, o trabalho escravo e o latifúndio nas colônias e a criação dos mercados de consumo de massa para os trabalhadores nos países em industrialização, como na Grã-Bretanha e outras partes da Europa, Mintz (1985) convincentemente argumenta que a formação de gostos e preferências, hábitos e práticas alimentares só pode ser explicada historicamente em termos de interação entre interesses econômicos, poder político, necessidades nutricionais e significados culturais. Este autor utiliza as noções de “poder tático ou organizacional” e de “poder estrutural” de Wolf (1999) para demonstrar como as

relações de poder⁷ são capazes de “alinhar as configurações institucionais que definem os termos através dos quais as pessoas conseguem comida, mantêm ou mudam seus hábitos alimentares e perpetuam seus arranjos alimentares e significados associados, ou constroem novos sistemas, com novos significados dentro destes arranjos.” (MINTZ, 1996, p.29).

Chega-se assim, com efeito, ao vínculo fundamental entre as relações de poder e as configurações institucionais que ordenam a produção, a circulação e o consumo de alimentos, o que conclama um salto analítico do campo da antropologia para o da economia política. Apesar de o acesso a comida ser muitas vezes institucionalmente provido através de relações não mercantis (a reciprocidade entre os membros de uma família ou de uma comunidade e a redistribuição realizada pelo estado através de políticas públicas de proteção social e segurança alimentar), a mercantilização da agricultura e da alimentação é o fator determinante das relações sociais que operam a separação entre a produção (produtores) e o consumo (consumidores). Mercantilizar significa tornar algo mercadoria. Uma forma de mercantilizar é através de instituição legislativa, no caso de mercadorias não produzidas, como a terra, o trabalho e o dinheiro – que Polanyi (2000) chama de “mercadorias fictícias”. Outra forma é através de bens e serviços produzidos pelo trabalho e destinados para a venda no mercado, no caso da produção de valores de uso precipuamente como um meio para a obtenção dos valores de troca, na busca do lucro – razão por que Marx (2006) fala do “fetichismo da mercadoria”.

Centralizar o controle sobre a terra e o trabalho é a forma mais eficiente de concentrar o poder, e a ligação mais direta entre ambos é o alimento. Esse fato imemorable está inscrito inclusive em passagens bíblicas, como a de José e o Rei do Egito, e em antigos mitos gregos, como o do Rei Midas (FRIEDMANN, 1993). Inicialmente com a expansão do capital comercial, posteriormente do capital industrial e, finalmente, do capital financeiro, também o dinheiro progressivamente constituiu-se como uma necessidade institucionalizada na vida dos indivíduos, quando as suas “feitiçarias” tornaram-se reais e profundamente enraizadas nos hábitos e nas relações entre as pessoas. Com a expansão europeia sobre os outros continentes, o capitalismo tornou-se um sistema mundial e a transação de mercadorias uma relação dominante, fazendo com que as pessoas tivessem que vender algo em troca de dinheiro para poder comprar comida. Uma vez que através da agricultura, a produção de alimentos, que antes de-

⁷ Eric Wolf (1999) compreende o poder de forma relacional, fazendo uma distinção entre quatro formas. Poder pessoal: capacidade, potência ou carisma inerente ao indivíduo. Poder de persuasão: habilidade através da qual uma pessoa impõe a sua vontade e cobra conformidade das outras. Poder tático ou organizacional: através do controle sobre as configurações institucionais em que as pessoas exibem suas capacidades e interagem com as outras, criando um contexto que circunscreve suas ações. E poder estrutural: que não só opera o controle sobre, mas também cria configurações institucionais e determina a direção e a distribuição dos fluxos de energia, estrutura a operação do capital e a alocação da força de trabalho, e molda os campos de ação, tornando determinados comportamentos possíveis e prováveis e outros improváveis e, no limite, impossíveis.

pendia apenas da terra e do trabalho, passou a ser subordinada também à indústria e a sua distribuição subordinada aos mercados, convertendo-se numa fonte primordial de acumulação de riqueza e poder. Diferente do trabalho e da terra, que nada mais são do que os próprios seres humanos e o meio natural do qual as suas vidas dependem, o alimento não é exatamente um tipo de “mercadoria fictícia” das quais fala Polanyi, mas é de todo modo uma “mercadoria especial” – pois intrinsecamente vinculado à mercadoria trabalho para a sobrevivência orgânica do homem e à mercadoria terra para a sua produção, além de, como qualquer outra mercadoria, depender do dinheiro para a sua aquisição (FRIEDMANN, 1993; STEINER, 2007).

Assim, a análise dos “regimes alimentares” (*Food Regimes*), cujo seminal artigo de Friedmann e McMichael (1989) é reconhecido como marco inaugural, está entre as principais abordagens da economia política que analisam a reconfiguração dos sistemas agroalimentares nacionais a partir das suas interrelações globais. Segundo Buttel (2001, p.9), o imenso vigor e a notável influência da literatura sobre regimes alimentares têm provado que esta é “uma das perspectivas mais duráveis nos estudos agrários desde o final dos anos 1980, em grande parte por ser sintética e nuançada.” Através da noção de regimes alimentares é possível apreender a existência de uma lógica política e econômica global na dinâmica da agricultura e da alimentação na evolução do capitalismo, que toma forma e se expressa por meio das estratégias, ações e práticas desenvolvidas por certos atores (grandes empresários, investidores, proprietários fundiários, agricultores, consumidores) e organizações econômicas e políticas (corporações transnacionais, bancos, burocracias estatais, grupos de interesse, agências multilaterais, movimentos sociais). E os conflitos de poder e hegemonia se refletem historicamente nas formas institucionais através das quais as relações de produção, circulação e consumo de mercadorias agropecuárias e alimentares são ordenadas e os sistemas agroalimentares nacionais se interrelacionam em escala global, dando origem aos “regimes alimentares internacionais”.

Friedmann (2009, p.335) define “regime internacional” como “um conjunto específico de relações, normas, instituições e regras (frequentemente implícitas) em torno das quais as expectativas de todos os atores relevantes convergem.” A partir dessa definição abstrata a autora parte para o conceito mais concreto de “regime alimentar”, sendo necessário identificar as formas estruturais que contêm certos conjuntos de instituições e de relações historicamente específicas, que funcionam como “pivôs das tensões estabilizadas” dentro dos regimes.

A ‘clássica’ definição de regimes alimentares inclui constelações de relações de classe, especialização geográfica e poder interestatal, articulando ‘relações internacionais de produção e consumo alimentar’ a ‘períodos de acumulação de capital’. (FRIEDMANN, 2009, p.335). [Assim, a formação concreta de um regime alimentar envolve] uma constelação específica de governos, corporações, organizações coletivas e indivíduos, que permite uma acumulação de capital baseada em uma definição

compartilhada dos propósitos dos atores chave, enquanto os outros são marginalizados (FRIEDMANN, 2005, p.229).

McMichael (2005, 2009a), por sua vez, define os “regimes alimentares” de maneira um tanto diversa de Friedmann (1993a, 2005, 2009). Na sua visão, o conceito é considerado um instrumento analítico para tratar das questões específicas e dos elementos constitutivos dos processos estruturantes da economia política e das relações de mercadoria em qualquer momento particular da história política e econômica do capital. Para este autor, os regimes alimentares não são entendidos em sentido concreto, como uma formação estrutural em si mesma, mas essencialmente como um método de análise, que serve para identificar os fundamentos agroalimentares de períodos, ciclos, ou mesmo tendências seculares do capitalismo.

Então: o ponto é não hipostasiar os “regimes alimentares”. Eles constituem uma lente para observar as relações mais amplas na história política do capital. Eles expressam, simultaneamente, formas de ordenamento geopolítico e suas formas de acumulação correspondentes, sendo ambos vetores de poder (McMICHAEL, 2009, p.148).

O quadro 2 sintetiza as principais características dos três regimes alimentares internacionais da história política e econômica do capitalismo, analisados em inúmeros estudos de Friedmann e McMichael e também de outros autores que se filiam diretamente ou dialogam criticamente com sua proposta (PRITCHARD, 2009; PEINE, 2009; BURSCH, LAWRENCE, 2009; PLOEG, 2010; HOLT-GIMÉNEZ, SCHATTUK, 2011; OTERO, 2012, entre outros).

Quadro 2 - Evolução dos regimes alimentares internacionais

Características	1° Regime Alimentar	2° Regime Alimentar	3° Regime Alimentar
Nome	Colonial-Diaspórico	Mercantil-Industrial	Corporativo-Ambiental
Período de Duração	1870-1930	1947-1985	1995-hoje (?)
Potência Hegemônica	Grã-Bretanha	Estados Unidos	Eixo China/EUA (?)
Estrutura de Governança	Impérios Coloniais	Estados Nacionais	Corporações Transnacionais
Ideologias Dominantes	Liberalismo-Colonialismo	Desenvolvimentismo-AntiComunismo	Neoliberalismo-Globalização
Sistema Monetário Internacional	Padrão Ouro-Libra	Dólar-Ouro (Bretton Woods)	Dólar-Flexível (Pós-B. Woods)
Paradigma Agro-Tecnológico	Tradicional	Mecânica e Química	Bio-e nano-tecnologias, TIC's
Movimentos Sociais Contendores	Trabalhadores	Agricultores	Consumidores

Fonte: Elaboração própria a partir de Friedmann e McMichael (1989), Friedmann (2005), McMichael (2005).

O primeiro regime alimentar teve seu início marcado pelo salto na expansão colonial europeia que seguiu a segunda revolução industrial e a ascensão do capital financeiro promovendo a criação de grandes trustes, cartéis e monopólios, por volta de 1870. Quando estourou a Primeira Guerra Mundial, o regime entra em crise e, após uma débil sobrevivência, entra em colapso definitivo durante a grande depressão da década de 1930. Sob a ideologia do imperialismo do livre comércio, os países colonizados das zonas tropicais da América, África, Ásia e Oceania eram incentivados ou compelidos a fornecer alimentos baratos, especialmente produtos como trigo, milho e carne, açúcar, café, cacau e chá, entre outros, para que as metrópoles europeias, com a Grã-Bretanha à frente, pudessem manter os custos de reprodução da força de

trabalho – os salários dos operários urbanos – em níveis baixos, permitindo que o processo de acumulação industrial daqueles países avançasse alimentado por altos lucros.

O segundo regime alimentar inicia após a Segunda Guerra Mundial, tendo como marco simbólico a recusa da instituição do Conselho Mundial de Alimentação, em 1947, juntamente com a derrota da proposta do *Bancor Plan* de John M. Keynes. A crise alimentar de 1974, precedida pela primeira crise do petróleo e procedida pela segunda, marca o início do seu declínio, que, todavia, só se efetiva com uma série de desentendimentos, retaliações e disputas litigiosas entre Europa e EUA no âmbito do GATT, após uma instável sobrevida sustentada pelas exportações para o bloco socialista liderado pela URSS desde a “*détente*”. Sob a marca ideológica da Guerra Fria, a principal característica definidora do regime era a transferência de excedentes agrícolas dos países do Norte para os países do Sul através dos programas chamados pelo eufemístico nome de “*Food Aid*”, que na prática constituíam uma forma de *dumping*. Outra característica definidora foi a introdução do modelo tecnológico de agricultura industrial que disseminou a “revolução verde” nos países em desenvolvimento do Sul.

Não há consenso acerca da emergência do terceiro regime alimentar, principalmente por dois motivos. Primeiro, não há sinais claros de uma subversão definitiva da hegemonia norte-americana, embora a ascensão da China seja fato incontestado no desenho de uma nova ordem mundial. Segundo, o sistema financeiro internacional de câmbio flexível liderado pelo dólar vive um momento de instabilidade e incertezas desde a crise de 2008, sem que, contudo, haja alguma alternativa imediata e crível. Não obstante, o ano de 1995 parece marcar um novo período, com o estabelecimento da Organização Mundial do Comércio (WTO) e do Acordo sobre Agricultura (*AoA*), que institucionaliza a liberalização dos mercados nacionais e restringe os direitos dos estados regular a agricultura e a alimentação. Sob a ideologia neoliberal da globalização e do estado mínimo há uma crescente financeirização da riqueza (fundos de *hedge*, *private equity funds*, derivativos cambiais, mercados futuros). E nisso, as grandes corporações transnacionais passaram a dominar não só as indústrias a montante e a jusante da agricultura, mas principalmente os grandes canais de distribuição do comércio varejista – “revolução dos supermercados”; a apropriar e aplicar sistematicamente biotecnologias e novas tecnologias da informação e transporte; a emular discursos convergentes com a política ambiental e a saudabilidade, buscando espaços de valorização com alimentos de qualidade e orgânicos, marcas próprias e produtos funcionais; a incentivar processos de certificação e rastreabilidade corporativas; e a segmentar e diferenciar produtos e estratégias de *marketing*.

Entretanto, embora o regime alimentar represente forças hegemônicas, outras formas desafiadoras de produção, circulação e consumo alimentar podem resistir, coexistir ou emergir,

sendo marginalizadas ou encorajadas dentro de uma arena de disputas. Por um lado, a principal característica do atual regime alimentar parece ser mesmo o avanço das grandes corporações transnacionais, que constituem verdadeiros impérios alimentares (PLOEG, 2008, 2010). Por outro lado, há uma tendência contra-hegemônica, já verificada no primeiro regime através dos movimentos de trabalhadores e no segundo regime através dos movimentos de agricultores, que parece ganhar espaço e voz. Nutrem-se expectativas em relação à capacidade de uma aliança entre consumidores e produtores contrabalançar a correlação de forças da política alimentar na direção de um projeto democratizante de reconexão entre agricultura, sociedade e natureza. Há uma nova onda de movimentos sociais que aliam interesses rurais e urbanos ao engajarem-se contra os riscos de OGMs e agrotóxicos, expropriação das terras de camponeses, redes de *fast food* e contaminação industrial de alimentos; e a favor de segurança e soberania alimentar, agricultura familiar e reforma agrária, cadeias curtas e redes alternativas, agroecologia e regulação do comércio agrícola internacional (GIMÉNEZ, SHATTUK, 2011).

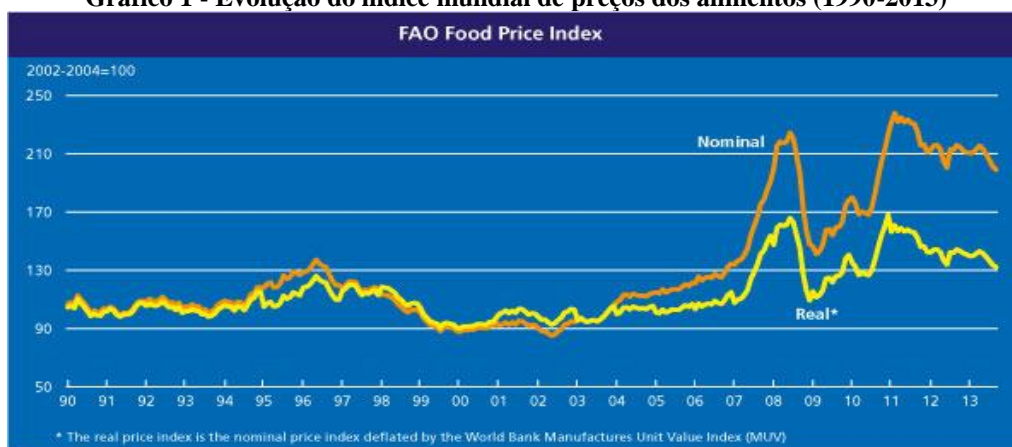
Esta breve discussão deixa claro que a abordagem dos regimes alimentares continua chave para o propósito de compreender as grandes transformações dos sistemas agroalimentares, tanto os movimentos de expansão do capital quanto os contramovimentos de resistência e reação. De qualquer maneira, não se podem negligenciar as controvérsias e críticas recentemente endereçadas à abordagem dos regimes alimentares. Bernstein (2016), por exemplo, questiona a notável ausência da dimensão demográfica e o exagerado otimismo do discurso “populista” da “via camponesa” para a soberania alimentar. Wilkinson e Goodmann (2015), por sua vez, questionam o foco quase exclusivo nos produtos alimentares e a pouca atenção às matérias-primas de origem agrícola, assim como a visão excessivamente centrada no Norte/Oeste e a relativa negligência em relação às dinâmicas regionais e nacionais de outros países do Sul/Leste. Estas são, sem dúvidas, questões pertinentes que devem ser devidamente incorporadas à análise e sobre as quais as experiências de China e Brasil podem lançar alguma luz.

2.1.2 *Questão agroalimentar contemporânea*

Para analisar concretamente como Brasil e China enfrentam os desafios postos pelo atual regime alimentar, é adaptado um esquema interpretativo da economia política concebido originalmente por Bernstein (1997) e mais recentemente por Akram Lodhi e Kay (2010). Ao fazer um balanço da literatura marxista clássica sobre a questão agrária, os autores argumentam que tal tema pode ser analiticamente decomposto em três grandes problemáticas: acumu-

lação rural, reprodução rural e política rural.⁸ Inspirado neste esquema analítico, o presente trabalho aplica as mesmas três problemáticas para a “questão agroalimentar” contemporânea. A “acumulação alimentar” trata do modo através do qual o capital, na forma de impérios alimentares (corporações de agronegócio, indústrias de alimentos e grande varejo) expande, hierarquiza e ordena seus domínios sobre os sistemas agroalimentares nacionais globalizados e responde às resistências oferecidas pelos atores sociais e forças que desafiam as suas ações de controle e apropriação. A “reprodução alimentar” concerne ao modo com que os agricultores e consumidores têm seus meios de vida afetados pela acumulação, tomam consciência da situação e buscam, por um lado, criar formas de autonomia e controle social sobre os mercados convencionais e, por outro, criar novos mercados imersos em práticas e valores não unicamente mercantis e fetichizados. E a “política alimentar” reflete as lutas sociais e alianças mais amplas entre produtores, consumidores e outros atores relevantes na construção de projetos políticos capazes de ativar ações coletivas, institucionalizar instrumentos de intervenção pública, contrabalançar a correlação de forças e construir um novo bloco histórico visando modificar as regras que moldam os sistemas agroalimentares e quiçá o próprio regime alimentar.

Gráfico 1 - Evolução do índice mundial de preços dos alimentos (1990-2013)



Fonte: FAO (2016).

⁸ A problemática da “acumulação rural” resta suas origens no debate dos anos 1920 entre Preobrazhensky e Bukharin sobre a “acumulação primitiva socialista” e a “industrialização soviética”. Refere-se à medida e extensão dos recursos excedentes produzidos pela agricultura (alimentos e matérias primas, recursos financeiros e mão de obra), as formas com que eles são apropriados e transferidos para suportar a formação e acumulação de capital e a industrialização e transformação estrutural da economia, bem como as dificuldades e obstáculos inerentes a este processo. A problemática da “produção rural” se origina dos trabalhos de Kautsky e Lênin e alguns escritos esparsos de Marx. Refere-se às formas, extensão e barreiras ao desenvolvimento do capitalismo no campo, a partir das transformações rurais geradas pela introdução da propriedade privada da terra e do trabalho assalariado e seus efeitos sobre o tamanho e a escala dos estabelecimentos, os impactos da mudança tecnológica, as formas de arrendamento da terra e endividamento e de especialização produtiva e diferenciação social dos agricultores. E a problemática da “política rural” se origina dos escritos clássicos de Engels sobre os camponeses da França e da Alemanha. Seu foco é nas tensões e conflitos, alianças e coalizões entre os camponeses e outras classes sociais nos processos de mudança social, na sua capacidade de representar seus interesses diante das instituições do estado e de transformar as estruturas de dominação e subordinação prevalentes que lhes oprimem, através de organização social, revoltas e outras formas de mobilização camponesa.

Nesse sentido, é premente refletir sobre a natureza e o significado da atual “crise alimentar”. Mesmo com os fabulosos resultados alcançados nos últimos dois séculos em termos de progresso tecnológico, de aumento da produção e de ganhos de produtividade na agricultura e, conseqüentemente, de elevação na oferta de alimentos, o velho “fantasma malthusiano” parece ter voltado a assombrar o mundo em pleno século XXI (ABRAMOVAY, 2010). Especialmente as populações mais pobres de diversos países têm sentido na barriga as consequências nefastas da crise alimentar, trazidas pela vertiginosa elevação dos preços dos alimentos em 2008 e novamente em 2011 (gráfico 1), constituindo um fenômeno que a imprensa e a literatura especializadas passaram a denominar de “agroinflação”. Entre as expressões desta crise, a mais trágica e escandalosa certamente é a elevação do número de famintos no mundo, que segundo os números oficiais da FAO, somam hoje quase 1 bilhão de pessoas, o que tem ocasionado turbulências em vários países, notadamente na África e no Oriente Médio.

Alguns dos principais relatórios internacionais (FAO, 2009; THE 9 BILLION..., 2011) reconhecem que fatores como a volatilidade dos mercados de *commodities*, a crescente demanda por alimentos ricos em proteínas nos países em desenvolvimento que passam por processos de urbanização e elevação da renda de parcelas da população, as restrições de acesso ocasionadas pela pobreza renitente em vários países, os potenciais impactos das mudanças climáticas e o uso de grãos para a fabricação de biocombustíveis, podem manter a pressão alta dos preços e afetar negativamente a segurança alimentar. Porém, continuam com a visão produtivista e neoliberal de que a solução central para assegurar a oferta de alimentos para uma população mundial de 9 bilhões de habitantes em 2050 é desenvolver e aplicar novas tecnologias agrícolas, abrir os mercados nacionais e liberalizar ainda mais o comércio internacional.

Entretanto, autores independentes têm manifestado avaliações bem mais críticas. Para Ploeg (2010), a crise alimentar contemporânea não se limita e não pode ser vista como resultado de simples e circunstanciais “falhas de mercado”, como sugerem as interpretações convencionais. Ela é resultado de uma série de processos combinados que vêm germinando há muitos anos. Está ligada às contradições cumulativas dos regimes alimentares internacionais precedentes, incluindo: os problemas típicos da agricultura industrializada (o *treadmill* tecnológico e o *squeeze* custo-preço) decorrentes dos processos de mercantilização e incorporação institucional (externalização, cientifização e centralização estatal) característicos do modelo de agricultura da revolução verde e aprofundados pelas inovações recentes⁹; a especulação

⁹ Os conceitos de *technological treadmill* e de *cost-price squeeze* (PLOEG, 2008, 2010) demonstram que os agricultores inseridos no modelo de agricultura industrial moderna veem-se obrigados a incorporar progresso técnico para se manterem competitivos, ou seja, encontram-se constantemente presos a uma esteira rolante (*tread-*

financeira em torno dos produtos agrícolas e alimentares ocasionada pela desregulação e abertura dos mercados nacionais; a ausência de estoques públicos de grãos e a falta de investimentos em agricultura por parte dos estados; e o crescente poder monopolístico exercido pelos impérios alimentares sobre todos os encadeamentos dos sistemas agroalimentares. “A interação entre estes processos tem criado uma crise agrária global que tem provocado uma multifacetada crise alimentar. E ambas as crises estão sendo aceleradas através de suas interações com a mais ampla crise econômica e financeira.” (PLOEG, 2010, p.98).

Em uma leitura bastante próxima a de Ploeg (2010), McMichael (2009, 2010, 2012) argumenta que uma das raízes da crise alimentar está associada ao ciclo de longo prazo de dependência estrutural do capitalismo e da agricultura industrial em relação às fontes de energia fóssil, com impactos que vão muito além do que uma mera volatilidade de curto prazo sobre os preços dos combustíveis e fertilizantes. O fim da era da comida barata também tem gerado renovado interesse por parte de corporações e governos em investir na compra de terras em países do Sul (inflacionando os seus preços) a fim de assegurar a oferta de produtos alimentares e matérias primas agrícolas (soja, milho, cana de açúcar, palma) para produção de agrocombustíveis destinados à exportação e especulação financeira em mercados futuros, além dos riscos ecológicos e humanos gerados por transações compensatórias no comércio de carbono. As mudanças nas dietas e hábitos alimentares afluentes, intensivos em proteína, são sustentadas pela formação de complexos agroindustriais no setor de carnes, que também depende do direcionamento intensivo de cereais para a fabricação de ração animal em detrimento da alimentação das populações mais pobres. A concentração e a centralização dos capitais em torno dos agronegócios, favorecidas pelas políticas de liberalização comercial e dos investimentos internacionais, promovidos segundo as regras da OMC, atuam de maneira decisiva e agravante. Em suma, os custos crescentes, relacionados ao “pico do petróleo” e a utilização de substitutos vegetais, combinados com as estruturas de mercado monopolísticas, contribuem de maneira determinante para a inflação dos preços alimentares, globalmente transmitidos sob os termos desregulados da finança e do comércio associado às instituições e políticas neoliberais.

Com efeito, à “equação” entre dinâmica demográfica e oferta regular de alimentos vêm sendo adicionadas novas “variáveis”, o que dificulta e complexifica a busca e o encontro de possíveis “soluções”. Tem se tornado cada vez mais evidente e preocupante que a fome e a subnutrição não são as únicas mazelas decorrentes das contradições do atual ordem alimentar,

mill) de inovação tecnológica. Isso significa uma necessidade crescente de adição de insumos externos para manter economias de escala, tornando seus custos de produção cada vez mais elevados. Em contrapartida, na medida em que o progresso técnico é incorporado e que aumentam a produtividade e as escalas de produção, são reduzidos os preços pagos ao produtor, ou seja, ocorre uma compressão (*squeeze*) na relação custo-preço.

pois a abundância também é fonte de inúmeros problemas (GRACIA, 2005). Com consequências sociais, ambientais e políticas, esta conclusão também é compartilhada por alguns relatórios internacionais que reconhecem que “o corrente modelo de conhecimento, ciência e tecnologia agrícola requer revisão. *Business as usual* não é mais uma opção” (IAASTD, 2009). Então, uma avaliação mais realista e consequente da “nova equação alimentar” precisa considerar pelo menos três diferentes fatores de vulnerabilidade e contestação do atual modelo dominante de produção, circulação e consumo de alimentos. A dependência da agricultura industrial e do sistema alimentar modernos em relação às fontes de energias fósseis utilizadas para produção e transporte de produtos agrícolas, adubos e fertilizantes, operação de máquinas agrícolas, etc., cujas reservas encontram-se no “pico”, além das incertezas em relação à substitutibilidade e riscos dos biocombustíveis e da importância geoestratégica do petróleo para o complexo militar-industrial dos EUA. Os inúmeros e intensos problemas ambientais (contaminação e segregação de resíduos, poluição, degradação e desperdício dos recursos de solo, ar e água, desflorestamento, perdas de biodiversidade de espécies de plantas e animais, emissões de CO₂, etc.) advindos das mudanças climáticas e dos impactos crescentes das atividades humanas sobre os grandes equilíbrios ecológicos e o nível de entropia do planeta, causando “falhas metabólicas” na relação sociedade-natureza ao separar a produção social da sua base biofísica. E as consequências danosas sobre a saúde humana associadas com alimentação e estilos de vida, devido à deslocamentos nos hábitos alimentares e dietas de classe sob o plano de fundo do processo de “transição nutricional” os países em desenvolvimento. Na medida em que avança a urbanização e aumenta a renda de parcelas “afluentes” da população, os países transitam de padrões dietéticos mais naturais e de baixo teor proteico, à base de cereais, fibras e vegetais, para mais alimentos industrializados de baixo teor de fibras e ricos em proteína, gorduras saturadas, sal e açúcar; os padrões demográficos tendem a taxas mais baixas de fertilidade e mortalidade; e os padrões epidemiológicos tendem a mais doenças crônicas e degenerativas e menos infecções e subnutrição, etc. (SAGE, 2013; FOSTER, 2005; MARTÍNEZ-ALIER, 2005; LANG, HEASMAN, 2006; LANG, 2010; ABRAMOVAY, 2010; WEIS, 2012).

Todos os dias milhões de homens e mulheres, crianças e idosos são direta ou indiretamente afetados pelas “falhas” dos mercados e das políticas em prover-lhes dietas mais nutritivas e incentivar hábitos de consumo alimentar mais saudáveis. Travam-se numerosos conflitos sobre temas como a coexistência da fome e da obesidade, a qualidade nutritiva e a sanidade dos alimentos, os danos ambientais e a finitude dos recursos naturais e das fontes de energia, a volatilidade e a insegurança do comércio internacional, o controle corporativo das cadeias de valor, os propósitos e formas de apropriação da pesquisa científica e desenvolvimento tecno-

lógico. Diferentes visões em disputa estão moldando os caminhos futuros da questão agroalimentar. É o que Lang e Heasman (2006) denominam “guerras alimentares” (Quadro 3).

Quadro 3 - Guerras alimentares (*Food Wars*) - três paradigmas em disputa

Campos de Batalha	Paradigma Produtivista	Paradigma Integrado das Ciências da Vida	Paradigma Ecológico Integrado
Impulsos e objetivos	compromisso em elevar o produto; ganhos imediatos perseguidos através de intensificação e tecnologia	integração do sistema agroalimentar guiado pela ciência e a tecnologia aplicada; firme controle administrativo	sustentabilidade; redução do desperdício, do uso de energia e de certos insumos; valorização da diversidade; minimização dos riscos e princípio da precaução
Setores-chave	mercados de commodities; agricultura intensiva em insumos; processamento para mercados de massa	uso capital-intensivo das ciências da vida; varejo domina a oferta de alimentos; dependência da agricultura intensiva em escala	integração multissetorial e territorial; ênfase na reprodução dos recursos internos da propriedade; melhoria da biodiversidade e dos retornos de longo prazo
Foco Industrial	produtos homogêneos e massificados; busca antes a quantidade e a produtividade do que a qualidade e o bem-estar	aplicação da biotecnologia em escala industrial na produção primária e na transformação dos alimentos; mistura de insumos químicos e biológicos	deslocar os alimentos orgânicos e agroecológicos do alternativo para ao mainstream; reticente quanto aos aumentos de escala e controles de qualidade; uso seletivo da biotecnologia
Foco Científico	mecânica, química e farmacêutica	combina genética, biologia, engenharia e nutrição; ideologia da ciência "neutra" mas orientada e financiada pela indústria	biologia; ecologia; multidisciplinaridade; tecnologias ecologicamente adequadas aos invés de insumos convencionais
Foco das Políticas	ministérios da agricultura; dependência de subsídios	top-down; orientada à exportação; apoiada pelos ministérios da indústria, comércio e finanças; desafia fronteiras regulatórias, industriais e públicas	parcerias com ministérios; necessidade de estruturas institucionais colaborativas; promove as vantagens da descentralização, do trabalho em equipe e da participação dos atores sociais locais
Foco do Consumidor	alimento barato; boa aparência; homogeneidade; conveniência; sanidade	segmentação de produtos (funcionais, estéticos, etc); escolha estruturada; gostos condicionados por valores do mercado	consumidores como cidadãos e atores sociais ativos; melhoria nas ligações entre o uso dos recursos naturais e os hábitos de consumo; maior transparência
Foco do Mercado	mercados nacionais; escolha do consumidor; valor da marca	mercados globais; dominação das grandes corporações; fixação tecnológica das ciências da vida como campo de negócios	mercados regionais e locais; reticente quanto a agricultura de exportação; adotado mais por pequenas empresas, mas com avanços entre as maiores
Foco Ambiental	energia barata para insumos e transporte; recursos naturais ilimitados; monocultura; externaliza o desperdício e a poluição	uso intensivo de insumos biológicos reprodutíveis; pretende reivindicar a distribuição dos benefícios à saúde	recursos são finitos; afastamento das monoculturas extensivas e dependentes de combustíveis fósseis; precisa integrar política de conservação e proteção ambiental com política social e industrial
Foco da Saúde	interesse marginal; ganhos de saúde como resultado quase automático da suficiência de oferta	depende de inovações ainda não provadas; argumenta que a saúde pode ser alcançada tecnicamente sobre bases individuais	se apresenta como alternativa saudável, mas ainda sobre evidências fracas; promove diversidade dietética e nutricional
Papel da Ciência e Tecnologia	engenheiros agrônomos e economistas agrícolas como "os cientistas"	top-down; orientado à exportação; habilidades high-tech; ciência de laboratórios	intensivo em conhecimento e não em insumos; habilidades requeridas em todo o sistema agroalimentar; saber popular, conhecimento como fonte de poder
Apoio Político	historicamente forte, mas em declínio; sofre críticas do produtivismo, dos subsídios e do endividamento	rápido desenvolvimento; divisão entre países ricos e pobres sobre como interpretar as realidades e as promessas deste paradigma	fraco, mas com fortalecimentos pela base em muitos países; alguma coalizão entre movimentos fragmentados reivindicando maior espaço e integração política

Fonte: adaptado de Lang e Heasman (2006).

Como visto no item anterior, o atual regime alimentar encontra-se eivado de tensões, conflitos e instabilidades, e seu futuro guarda um conjunto de grandes incertezas. Lang e Heasman (2006) identificam três “paradigmas agroalimentares” com diferentes conjuntos de ideias, valores e ideologias, práticas e políticas em disputa pelo reconhecimento universal da nossa época sobre a sua capacidade de captar necessidades e aspirações, realizar promessas e, assim, delimitar o modo como se formulam os problemas e se buscam as soluções.

O sistema alimentar desenvolvido rapidamente depois da Segunda Guerra Mundial [que ascendeu junto com o segundo regime alimentar e parece evidenciar sinais de

crise com o terceiro], exemplificou um modo de pensar que nós chamamos de Paradigma Produtivista: esta permanece a visão de mundo dominante, mas é agora contestada a respeito do futuro por novos ‘modelos’, dos quais os principais são dois quadros emergentes, que nós chamamos de Paradigma Integrado das Ciências da Vida e de Paradigma Ecológico Integrado. Ambos estão fundados na ciência da biologia, mas cada um interpreta os sistemas biológicos e sociais de modos que oferecem diferentes escolhas para o nosso futuro: como a comida é produzida, quem produz e como é vendida; questões de justiça, onde é produzida (fontes globais ou locais) e o lugar da saúde humana e ambiental. (LANG, HEASMAN, 2006, p.18).

A forma como cada um destes paradigmas vai lidar com questões como a crise energética, os crescentes danos à saúde humana e as mudanças climáticas e problemas ambientais será definitiva para seu êxito. Uma das forças do Paradigma Integrado pelas Ciências da Vida é que em muitos aspectos ele depende de uma simples reinterpretação do Paradigma Produtivista, reivindicando e propondo remédios para algumas de suas limitações. Enquanto o Paradigma Ecológico Integrado tem o desafio muito maior de subverter a lógica do Paradigma Produtivista, livrando a agricultura do *treadmill* tecnológico e do *cost-price squeeze* e a formação dos gostos e hábitos alimentares dos consumidores da dependência dos impérios supermercadistas e da manipulação midiática exercida pelas propagandas publicitárias. Há muitos obstáculos para a sua adoção disseminada, posta pelos interesses vetustos do poder político e corporativo e pelas barreiras psicológicas em se acreditar que as novas alternativas podem mesmo funcionar. Os dois novos paradigmas podem coexistir no confronto da questão agroalimentar. Mas não é um cenário de tolerância mútua e sim de conflitos e polarizações.

2.1.3 *Desenvolvimento rural, mercados e embeddedness*

A natureza, as dinâmicas e os impactos do desenvolvimento rural (DR) podem variar muito de acordo com os contextos em que ele ocorre, constituindo um fenômeno altamente complexo e difícil de definir (PLOEG et al, 2000). Portanto, a análise das novas dinâmicas emergentes de DR precisa distinguir entre as práticas, os processos e as políticas que as compõem. As dinâmicas de DR definitivamente não são resultado único e direto da intervenção do estado através de suas políticas públicas, embora estas desempenhem um papel fundamental para a sua efetividade. Sem qualquer voluntarismo, são as ações dos próprios atores sociais, principalmente agricultores e camponeses e seus aliados políticos estratégicos, o que desencadeia as dinâmicas de DR. No Brasil pós-redemocratização, isto envolve de modo determinante a participação dos movimentos sociais rurais e organizações de agricultores familiares, os quais têm tido habilidade para influenciar as políticas que vêm mudando o espaço rural. E na China pós-reformas envolve, sobretudo, protestos e corajosas iniciativas camponesas que subsequentemente foram se traduzindo em novas políticas (PLOEG, YE, SCHNEIDER, 2012).

Deve-se ressaltar que, sem a agência ativa dos atores, estas novas realidades não teriam surgido. Elas não são o resultado da capacidade de “autorregulação dos mercados”, nem são o resultado de um “*blue-print*” elaborado por órgãos estatais. Elas são o resultado da agência: a capacidade de intervir ativa-mente nos (ou criar novos) mercados e de negociar e/ou mediar a intervenção do estado. Norman Long (1985) justamente descreveu este papel ativo dos atores em termos de “agência”, que ele definiu como “a habilidade de um ator para processar a experiência social e conceber formas de lidar com a vida social, mesmo sob as formas mais extremas de coerção.” (YE, PLOEG, SCHNEIDER, 2012, p.5-6).

Ademais, desenvolvimento rural é um processo que não se encontra as margens da agricultura. Ele envolve, acima de tudo, a transformação da agricultura para criar novos fundamentos para a produção, a distribuição e o consumo de alimentos, numa expressão contra-hegemônica de resistência, resiliência e autonomia (PLOEG, 2008). A emergência de novas dinâmicas de DR representa um “realinhamento da agricultura para ir ao encontro das rápidas mudanças nas necessidades e expectativas da sociedade”, através do qual os atores buscam “uma resposta ao *squeeze* na agricultura”. O que “implica uma reconstituição dos recursos rurais (identidades, estratégias, práticas, redes)” a fim de sair da “crise crônica que atualmente rodeia os principais mercados agrícolas e alimentares” e satisfazer o “forte desejo que os atores envolvidos têm de fortalecer a sua autonomia.” (VENTURA; PLOEG, 2010, p.322).

Para Ploeg, Ye e Schneider (2012, p.134), “as práticas de DR são atividades desempenhadas no nível da base (podendo muito bem ter desdobramentos para outros níveis) que alteram significativamente as rotinas e os resultados da agricultura.” A variada morfologia dessas atividades em cada formação econômico-social exibe em comum a capacidade de deslocar as fronteiras da agricultura e criar resistência e autonomia em relação ao controle e dependência imposta pelos impérios alimentares. À jusante da agricultura, os deslocamentos são dados por “aprofundamento”, com a introdução de novas práticas que internalizam atividades de processamento e distribuição dentro das unidades de produção, muitas vezes envolvendo a incorporação de características e valores específicos nos produtos finais, resultando na criação de maior valor agregado apropriado pelos agricultores. Formas de agricultura orgânica ou ecológica, processamento artesanal de produtos de alta qualidade, construção de redes alternativas e cadeias curtas de abastecimento alimentar exemplificam estratégias de aprofundamento. À montante da agricultura, os deslocamentos vêm por “refundação”, com a reconstituição da base de recursos das unidades de produção, reduzindo a entrada de recursos externos e melhorando as condições para a reprodução dos recursos internos disponíveis (naturais, humanos e técnicos). Estratégias de refundação incluem garantir autoconsumo, pluriatividade e acesso a fontes de rendimento não-agrícolas, reduzir os custos de produção e investir em intensificação orientada ao trabalho e tecnologias baseadas em habilidades. Em relação ao ambiente socioe-

conômico mais amplo no qual os agricultores estão inseridos, os limites são deslocados por “alargamento”, com a inclusão de um conjunto de atividades produtivas não-agrícolas. Serviços de turismo rural e hospitalidade, produção de energia, mineração, aquicultura, conservação da natureza e gestão de paisagens são exemplos de estratégias de alargamento.

Já as políticas de DR representam esforços despendidos por parte do estado no sentido de enfrentar e responder as demandas e expectativas dos atores, estimulando e fortalecendo, ou então restringindo e controlando, as práticas individuais e os processos gerais de DR. Esta nova geração de políticas públicas de desenvolvimento rural (mais do que agrícola) concentra-se cada vez mais na geração e sustentação de novos circuitos de reprodução social e econômica dos agricultores familiares e camponeses, permitindo-lhes manter-se viáveis enquanto produtores de alimentos, mesmo em face de condições de mercado adversas. Segundo Ploeg, Ye e Schneider (2010), as atuais políticas de DR são distintas das velhas políticas agrícolas e agrárias. Isso porque, se democratizar a propriedade fundiária segue uma ação estratégica para a combater as desigualdades, promover a produção e a produtividade agrícolas, mesmo que importante, não é mais o seu objetivo central. Ao invés disso, ainda que haja referências mais ou menos explícitas à essas tradicionais questões, elas visam principalmente redefinir o papel da agricultura na sociedade, abraçando e apoiando uma ampla gama de objetivos sociais.

A primeira característica comum dessas políticas e práticas de desenvolvimento rural é que elas estão emergindo como respostas às dificuldades levantadas pelo funcionamento dos principais mercados agrícolas e alimentares (o que os economistas se referem como “falhas de mercado”). É cada vez mais evidente que os principais mercados agrícolas e alimentares têm uma tendência para destruir as “externalidades positivas”, são incapazes de combater a pobreza e as grandes desigualdades e não são capazes de reproduzir a agricultura. A segunda característica compartilhada se refere à “fluidez” dos seus objetivos, [que] parecem ser, à primeira vista, um pouco escorregadios. Geralmente começam com objetivos relativamente focados, mas muitas vezes mudam ou procuram maneiras de se mover e incorporar objetivos novos e mais amplos. A indefinição e a ambiguidade das políticas de desenvolvimento rural também têm raízes institucionais. Enquanto o desenvolvimento rural representa uma importante mudança de paradigma no nível teórico, no nível prático representa uma transição de longo alcance multidimensional, que se desdobra passo-a-passo através de negociações sobre as contradições [anteriormente] existentes e as [novas] recém-criadas. (PLOEG, YE, SCHNEIDER, 2012, p.138).

E os processos de DR, por consequente, são resultados da criação, revelação, entrelaçamento e fortalecimento mútuo da interação entre práticas e políticas. Este resultado global envolve interrelações micro-macro altamente complexas e muitas vezes contraditórias.

Os processos de desenvolvimento rural são processos de transição: são multi-nível, multi-dimensional e multi-ator. E implicam um horizonte de tempo prolongado. Na situação atual de China, Brasil e Europa, existem dois outros grandes processos de transição em jogo. Estes são: a continuidade, se não a aceleração, da industrialização da agricultura (que é quase sempre combinada com uma maior especialização e aumento de escala); e, por outro, a desativação (incluindo [a marginalização] e o fecha-

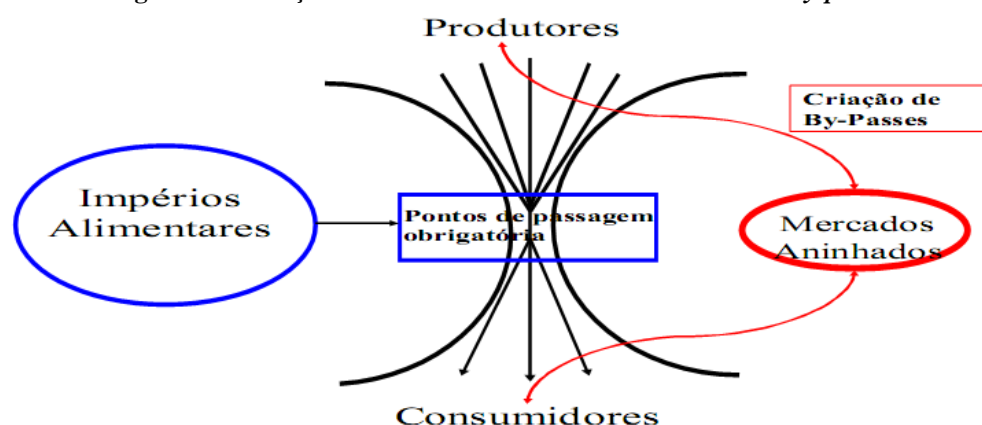
mento de unidades de produção). Juntos, esses processos de transição (desenvolvimento rural, industrialização e desativação) delineiam a arena em que diferentes interesses e projetos sociopolíticos estão lutando por hegemonia - às vezes convergentes, outras vezes conflitantes. O peso relativo, a presença e a relevância de cada processo de transição e o equilíbrio entre eles são afetados drasticamente não só pelas estratégias operadas ao nível da base, mas também pelo estado, pelos movimentos sociais e por outras instituições. Igualmente eles são condicionados e afetados pelo contexto político e econômico global. Atualmente, a crise econômica e financeira em geral está a ter um impacto altamente diferenciado sobre os três processos de transição e do equilíbrio global entre eles (PLOEG, YE, SCHNEIDER, 2012, p.135).

Como já foi visto, o tipo de desempenho recentemente apresentado pelos mercados convencionais – ou “mercados autorregulados” no jargão de Karl Polanyi (2000) – de produtos agrícolas e alimentares e de insumos e meios de produção, tem resultado em uma ampla, embora variável, gama de consequências deletérias, que muitas sociedades não estão mais de fato dispostas a aceitar. Entretanto, ao mesmo tempo é igualmente claro que os processos de globalização e liberalização que estão conduzindo o funcionamento destes mercados têm tornado muito difícil intervir efetivamente no controle e na regulação dos mesmos. Indo ao encontro do problema central dessa pesquisa, tal contradição básica é um fator que concorre fortemente para explicar o surgimento mais ou menos simultâneo de novos processos de desenvolvimento rural no Brasil e na China. E esta mesma contradição também permite compreender o *modus operandi* dos processos que compõem as dinâmicas de desenvolvimento rural, que consiste basicamente em redefinir e reorientar a trajetória da agricultura e do espaço rural através da construção e do enraizamento social de “novos mercados” (WILKINSON, 2008; PLOEG, YE, SCHNEIDER, 2012; HEBINCK; PLOEG; SCHNEIDER, 2015). Mas o surgimento de novos mercados não é resultado de mero voluntarismo. O fosso cada vez maior entre os preços recebidos pelos produtores rurais e os preços pagos pelos consumidores cria espaço e disposição para fazê-lo. Pela construção de “*by-passes*” criam-se as possibilidades concretas para combater a distância com a proximidade, o anonimato com a identidade e a autenticidade, o artificial com o natural, a padronização com a diversidade, e a desigualdade com a justiça. Muito especialmente porque tais noções de oposição podem ser extendidas de uma dimensão simbólica e subjetiva para outra material e objetiva (PLOEG, YE, SCHNEIDER, 2012)

Os mercados agroalimentares convencionais são frequentemente enraizados em quadros normativos sustentados por grandes investimentos em publicidade e *lobbies* corporativos para legitimar a sua posição e os padrões de qualidade, segurança e sustentabilidade aos quais eles aderem. A questão, porém, é que esse enraizamento material e simbólico é também sujeito a contestação. Enquanto os mercados convencionais tendem a ofuscar as estruturas em que estão enraizados, os novos mercados são construídos a partir do reconhecimento explícito do seu enraizamento – sua fonte de legitimidade e razão de ser repousam nas convenções sociais

de qualidade comumente compartilhadas pelos produtores e consumidores. Isto é em parte devido ao fato de que muitos destes mercados surgiram como respostas ativamente construídas ao controle exercido pelos impérios alimentares sobre os mercados convencionais. No entanto, conforme advertem Ploeg, Ye e Schneider (2012), não se deve romantizar e tomar acriticamente por dado os resultados positivos potenciais destes “novos mercados imersos”.

Figura 1- A criação de novos mercados imersos através de “by-passes”



Fonte: adaptado de Ploeg (2011b, p.13).

Em seu conjunto, as contradições e disputas entre a globalização dos mercados e sistemas agroalimentares e a regulação pública e construção social de novos mercados fornecem, portanto, uma clara expressão do que Karl Polanyi definiu como um “duplo movimento”.

[A economia de mercado encontra-se simultaneamente sujeita] a ação de dois princípios de organização da sociedade, cada um deles colocando-se objetivos institucionais específicos, com o apoio de forças sociais definidas e utilizando seus próprios métodos distintos. [Por um lado], o princípio do liberalismo econômico, visando o estabelecimento de um mercado autorregulável, contando com o apoio das classes comerciais [e outras frações do capital] e utilizando largamente o *laissez-faire* e o livre comércio como seus métodos. [Por] outro [lado], o princípio da proteção social, tendo como objetivo à conservação do homem e da natureza, bem como da organização produtiva, contando com o apoio variado daqueles imediatamente afetados pela ação deletéria do mercado e utilizando legislação protetora, associações restritivas e outros instrumentos de intervenção como seus métodos” (POLANYI, 2000, p.132).

O que essencialmente interessa entender, para o propósito da presente discussão sobre a natureza dos mercados agroalimentares e as dinâmicas de desenvolvimento rural, é que os chamados novos mercados possuem um enraizamento distintamente diferente do que os mercados convencionais. Granovetter (1985) e outros já demonstraram enfaticamente que todos os mercados e ações econômicas encontram-se de alguma maneira enraizados e que sem isso seu funcionamento seria impossível ou impraticável.¹⁰ Apesar das ambiguidades intrínsecas e

¹⁰ Em seu livro sobre a inserção da agricultura familiar nos mercados, Wilkinson (2008) mostra que passou-se a decisivamente introduzir os conceitos de “*embeddedness*” e “construção social” e de “convenções” e “confiança” para analisar os mercados nos estudos rurais e agroalimentares a partir da influência da Nova Sociologia

das possibilidades de subordinação e exclusão, o que diferencia os novos mercados dos mercados convencionais é que os últimos são enraizados em formas de integração as quais, apesar de constituídas através das “redes de relações interpessoais” *a la* Granovetter (1985), só fazem justificar e reificar o motivo do autointeresse em busca do lucro e o seu caráter estritamente mercantil (sancionados pelas normas da propriedade e do contrato privados). Enquanto os novos mercados encontram-se enraizados em distintas formas de integração, que se institucionalizam em respectivas estruturas de suporte, além do mercado: a reciprocidade, presente na família, na comunidade, na associação, na cooperativa; e a redistribuição, presente no estado e em suas políticas públicas de proteção e bem-estar. Embora não se descarte a possibilidade da busca por ganhos, outros motivos além do autointeresse se combinam: no primeiro caso os valores da confiança, lealdade, solidariedade, cooperação; e no segundo os direitos de cidadania acordados nas constituições nacionais e os compromissos sociais politicamente firmados.

No âmbito dos estudos rurais e agroalimentares, a noção de *embeddedness* tem sido recentemente empregada como uma ferramenta conceitual para teorizar a distinção entre o caráter dos diferentes sistemas agroalimentares a partir da sua territorialização. Mas, segundo Sonnino e Marsden (2006), a maior parte da literatura empírica especializada tem, de fato, em grande medida, assumido a existência de uma estrita polarização entre sistemas agroalimentares *disembedded* (convencionais e globalizados) e *embedded* (alternativos e localizados), produzindo uma categorização dicotômica e estática, essencialmente inadequada. Apesar de reconhecer a correção da ênfase do caráter territorial do *embeddedness* dos sistemas agroalimentares, os autores apontam duas limitações da literatura: o foco exclusivo nas redes sociais, deixando as dimensões da cultura e do poder sem uma teorização aprofundada e consistente; e a ausência de uma explicação histórica do processo através do qual um sistema agroalimentar se (des/re) enraiza. O que os autores propõem, e que parece estar em plena consonância com a abordagem do próprio Karl Polanyi, é que ao invés de olhar os sistemas agroalimentares alternativos e convencionais como duas esferas claramente circunscritas e separadas, bem mais adequado seria vê-los de modo relacional, analisando as contradições, conflitos e disputas e examinando os deslocamentos das fronteiras e limites espaciais entre eles (Quadro 4).

Econômica de Granovetter (1985, 1992) e da Economia das Convenções de Boltanski e Thevenot (2001), respectivamente. É inegável que Granovetter contribuiu para a renovação dos estudos sobre os mercados ao apontar os limites impostos pela economia neoclássica e inserir a noção de “redes” interpessoais de relacionamento. Contudo, sua leitura do conceito de *embeddedness* é despolitizada e descontextualizada do sentido atribuído por Polanyi. Portanto, aposta-se antes numa leitura do *embeddedness* atualizada e próxima da contribuição original do último, provida pela Sociologia Econômica (que dispensa o epíteto de Nova) de autores como Beckert (1999, 2007) e da Economia Institucional na tradição Vebleniana, como Hodgson (1994) e Sayer (2003).

Quadro 4 - Desenvolvimento rural e alimentação – a dinâmica do “duplo movimento”

Formas Institucionais de Interação	Movimento de “disembeddedness”: mercados convencionais controlados pelos impérios alimentares	Contramovimento de “embeddedness”: novos mercados construídos através da aliança entre produtores e consumidores
Relações de Produção	aprisionamento em sistemas especializados e intensivos no uso de insumos externos; foco em economias de escala; inovação exógena e <i>treadmill</i> tecnológico; <i>squeeze</i> da agricultura	busca de espaços de manobra para diversificação com uso e reprodução dos recursos internos; foco em economias de escopo; produção endógena de “novidades”; aumento da fatia do valor do produtor direto no gasto alimentar total do consumidor
Relações de Consumo	ausência de referências espaciais do alimento; falta de encorajamento para entender sua origem; cadeias longas de abastecimento	conhecimento variável do consumidor sobre as origens do produto, condições e processos de produção; redes alimentares alternativas, cadeias curtas, <i>community supported agriculture</i> , etc.
Relações de Processamento e Distribuição	sistemas privados e centralizados de controle das fontes de fornecimento, do processamento e da distribuição varejista; centralização e falta de transparência nos processos; padronização geral e segmentação na ponta da cadeia; induz a separação e o distanciamento das relações entre produtores e consumidores	sistemas locais e regionais de provisão de matérias primas, processamento e distribuição dos alimentos; processos mais transparentes e descentralizados; diversificação de produtos com qualidades artesanais, tradicionais, ecológicas e/ou diferenciadas; favorece a conexão e a aproximação das relações entre produtores e consumidores
Dispositivos de Regulação e Controle	altamente burocratizados, tecnocráticos e formalistas; reforço do produtivismo e favorecimento da grande escala de organização industrial; promoção de homogeneização, massificação e individualização do consumo; legislação rígida e baseada em critérios estreitos de sanidade e inocuidade	autoridades públicas facilitam à processos mais descentralizados e menos burocratizados; favorece diversas escalas e formas coletivas, associativas e cooperativas de organização econômica; consumo baseado em grupos e estilos de vida; adaptação e mudança de regras formais inadequadas para os valores e as condições específicas do território
Dispositivos de Coordenação e Confiança	esquemas de acreditação à distância, tecnocráticos e comercialmente orientados: rastreabilidade e monitoramento; garantias formais de segurança e qualidade; rotulagem e valorização das marcas da indústria e do varejo com apelos a saúde (produtos funcionais e dietéticos)	esquemas de acreditação baseados no interconhecimento e nas relações interpessoais de confiança territorialmente estabelecidas: redes de certificação participativa; denominações de origem; valorização funcional e estética, assim como, principalmente, ecológica, ética e política do consumo de alimentos

Fonte: elaboração própria a partir de Sonnino e Marden (2006), Wiskerke (2010) e Brunori (2007).

O fulcro da discussão sobre a contraditória dinâmica de *embeddedness* está ligado a um tema central no campo dos estudos rurais e agroalimentares: as relações entre produção (produtores) e consumo (consumidores) e suas grandes problemáticas. Primeiro, o confronto às tendências de globalização alimentar empreendida por impérios que articulam redes dominantes e cadeias longas, por meio de estratégias de localização alimentar e construção de redes alternativas e circuitos curtos (GOODMAN, GOODMAN, REDCLIFT, 2010). Segundo, a importância da politização do consumo na construção da qualidade dos alimentos e da confiança entre os atores envolvidos frente às ansiedades, inseguranças e riscos alimentares (ALLAIRE, 2012; KJAERNES, HARVEY, WARDE, 2007). Terceiro, o papel decisivo do poder público em conjunto com a sociedade civil no planejamento e estabelecimento de estratégias urbanas de abastecimento alimentar, ao invés de apenas relegar este papel às forças de mercado e estratégias privadas (POTHUKUCHI, KAUFMAN, 1999; VILJOEN, WISKERKE, 2012).

Compreender a relação entre agricultura, alimentação e desenvolvimento rural exige o desvelamento das conexões materiais entre condições e resultados e dos significados socioculturais inerentes às relações produção-consumo, ambos associados à circulação e uso de mer-

cadorias (GOODMAN, GOODMAN, REDCLIFT, 2010). De fato, embora seja um desafio metodológico formidável, já se tem relativa clareza de que o consumo é um campo de contestação e exercício da política e não apenas um “véu que encobre as verdadeiras contradições do capitalismo”, que se encontrariam apenas na produção, supostamente (GOODMAN, DUPUIS, 2002). Exatamente por isso, na medida em que a conexão entre as esferas da produção e do consumo se realiza na esfera da circulação (troca e distribuição), parece apropriado que o foco da análise das dinâmicas de DR privilegie justamente as interfaces entre mercados e política e as suas implicações na questão agroalimentar em termos de ação coletiva e mudança social.

2.2 Orientações metodológicas

Ploeg (2011, p.115) afirma que inequivocamente “um dos novos desafios que surgem atualmente no campo dos estudos sobre desenvolvimento rural assenta-se na possibilidade de uma criteriosa comparação dos processos, práticas e políticas de DR que estão surgindo em distintos países e continentes.” Ao aceitar o desafio, essa seção delimita uma espécie de roteiro metodológico para uma “análise institucional comparativa” da questão agroalimentar contemporânea e das novas dinâmicas desenvolvimento rural emergentes no Brasil e na China. No próximo item busca-se situar o lugar da “análise institucional” na economia política, trazendo contribuições relevantes para compreender e explicar os fenômenos sociais, econômicos e políticos a partir da análise das instituições e dos atores. E, no item seguinte, busca-se contextualizar o escopo e a significância do “método comparativo” nas ciências sociais, para então delinear os interesses, as opções e os procedimentos da sua aplicação nessa investigação.

2.2.1 A análise institucional

Segundo Conceição (2002), os princípios institucionalistas originaram-se a partir da oposição aos fundamentos de equilíbrio, otimalidade e racionalidade substantiva da economia neoclássica – termo, aliás, proposto pela primeira vez por Veblen (1898). A reiterada crítica ao pensamento neoclássico persiste pelo fato de o mesmo ter por pressuposto uma falsa concepção da natureza humana, pois o “homem econômico” é equivocadamente visto em termos hedonísticos, como um ente plenamente racional, mas socialmente passivo, inerte e imutável.

Veblen rejeita a teoria neoclássica emergente na sua época e propõe como alternativa a tentativa de construir uma “teoria econômica evolucionária”, onde os conceitos de instintos, hábitos e instituições exerçam, na evolução econômica e política, papel análogo aos genes na biologia (HODGSON, 1993). Isto significa que os pontos de vista através dos quais os fatos e os eventos são percebidos pelos seres humanos são definidos por linhas de ação habituais,

cuja aquisição advém de processos evolucionários de seleção, num ambiente onde natureza e cultura são indissociáveis. Estabelece-se a partir daí um importante vínculo entre o pensamento evolucionário de Darwin e a concepção de Veblen sobre o papel das instituições. O conceito de “instituição” do institucionalismo original reporta-se a Veblen e Commons, deixando transparecer sensível discordância ao quadro conceitual da NEI, que tende a perceber as instituições apenas como as “regras do jogo”, seguindo a definição de Douglass North.

Veblen definiu uma instituição como um hábito de pensamento estabelecido comum aos homens em geral. Commons definiu uma instituição como uma ação coletiva no controle, expansão, ou liberação, da ação individual. As duas definições parecem estar em conflito a primeira vista, mas elas são bastante congruentes e representam importantes instrumentos heurísticos para a análise. A definição de Veblen enfatizou o aspecto cognitivo das instituições; enquanto a definição de Commons enfatizou o seu aspecto interpessoal ou relacional (SAMUELS, 1995, p.575).

Hodgson (2005) ainda apresenta outra definição, a qual conforme Conceição (2002) complementa as definições originais dos clássicos institucionalistas recuperadas por Samuels (1995) e as atualiza dentro dos novos conhecimentos ainda não descobertos na época deles.

Instituições são sistemas duráveis de regras sociais estabelecidas e enraizadas em hábitos mentais que estruturam as interações sociais. Linguagem, dinheiro, [propriedade privada, família, igreja, estado, leis, mercados de insumos, produtos e trabalho, burocracias], sistemas de pesos e medidas, modos à mesa, firmas, [cooperativas e associações, sindicatos e partidos políticos] são todos instituições. Em parte, a durabilidade das instituições advém do fato de que elas podem proveitosamente criar expectativas estáveis sobre o comportamento dos outros. Geralmente as instituições possibilitam o ordenamento de pensamentos, expectativas e ações, impondo forma e consistência sobre as atividades humanas. Elas dependem de pensamentos e atividades dos indivíduos, mas não são redutíveis a eles (HODGSON, 2005, p.2).

Para Veblen (1988), as “exigências materiais” de uma sociedade forjam os “hábitos de vida”, as maneiras rotineiras com que os homens interagem com o mundo, que por sua vez influenciam a formação de “hábitos de pensamento”, os quais se mostram disseminados por toda a sociedade. São, portanto, os “hábitos de pensamento comuns aos homens em geral” dentro de uma dada sociedade que formam as instituições que configuram sua identidade coletiva e sua formação “nacional”. Assim, a maior implicação de considerar as instituições um aspecto fundamental da economia é que uma explicação causal da interação entre atores e estruturas passa a requerer uma teoria sociopsicológica materialista, que compreenda historicamente a evolução conjunta do ambiente natural e das sociedades humanas (HODGSON, 2004).

Na visão de Veblen, os instintos e hábitos jogam um papel fundamental, pois são condição para a deliberação consciente, reflexiva e racional. O instinto precede o hábito, que precede a crença, que precede a razão. Mas cada qual depende daquele que o precede.¹¹ Os im-

¹¹Os instintos são disposições inatas, traços naturais hereditários, características irredutíveis da psicologia humana, que quando desencadeadas acionam reflexos, desejos ou emoções que definem os objetivos últimos do com-

pulsos instintivos e inclinações habituais precedem o comportamento intencional e a ação deliberada, mas também interagem com a razão, num processo de constante adaptação das condutas humanas a ambientes cambiantes e seletivos, criando novos hábitos e instituições. As instituições emergem como expressão e resultado das interações sociais e atuam como repositórios do conhecimento social transmitido aos indivíduos e acumulado ao longo do tempo através de processos cumulativos de habituação e aprendizado. Portanto, os indivíduos são capazes de mudar seus hábitos, transformar suas relações sociais e produzir novas estruturas ao longo da sua evolução histórica. Contudo, instituições possuem um forte componente de inércia e conservantismo, pois são sempre preexistentes aos indivíduos isoladamente tomados. Embora os atores sociais possam mudá-las e por elas serem mudados, é próprio e característico da sua condição humana não poderem escolher as estruturas e instituições sob as quais nascem. Assim como para Marx (1969, p.13) “os homens fazem sua própria história, mas não a fazem arbitrariamente, em circunstâncias escolhidas por eles próprios, mas em circunstâncias imediatamente herdadas e transmitidas do passado”, também para Veblen (1988), as relações sociais estruturadas por instituições estabelecidas e enraizadas aparecem como circunstâncias herdadas do passado. Mas apesar da sua prevalência, durabilidade e rigidez, as instituições também evoluem devido às mudanças nas ideias, interesses e ações dos próprios homens.¹²

As forças causais associadas às estruturas sociais não apenas constroem ou habilitam o comportamento dos atores sociais, mas, sobretudo, afetam e alteram as propriedades psicológicas fundamentais (vontades, disposições, crenças, gostos e preferências) arraigadas em seus hábitos individuais, devido à durabilidade reforçada, poder e autoridade normativa

portamento, sobrepondo-se e combinando-se na formação das variadas personalidades e condutas humanas. Mas cabe à inteligência a definição dos meios para a realização destas propensões inatas. Evidentes em todos os animais, inclusive nos humanos, os instintos são elementos imutáveis, todavia não são fixos, pois podem ser reprimidos ou redirecionados pelos hábitos e pela deliberação. Os hábitos, por sua vez, são propensões adquiridas e moldadas pela repetição mediante as circunstâncias do ambiente, formando esquemas de pensamento, comportamento e ação. Eles são mais flexíveis que os instintos herdados, pois podem ser conservados, acumulados, modificados e abandonados por meio de seleção adaptativa de acordo com a evolução das condições materiais e simbólicas de existência e experiência dos seres humanos (HODGSON, 1994, 1998, 2004, 2007).

¹²A vida do homem em sociedade, bem como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência, e, portanto, um processo de seleção adaptativa. A evolução da estrutura social foi um processo de seleção natural das instituições. O progresso que se fez e que se vai fazendo nas instituições humanas e no caráter humano pode ser considerado, de um modo geral, uma seleção natural dos hábitos mentais mais aptos e um processo de adaptação forçada dos indivíduos a um ambiente que vem mudando progressivamente mediante o desenvolvimento da comunidade e a mudança das instituições sob as quais o homem vive. As instituições são o produto de processos passados, adaptados a circunstâncias passadas, e, por conseguinte, nunca estão de pleno acordo com as exigências [materiais] do presente. A situação de hoje modela as instituições de amanhã mediante um processo seletivo e coercitivo, atuando na habitual opinião humana sobre as coisas, e assim alterando ou envigorando um ponto de vista ou uma atitude mental herdada do passado. Esse processo de adaptação seletiva não pode jamais emparelhar-se com a situação progressivamente cambiante na qual a sociedade se encontra em qualquer época. As instituições têm de mudar com a mudança das circunstâncias, uma vez que é da natureza do seu método habitual corresponder aos estímulos que essas circunstâncias variáveis lhes proporcionam. O desenvolvimento dessas instituições é o próprio desenvolvimento da sociedade (VEBLEN, 1988, p.87-88).

das instituições. Quando determinadas propriedades de níveis hierárquicos mais elevados (as instituições) afetam propriedades de níveis mais baixos (os hábitos), estamos diante do que Hodgson (2004, 2007) conceitua como “causação reconstitutiva descendente” (*reconstitutive downward causation*) entre estruturas e atores (Figura 2). A partir das interações sociais, os hábitos são reconstituídos, as regras reforçadas e as instituições autopropetuidas ou extintas, reproduzidas ou modificadas, pois os valores sociais prevaletentes tornam-se mais ou menos enraizados e passam a confinar e moldar as regras e convenções, assim como as próprias aspirações e propósitos dos atores sociais (DOLFSMA, VERBURG, 2008). Veblen (1988) sustenta que a herança do passado nos hábitos de pensamento dos indivíduos, grupos ou classes sociais é central para a tomada de consciência da realidade vivida e para a realização das mudanças e inovações exigidas – daí a lógica das noções institucionalistas de “mudança cumulativa”, “causação cumulativa” e “*path dependence*”. Na mesma direção, Hobsbawm (1998) salienta que as inovações podem surgir, ou serem buscadas, de modo ora mais rápido ora mais lento na história: as “mudanças tecnológicas”, relacionadas aos meios e processos de trabalho e produção, tendem a ser mais rápidas e flexíveis; enquanto as “mudanças institucionais”, associadas às formas de organização social, ideologias e valores, tendem a ser mais lentas e inflexíveis.

Figura 2 - Evolução institucional – *reconstitutive downward causation*



Fonte: elaboração própria, a partir das formulações argumentativas de Hodgson (2004a, 2004b, 2007).

* propriedades emergentes que se constituem no nível macro como resultados das interações que ocorrem no nível micro.

¹ unidades de seleção operando em distintos níveis de um ambiente evolutivo.

² consideramos crenças, valores, ideologias e tradições, hábitos de pensamento; gostos, preferências, costumes e tabus, hábitos de comportamento; e capacidades, aptidões, habilidades e competências, hábitos de ação.

A “análise institucional” rompe com velhos reducionismos recorrentes no interior das ciências sociais (*homo oeconomicus* x *homo sociologicus*), que ainda hoje se manifestam no problema teórico do nexa causal entre agência e estrutura. Ao fazê-lo, supera a controvérsia entre defensores do “individualismo metodológico” de um lado e defensores do “coletivismo metodológico” do outro (HODGSON, 2004, 2007). E com sua análise da cumulatividade das relações de causa e efeito entre as tecnologias (base material) e as instituições (superestrutura),

a abordagem de Veblen (1898, 1988) também supera a controvérsia que opõe polarmente “materialismo” e “idealismo”, ao adotar uma postura ontológica “pragmática”, em larga medida convergente com a postura “transcendente” do Realismo Crítico (LAWSON, 2003).

A abordagem de Veblen fornece instrumentos sofisticados e bastante gerais, adequados a uma análise institucional comparativa que compreenda e explique o “caráter” das mais variadas formações econômico-sociais e suas respectivas trajetórias nacionais de desenvolvimento. E por isso mesmo será estratégica para a análise comparativa das experiências históricas de Brasil e China. Entretanto, ainda é necessário um quadro interpretativo mais circunstanciado para captar a variedade, as especificidades e as dinâmicas das configurações entre estruturas, instituições e atores nas diferentes formações históricas nacionais.

A VoC de Hall e Soskice (2001) tenta fazer isso a partir de uma abordagem que toma o estado-nacional como unidade de análise macro, mas que privilegia de fato o nível micro, com um foco estreito na firma e suas “esferas institucionais” (relações industriais, treinamento e educação, governança corporativa, relações interfirmas, e relações entre trabalhadores e gerentes). Já a análise institucional aqui defendida fundamenta-se no institucionalismo “evolucionário” de Hodgson (2007), que considera os hábitos e as instituições uma esfera de mediação entre as estruturas no nível macro e a agência no nível micro, e no marxismo “sociológico” de Burawoy (2003), que através de uma síntese de Gramsci e Polanyi busca integrar num mesmo quadro analítico as interrelações entre sociedade, estado e mercados. Gramsci e Polanyi dotaram a noção de sociedade com especificidade histórica e generalidade teórica.

Para Gramsci, a sociedade é sociedade civil, que é sempre entendida em sua relação contraditória com o estado. A sociedade civil refere-se ao crescimento de sindicatos, partidos políticos, educação em massa e outras associações voluntárias e grupos de interesse. Por um lado, a sociedade civil colabora com o estado para conter a luta de classes e, por outro lado, a sua autonomia em relação ao estado pode promover a luta de classes. Para Polanyi, a sociedade é sociedade ativa, que é sempre entendida em sua tensão contraditória com o mercado. Polanyi nem sempre é claro sobre o que constitui a sociedade ativa, mas inclui sindicatos, cooperativas, [movimentos sociais e partidos políticos]. Por um lado, o mercado tende a destruir a sociedade, mas, por outro lado, a sociedade reage para se auto-proteger e para subordinar o mercado. Polanyi, muitas vezes refere-se a sociedade ativa como tendo uma realidade própria, agindo em seu próprio nome, ao passo que Gramsci entende a sociedade civil como um terreno de lutas. Para ambos, no entanto, a sociedade ocupa um espaço institucional específico dentro do capitalismo entre a economia e a política. [Porém, de modo diverso,] se a “sociedade civil” transborda sobre o estado, a “sociedade ativa” interpenetra o mercados. Para ambos, o socialismo é a subordinação do mercados e do estado à “sociedade auto-regulada”. (BURAWOY, 2003, p.198).

O sentido geral deste esquema interpretativo, denominado “duplo movimento ampliado” (figura 3), é que a evolução institucional resulta das interações entre os atores da sociedade (civil ou ativa), que são mediadas pelas instituições constituídas nas esferas da política

(estado) e da economia (mercados). No desenrolar do processo histórico, as concepções habituais dos próprios atores são paralelamente reconstituídas na mesma medida em que as instituições evoluem, o que é primordial para que as estruturas sociais vigentes sejam inteiramente reproduzidas, parcialmente modificadas, ou radicalmente transformadas. Nesta perspectiva, ao mesmo tempo em que a “sociedade” contém as contradições do capitalismo, também é o terreno de sua transcendência. A respeito deste papel dos atores e das instituições na esfera da sociedade, Burawoy (2003) propõe três teses que são decisivas e muito esclarecedoras.

Figura 3 - Duplo movimento ampliado – interrelações sociedade-estado-mercados



Fonte: elaboração própria a partir de Burawoy (2003) e Hodgson (2004).

Primeiro, ao invés da tese que o capitalismo semeia as sementes de sua própria morte por conta das crises de queda na taxa de lucro, superprodução e demanda efetiva, argumenta-se que ele cria uma sociedade nacional (civil ou ativa) que contém suas contradições e tendências de crise. Isso significa que nada garante que os resultados já estejam definidos *a priori* ou que na história haja qualquer determinismo, teleologia ou termo final. Gramsci desloca a análise de classes da economia para a política e ideologia dentro da sociedade civil, mas tem pouca compreensão da sua gênese nas diferentes formações nacionais. Enquanto Polanyi, ao olhar na sociedade ativa um contramovimento aos mercados (ações coletivas que surgem em resposta às contradições econômicas), aponta para uma teoria das suas origens e variações. Há aí uma interação simbiótica na formação histórica das classes e da sociedade. As classes dão origem ao estado, que se estende sobre a sociedade, a qual emerge em reação aos mercados.

Segundo, ao invés da tese que a luta de classes se intensifica inexoravelmente pela polarização da estrutura social, argumenta-se que a luta de classes é organizada no terreno da sociedade nacional. Se é contundente a análise de Gramsci da hegemonia como organização do conflito dentro dos limites do capitalismo (pela aplicação combinada dos meios de coerção e

de consenso, a passagem da possibilidade histórica de “guerras de manobra” à “guerras de posição” e os problemas do “transformismo” e da “revolução passiva”), lhe falta uma teoria da contra-hegemonia. É aí que Polanyi, mesmo com sua limitada compreensão da hegemonia capitalista, foi capaz de compreender que a tomada de consciência social dos interesses coletivos mais amplos só ocorre a partir da experiência vivida, o que só é plenamente concebível justamente dentro da esfera da circulação: a percepção dos efeitos corrosivos da mercantilização dos meios de vida, serviços públicos e direitos sociais. Ao invés da ideologia produtivista do operariado mobilizado pelos intelectuais orgânicos, é a politização da circulação e do consumo que atribui potencial transformativo à experiência universal dos mercados sob o capitalismo e cria os fundamentos sociais para que as forças contra-hegemônicas construam seus projetos.

Terceiro, ao invés da tese de que as condições para o socialismo decorrem de um amadurecimento espontâneo da contradição entre as forças produtivas e as relações de produção do capitalismo, argumenta-se que a transformação social é um projeto político, que depende das ideias e práticas dos atores para subordinar a economia à “sociedade auto-regulada”. Dado que não há nenhuma inevitável crise final do capitalismo e que a luta de classes não necessariamente se intensificará a ponto de explosão, então diversos projetos políticos podem formar-se a partir do capitalismo (reacionário, conservador, progressista e radical), com reflexos concretos sobre a organização dos seus respectivos sistemas agroalimentares. Para Gramsci, três fatores moldam as trajetórias políticas das nações: os legados histórico-institucionais; a correlação de forças em momentos de crise de hegemonia; os projetos políticos formulados pelos intelectuais orgânicos. Se a análise de Gramsci centra-se na escala nacional, a análise das reações sociais aos mercados, o “duplo movimento” de Polanyi, considera as escalas local, nacional e global das trajetórias de desenvolvimento. A percepção das consequências deletérias dos mercados sobre os meios de vida dos atores se dá no local, embora as causas possam ser globais. Porém, as coalizões e as estratégias de resistência e enfrentamento destas causas e consequências só ganham efeito através de ações coletivas, que dificilmente podem prescindir do poder e das capacidades do estado-nacional para realizar seus projetos com êxito e alcance.

2.2.2 *O método comparativo*

Na parte introdutória dessa seção, recorreu-se a uma citação de Stanfield (1982), para entender como a “análise institucional” e o “método comparativo” são complementares em estudos de economia política. Esta orientação metodológica é fortemente inspirada em Karl Polanyi, cujo trabalho lançou as bases da antropologia econômica da corrente “substantivista”, a qual trouxe e ainda vem trazendo reconhecidos avanços metodológicos também para ou-

tras áreas do conhecimento, numa perspectiva eminentemente interdisciplinar. Embora a abordagem da “análise institucional comparativa” lançada por Polanyi (1976, 1977, 2000), não tenha sido devidamente incorporada pelas ciências sociais, muitas questões levantadas acerca da “grande transformação” repercutiram, ao menos indiretamente, sobre os mais variados temas abordados pela “heróica geração de comparatistas” que surgiu nos anos 1960.¹³

A comparação, enquanto método científico, refere-se a uma “abordagem de pesquisa em que dois ou mais casos são explicitamente contrastados em relação a um fenômeno específico ou através de uma certa dimensão, a fim de explorar paralelos e diferenças entre os casos” (AZARIAN, 2011, p.113). O recurso à comparação faz parte da origem das ciências sociais: Marx, Durkheim, Weber, todos os clássicos, de modo mais implícito ou explícito, recorreram ao método comparativo. De acordo com Schneider e Schmitt (1998, p.1), “o uso da comparação, enquanto perspectiva de análise social possui uma série de implicações situadas no plano epistemológico, remetendo a um debate acerca dos próprios fundamentos da construção do conhecimento nas ciências sociais.” Contudo, há muito mais controvérsias do que consensos entre os especialistas em metodologia sobre o escopo, o método e as aplicações da comparação (MORLINO, 1994; SCHNEIDER, SCHMITT, 1998; AZARIAN, 2011). Sem adentrar nos meandros deste debate, busca-se aqui apenas delimitar um roteiro metodológico para a aplicação da análise institucional comparativa nesta pesquisa, explicitando os interesses, as opções e os procedimentos a serem seguidos. Para tanto, parece instrutivo responder a três perguntas básicas formuladas por Sartori (1994). Por que comparar? O que comparar? Como comparar?

Por que comparar? O artigo de Skocpol e Somers (1980) tem dominado o debate nas ciências sociais desde o final do século XX, ao oferecer uma avaliação a partir da oposição ideográfico-nomotética, que lhes permitiu distinguir três grupos de trabalhos comparativos de acordo com o escopo ou interesse no emprego deste método. Pelo lado ideográfico (empiricista?), descrito como “contraste de contextos”, o objetivo é realçar a diferença entre os casos, suas singularidades e características únicas, sem que haja pretensão de testar uma teoria mais geral. Os melhores trabalhos neste estilo de comparação são Bendix (1986) e Anderson (1975), e poderiam incluir vários outros que seguem uma linha mais “interpretativista”. Pelo lado nomotético (teoricista?), chamado de “demonstração paralela da teoria”, a comparação de um grande número de casos serve basicamente para confirmar uma teoria geral ou ilustrá-la com

¹³Ao longo das décadas de 1960 e 1970 vieram a lume vários trabalhos dedicados a problemas históricos, que utilizaram de maneira muito criativa o método comparativo. Entre os mais celebrados encontram-se os livros de Moore Jr. (1983), Skocpol (1974), Paige (1975) e Wolf (1984) sobre revoluções sociais, Hobsbawm (1974), Anderson (1974) e Smith (1986) sobre nacionalismos, Bendix (1996), Rokkan (1975) e Tilly (1975) sobre construção de estado na Europa ocidental e Gershenkron (1962) sobre industrializações tardias, entre outros.

exemplos empíricos. Os trabalhos de Paige (1975) e Rokkan (1975), assim como trabalhos mais recentes informados pela teoria da escolha racional, são exemplares deste estilo. Há ainda um terceiro grupo, chamado de “análise macro-causal”, onde é incluído o trabalho da própria Skocpol (1974), ou então de Wolf (1984), mas que tem na monumental obra de Moore Jr. (1983) o exemplo mais célebre e notável, cujo objetivo precípuo é comparar casos históricos e, a partir de sólidos achados empíricos, extrair generalizações de “médio alcance” teórico.

É neste terceiro estilo de trabalhos, segundo Panebianco (1994), onde a aplicação do método comparativo assume papel crucial e importância plena. Aos comparatistas corresponde a tarefa de valorizar tanto o trabalho dos ideográficos (com seus estudos de caso específicos e localizados, mas que de fato formam uma indispensável fonte de informações empíricas para as investigações comparadas), quanto o trabalho dos teóricos (os quais lhes proporcionam quadros conceituais e teorias abrangentes igualmente indispensáveis ao bom trabalho comparativo). Sartori (1994), após avaliar as posições, conclui, portanto, que se compara por muitos motivos (situar os fenômenos nos contextos, aprender com as experiências dos outros, ter parâmetros melhores, evitar paroquialismos, explicar melhor, etc.), mas que o principal interesse é mesmo controlar a formulação de hipóteses e as generalizações, a fim de explicar, compreender e, assim, interpretar fenômenos sociais. A partir do controle das hipóteses e generalizações é possível construir elaborações teóricas robustas, fundadas sobre sólidas bases empíricas.

O trecho a seguir, extraído de Barrington Moore Jr. (1983), apesar do estilo metafórico e literário, utiliza uma imagem muito viva, a qual dá uma clara ideia de que, se bem aplicado, o método comparativo serve como um guia do processo de pesquisa, para que o cientista possa explorar criativamente os caminhos que a variedade do universo empírico lhe abre sem, contudo, se afastar demasiado de um trabalho sistemático em torno das interrogações que motivaram o início de seu trabalho investigativo, isto é, o seu problema de pesquisa.

Ao tentar compreender a história de um determinado país, uma perspectiva de comparação pode levar a formulação de novas e úteis interrogações. E existem outras vantagens. As comparações podem agir como uma investigação negativa sobre explicações históricas já aceitas. E um estudo comparativo pode levar a novas generalizações históricas. As generalizações seguras assemelham-se a um mapa em grande escala de um terreno extenso, do gênero que um piloto de avião utilizaria para atravessar um continente. Tais mapas são essenciais para certos fins, tal como os mapas mais detalhados são necessários para outros. Ninguém que procure uma orientação preliminar do terreno deseja saber a localização de cada casa e cada atalho. Contudo, se a exploração for feita a pé, e atualmente o historiador comparatista faz exatamente isso, os pormenores são aquilo que primeiro ele apreende. O seu significado e a sua relação emergem apenas gradualmente. Pode haver longos períodos durante os quais o investigador se sente perdido num matagal de fatos habitados por especialistas ocupados em selváticas disputas sobre se a vegetação é um pinhal ou uma floresta tropical. E se desenhar um mapa da zona que visitou, é muito possível que um dos nativos o acuse de omitir a sua casa e o seu jardim, o que é de se lamentar se o investigador lá tiver obtido algum sustento e abrigo. A reclamação será tanto mais

violenta se, no fim da viagem, o explorador tentar descrever de forma muito sucinta, para os vindouros, as coisas notáveis que viu. [Isto mostra que existe] uma forte tensão entre as demandas de fazer justiça à explicação de um caso particular e a busca de generalizações, principalmente porque é impossível saber o quão importante um problema particular pode ser até que se tenha terminado de examinar todos eles. De novo o paralelo com o explorador de terras desconhecidas. [Como um bom guia, ele cumpre o seu papel] se puder evitar a volta pelas faixas demoradas e cheias de erros de sua primeira exploração, cortesmente abstendo-se de levar seus companheiros por meio da pior vegetação rasteira e apontando as armadilhas mais perigosas, orientando-lhes com a cautela adquirida através da experiência passada (MOORE JUNIOR, 1983, p.3-10-14).

Neste sentido, em uma síntese preliminar da comparação de Brasil, China e Europa, Ploeg (2011) afirma que o método comparativo foi útil porque assumiu uma dupla aplicação. Primeiro, ajudou a compreender as dinâmicas emergentes de desenvolvimento rural como um conjunto de respostas às “falhas de mercado” e contradições do regime alimentar. Segundo, permitiu avaliar os distintos padrões de coerência que emergem tanto no âmbito das dinâmicas de desenvolvimento rural como através delas. A comparação permite uma estratégia de investigação que privilegia a busca da unidade na diversidade, onde o geral e o singular representam distintos momentos da realidade no processo de pesquisa. Assim, o sucesso da investigação vai depender da adequação na formulação de questões de pesquisa e na especificação das unidades e níveis de análise. Quando essas condições são atendidas, a elaboração teórica é feita a partir de generalizações empiricamente fundamentadas e de especificações relevantes.

Figura 4 - Os dois métodos de lógica comparativa de John Stuart Mill

Método das Concordâncias	
Caso 1	Caso 2
a	d
b	e
c	f
x	x
y	y

Diferenças Específicas

Semelhanças Cruciais

X = variável causal
Y = fenômeno a explicar

Método das Diferenças	
Caso 1 (positivo)	Caso 2 (negativo)
a	a
b	b
c	c
x	não x
y	não y

Semelhanças Gerais

Diferenças Cruciais

Fonte: adaptado de Skocpol e Somers (1980, p.184).

Em suma, devido ao fato das ciências sociais, diferentemente das ciências naturais, não dispôr do recurso à experimentação, a comparação é o procedimento mais adequado para isolar regularidades e fazer associações de causa e efeito, assim como para descobrir significados recônditos. A lógica comparativa de J. S. Mill (figura 4) ainda é crucial para isso: seja através

da utilização do seu método das concordâncias, quando busca-se explicar resultados semelhantes a partir da identificação das condições causais comuns em meio as singularidades de cada caso; seja através do seu método das diferenças, quando busca-se encontrar discrepâncias significativas entre os efeitos gerados a partir das condições causais comuns antes identificadas.

O que comparar? Esta questão diz respeito às escolhas do pesquisador: a seleção dos casos, as unidades de comparação (observação e análise) e os níveis de análise (macro e micro). Embora haja controvérsias em torno do assunto (COLLIER, 1994), há relativo acordo entre os metodólogos de que, quando se pretende explicar e compreender os casos empíricos específicos e, ao mesmo tempo, controlar a formulação de hipóteses e generalizações, é conveniente que os estudos comparativos concentrem-se intensivamente em um pequeno número de casos (*small-N*), podendo, deste modo, tornar a análise mais complexa ao incorporar mais variáveis (*large-V*) e, ainda assim, manter viável a realização da pesquisa (melhor utilização de tempo, energia intelectual e recursos financeiros). Além da limitação de tempo e de recursos – o que é particularmente válido quando se trata de uma tese de doutorado a ser realizada em dois anos por apenas um pesquisador recebendo uma bolsa de estudos – há outras justificativas para a escolha de um número pequeno e seletivo de casos. Primeiro, porque o tipo de fenômeno em que o pesquisador está interessado – as dinâmicas emergentes de desenvolvimento rural em resposta à questão agroalimentar – é relativamente raro e circunscrito no tempo e no espaço, sendo conveniente seguir as indicações apontadas na bibliografia sobre a pertinência e significância da escolha de determinados casos em detrimento de outros. Para o propósito da presente pesquisa, de fato a literatura aponta que Brasil e China são casos de particular interesse no que diz respeito ao desenvolvimento rural nos países emergentes (PLOEG, 2011; PLOEG, YE, SCHNEIDER, 2012; PEILIN, GORSHLOV, SCALON, SHARMA, 2013). Segundo, devido à sua complexidade e abrangência, a hipótese delineada é de difícil verificação e, portanto, demanda um profundo conhecimento dos distintos casos. É necessário um enfoque que seja capaz de compreender de maneira mais ou menos sistemática as semelhanças e diferenças que configuram os contextos e os resultados dos distintos casos (condições causais, efeitos gerados e significados inerentes), de modo a produzir conceitos explicativos que possuam uma medida equilibrada entre generalidade teórica e especificidade histórica, evitando o “esgaçamento conceitual” e a criação de “perro-gatos” de que fala Sartori (1994).

Outra opção importante na pesquisa comparativa diz respeito à definição de uma adequada unidade de análise. Segundo Ragin (1987, p.7) “o termo unidade de análise é usado para descrever dois construtos metateóricos muito distintos. Algumas vezes é usado em referência a categorias de dados. Outras vezes, contudo, é usado em referência a categorias teóricas.” E,

adiante, conclui que para “clarear a questão da unidade de análise na pesquisa comparativa, é necessário distinguir entre unidade observacional e unidade explanatória. Unidade observacional refere-se à unidade usada na coleta e análise dos dados; unidade explanatória refere-se à unidade que é usada para interpretar o padrão de resultados obtidos.” (RAGIN, 1987, p.8-9).

Tendo em mente esta distinção, no presente trabalho, as unidades observacionais são os países, ou melhor, as suas trajetórias nacionais de formação e desenvolvimento. E as unidades explanatórias são as instituições e os atores da sociedade, do estado e dos mercados que conformam os seus respectivos sistemas agroalimentares nacionais e que se inserem no regime alimentar internacional. Entretanto, isso não resolve tudo; estas definições requerem pelo menos dois esclarecimentos adicionais. Além da definição das unidades de análise, é necessário enfrentar o problema das escalas territoriais e sua relação com a variação espaço-tempo (sincronia e diacronia); e o problema dos mecanismos causais e seus níveis de análise.

O problema do “nacionalismo metodológico” – definido por Medeiros (2010, p.2) como uma perspectiva na qual “autores de um amplo espectro metodológico não neoclássico” descrevem as trajetórias nacionais de desenvolvimento de maneira que “a nação é referida como unidade autossuficiente e inserida num ambiente internacional indiferenciado” – remonta as diferenças de abordagem entre dois dos maiores comparatistas do século XX: Karl Polanyi e Barrington Moore. Enquanto Polanyi (2000) argumentava que “a grande transformação” envolvia respostas nacionais diferenciadas ao colapso do sistema de mercados autorregulado sob hegemonia britânica, Moore (1983) identificava as distintas rotas para a modernidade com as trajetórias domésticas na construção dos estados nacionais. Moore Jr. (1983), neste sentido, constitui um exemplo de nacionalismo metodológico, pois sua seleção de variáveis e suas conclusões foram afetadas por ter assumido a existência tanto de uma independência entre os casos quanto de uma modelagem implícita pela rota democrático-burguesa britânica. Para McMichael (1992), a origem deste problema é tomar o estado-nação como unidade de análise.

A unidade nacional tem se tornado crescentemente problemática em um mundo caracterizado por vastos movimentos populacionais que debilitam o ideal de solidariedade etnolinguística, vastos movimentos do capital que corroem a soberania nacional, e a crescente saliência das instituições globais; todos fatores que subvertem os procedimentos formais da investigação histórico-comparativa, na medida em que esta toma a unidade nacional como unidade de análise [explanatória]. (McMICHAEL, 1992, p.352).

A contradição posta pelas tendências de globalização de um lado e localização de outro, tem gerado, por sua vez, processos de diferenciação e variação territorial. O problema do nacionalismo metodológico nas comparações elide a possibilidade de reconhecer a especificidade das respostas locais a processos que são comuns justamente porque são globais. Mas, segundo

McMichael (1992), ao invés de se presumir as “partes” do “todo”, as partes devem ser consideradas diferentes momentos do todo que emerge da análise comparativa. O todo é construído através de um procedimento metodológico que contextualiza o fenômeno histórico. Ao considerar simultaneamente períodos históricos e estruturas prevalentes no longo prazo (tempo) e conjunturas episódicas e localizadas no curto prazo (espaço), o método comparativo permite analisar o geral e o particular como elementos mutuamente constitutivos, que se condicionam cumulativamente, sem cair em reificações. A este método McMichael (1992) chama de “comparação incorporada”, o qual informa a análise da mercantilização e industrialização da agricultura, da globalização dos sistemas agroalimentares sob a hegemonia do atual regime alimentar internacional e pode também informar a análise das novas dinâmicas de desenvolvimento rural que emergem como “contramovimentos” aos assaltos desse “moinho satânico”.

Isto nos leva ao problema da relação espaço-tempo na comparação. Para Bartolini (1994), uma boa investigação histórico-comparada, que visa explicar e compreender os fenômenos sociais, não pode deixar de combinar adequadamente as dimensões de variação espacial (sincrônica) e de variação temporal (diacrônica). Para “controlar a validade das generalizações empíricas, a combinação de variação temporal e espacial constitui o modo mais seguro de proceder e os desenhos de investigação devem, pois, explicitar ambos.” (BARTOLINI, 1994, p.142). Neste ponto, o método de “comparação incorporada” de McMichael (1992) é bastante adequado ao problema de pesquisa e aos objetivos do presente projeto. A comparação sincrônica avalia as diferenças encontradas entre casos numa mesma conjuntura histórica; e a comparação diacrônica avalia as mudanças que ocorrem entre distintas épocas em cada caso.

O aspecto relacional das unidades de análise na “comparação incorporada” pode ser entendido em termos de tempo e/ou espaço. Enquanto tempo e espaço integram toda a comparação incorporada, eles podem ser analiticamente subdivididos nestes termos, que nós descrevemos como uma forma diacrônica e uma forma sincrônica... Embora a forma diacrônica de comparação incorporada possua um ímpeto generalizante (a época) e a forma sincrônica possua um ímpeto particularizante (a conjuntura), isso não exclui a possibilidade de combinações criativas dessas estratégias metodológicas. Polanyi, em *A grande transformação*, incorpora a comparação em ambas as formas... O objetivo é entender como processos globais são interpretados, expressados e realizados localmente. Por sua vez, isso permite um entendimento muito mais concreto e aberto dos próprios processos globais. O ponto é evitar tanto a individualização abstrata como a generalização abstrata. O condicionamento mútuo do local e do global torna cada qual mais historicamente concreto. (McMICHAEL, 1992, p.359-360-362).

Ambas as formas de análise, sincrônica e diacrônica, podem ajudar a encontrar relações entre causas e efeitos em processos de mudança social, comparando distintos casos a partir da aplicação dos métodos das concordâncias e das diferenças de Mill. Porém, já é plenamente aceita a crítica de que estes métodos tributários do positivismo encontram limites para repre-

sentar e explicar processos causais, pois eles apenas descrevem e correlacionam regularidades, quando o que interessa de fato é descobrir os “mecanismos” por trás dessas regularidades.

Essas abordagens formalizadoras e quantificadoras têm sido criticadas por razões técnicas, tais como a validade de suas operacionalizações, mas também porque só permitem fazer declarações sobre a covariação de propriedades, enquanto que a natureza da relação causal envolvida continua a ser uma caixa preta. Para superar esse déficit explicativo, uma abordagem chamada de [...] “reconstrução causal” está sendo defendida. A reconstrução causal não olha para as relações estatísticas entre variáveis, mas procura explicar um dado fenômeno social – evento, estrutura ou desenvolvimento – identificando os processos através dos quais ele é gerado. A reconstrução causal pode levar a uma narrativa histórica mais ou menos complexa, mas em sua versão teoricamente mais ambiciosa, buscando generalizações envolvendo processos, e não correlações. A identificação de “mecanismos causais” é a marca de uma tal abordagem... Ontologicamente falando, o termo mecanismo refere-se a processos recorrentes que ligam condições iniciais especificadas a um resultado específico. Apontamentos sobre mecanismos são generalizações causais acerca de processos recorrentes. Substantivamente falando, mecanismos apontam como, por que passos intermediários, um determinado resultado decorre de um conjunto de condições iniciais. Um mecanismo fornece uma clara “cadeia causal”. A especificação de cadeias causais é o que distingue as proposições sobre mecanismos das proposições sobre correlações (MAINTZ, 2003, p.3-5).

O quadro 5 abaixo é uma representação esquemática de como se dá uma reconstrução causal dos fenômenos sociais e serve para explicar como os mecanismos operam em um determinado contexto, configurado por um conjunto de condições causais combinadas, para gerar outro conjunto de efeitos como resultado. O fenômeno que se quer explicar são as novas dinâmicas de desenvolvimento rural que emergem em resposta a questão agroalimentar – isto é, um conjunto de mudanças institucionais ocasionadas pela ação dos atores sociais que geram transformações nas estruturas dos sistemas agroalimentares nacionais do Brasil e da China. Deve-se deixar claro que o mecanismo em operação não se trata de uma mera “variável interveniente” utilizada para explicar a correlação entre contexto e resultado. Dado a contingência e a variabilidade dos contextos e dos resultados, é a sequência de passos estruturados em uma cadeia causal (isto é, o próprio mecanismo) o que deve permanecer constante. O mecanismo opera no nível micro-meso, onde ocorrem as interações sociais, ligando as estruturas estabelecidas e as concepções habituais dos atores; mas implica na reconstituição dos hábitos mentais e repercute na formação de novas instituições; o que, no nível macro, resulta na transformação daquelas estruturas. Assim, além de explicar como a partir de determinadas condições causais determinados efeitos foram gerados, a análise dos mecanismos também desvela os significados inerentes ao fenômeno, permitindo compreender como os atores interpretam o contexto em que estão inseridos, formulam intenções e expectativas e conduzem ações. Ações estas as quais podem gerar resultados mais próximos ou mais distantes dos fins que inicialmente tinham em vista, devido à variabilidade das circunstâncias e contingências do contexto.

Quadro 5 - Método comparativo para reconstrução causal de fenômenos sociais

Contexto	Mecanismo	Resultado
Condições Causais =>	Atores e Instituições (<i>Reconstitutive Downward Causation</i>)	=> Efeitos Gerados
Interações Macro => Micro	Interações Micro <= Meso => Micro	Interações Micro => Macro

Fonte: elaboração própria, a partir de Maintz (2003).

Como comparar? Na medida em que a comparação é utilizada como recurso metodológico quando o pesquisador tem o interesse de controlar a formulação de hipóteses e as generalizações, a fim de identificar mecanismos causais para explicar fenômenos, o que por sua vez lhe permite interpretar significados e conexões de sentido entre contexto e resultado, ele tem o desafio de escolher uma estratégia apropriada para tal empreendimento. Para autores como Ragin (1987) e Panebianco (1994), é possível distinguir dois tipos de estratégia comparativa. A “comparação estatística”, ou “orientada às variáveis”, predominantemente quantitativa e geralmente associada à tradição de Durkheim, fortemente vinculada ao ideal nomotético, que usualmente testa hipóteses abstratas derivadas de teorias gerais. E a “comparação histórica”, ou “orientada aos casos”, predominantemente qualitativa e geralmente associada à tradição de Weber, que usa a teoria para ajudar na interpretação histórica e para guiar a identificação de fatores causais importantes, o que lhe coloca numa posição que transcende as pretensões tipicamente ideográficas. Embora a estratégia estatística baseada em variáveis, que segue as duas lógicas de Mill, ofereça contribuições importantes e até indispensáveis, ao menos para o tipo de análise que se propõe neste projeto não se pode limitar rigidamente a ela. Antes, a estratégia baseada nas variáveis deve ser complementar e circunscrita a mais abrangente estratégia histórica baseada nos casos, a qual de fato deve orientar a investigação. Assim, as duas estratégias não se excluem e, pelo contrário, podem ser frutiferamente combinadas.

Devem ficar claro que coisas distinguem as duas estratégias. No primeiro caso partimos de uma proposição “tipo-lei” e controlamos sobre uma amostra de unidades se a presença de A vai acompanhada ou sucedida pela presença de B e em quais condições. No segundo caso partimos da observação de uma unidade X na qual está presente B (nosso *explanandum*) e através de confrontações entre X e outras unidades (diferentes de X) nas quais B está presente – assim como outras unidades (similares a X) nas quais B está ausente – investigamos o possível conjunto de causas (A+C+...N) de B. Nesta [última] versão o método comparativo não é uma variante ou uma derivação do método estatístico, embora se recorra aos cânones lógicos da concordância e da diferença [de John S. Mill]. Trata-se de uma estratégia *case-based*, centrada nos casos, ao invés de *variable-based*. [Através desta estratégia] pretende-se alcançar “modestas generalizações sobre as diversidades históricas” (PANEBIANCO, 1994, p.99).

Com efeito, embora tenham aparecido problemas práticos da investigação que foram surgindo na medida em que avançava a elaboração da tese, as escolhas metodológicas até aqui definidas formam um conjunto sólido e bem fundamentado de orientações sobre os procedi-

mentos implicados em uma proposta de análise institucional comparativa. Através delas, será possível identificar fenômenos significativos referentes às novas dinâmicas de DR emergentes no Brasil e na China em resposta as contradições do atual regime alimentar internacional; e assim, perscrutar as estruturas, os mecanismos e as tendências relativas a estes fenômenos.

3 CHINA E BRASIL NA NOVA “GRANDE TRANSFORMAÇÃO”: OS CONTORNOS ECONÔMICOS E POLÍTICOS DA NOSSA ÉPOCA

Nesse capítulo pretende-se situar as recentes trajetórias nacionais de desenvolvimento da China e do Brasil no atual contexto das transformações estruturais do capitalismo globalizado. Com uma análise institucional comparativa da inserção dos dois países na era da globalização neoliberal o objetivo é, por um lado, identificar aspectos relevantes para entender os contornos da incerta conjuntura econômica e política contemporânea, e por outro, esclarecer aspectos gerais que conformam o plano de fundo das transformações dos sistemas agroalimentares e do espaço rural de ambos os países, temas abordados nos próximos capítulos. A clássica interpretação de Polanyi (2000) sobre a origem e o colapso da era liberal do final do século XIX ao início do XX inspira fortemente a caracterização da corrente crise do neoliberalismo como uma nova “grande transformação”. No entanto, não se trata de uma adesão rígida e dogmática, da simples replicação de uma tese elaborada para explicar outra época e contexto. Trata-se antes, de um exercício de releitura crítica na perspectiva de interesse desse trabalho, justamente pela flexibilidade, atualidade e perspicácia do esquema interpretativo do autor.

A arquitetura institucional da “civilização liberal novecentista”, na visão de Polanyi (2000), apoiava-se em quatro pilares: nos alicerces nacionais, o “estado liberal” e o “mercado autorregulado”; e na cúpula internacional, o “equilíbrio de poder” europeu e o “padrão ouro”. A “utopia liberal”, baseada no princípio do *laissez-faire*, era o betume ideológico que cimentava a crença na estabilidade desse imenso edifício. O estado liberal, embora presumidamente não-interventor, atuava ativamente, não raro pela violência e o arbítrio, para criar e garantir o funcionamento do sistema de mercados. Os mercados autorregulados, cuja origem remonta a segunda revolução industrial e sua expansão era a razão de ser de todo o sistema, fazia circular tanto as mercadorias “genuínas”, produzidas pela indústria para a venda, assim como as mercadorias “fictícias” (terra, trabalho, dinheiro), das quais depende a indústria. O equilíbrio de poder entre as potências, garantido inicialmente pela Santa Aliança e o Concerto da Europa e posteriormente pelos interesses “cosmopolitas” da alta finança baseada na *City* de Londres, foi responsável pela “paz dos cem anos” (1815-1914) que sucedeu do fim das Guerras Napoleônicas até o início da I Guerra Mundial. E ao padrão-ouro, corolário de todo o sistema, cabia assegurar a paridade das moedas e integrar os mercados nacionais através da finança internacional, mas ao falhar fez ruir todas as outras instituições, sacrificadas em vão na tentativa de salvá-lo.

As causas do desmoronamento do edifício liberal, segundo Polanyi (2000), repousam na empreitada utópica do liberalismo econômico britânico para criar um sistema de mercados autorregulado. As consequências deletérias da mercantilização da natureza, dos meios de sub-

sistência e da organização dos negócios, e o conflito entre as tendências expansivas do livre-mercado e defensivas e protecionistas das sociedades e estados para conter o aniquilamento da economia substantiva, estão nas raízes da crise que irrompeu nos anos 1920 destruindo a velha arquitetura institucional da civilização liberal, e que durante os anos 30 e 40 alterou completamente a face do mundo. Os resultados vieram com a I Guerra Mundial, a frustrada tentativa de restaurar o padrão-ouro até o seu abandono geral e definitivo, a Grande Depressão, a ascensão do fascismo na Alemanha, Itália e Japão, a criação dos Planos Quinquenais na União Soviética, o lançamento do *New Deal* nos Estados Unidos e a eclosão da II Guerra Mundial.

A explicação de Polanyi (2000) para o colapso da era liberal e a grande transformação que a seguiu é absolutamente original e acerta no essencial. Porém, é insuficiente e incompleta quando ignora o imperialismo. Como fica claro na sua discordância com Lenin e os marxistas, Polanyi (2000) não deu a devida importância ao real significado do imperialismo, à natureza do capital financeiro e às suas implicações decisivas sobre as desigualdades de riqueza e poder entre as nações (FIORI, 1999; ARRIGHI, SILVER, 2003). Por um lado, a Grã-Bretanha tinha interesse em defender suas grandes vantagens acumuladas no sistema de livre-comércio: o lugar privilegiado na divisão internacional do trabalho advindo da sua declinante superioridade industrial e tecnológica; o poder financeiro sem par pela posição central da *City* como principal entreposto comercial e bancário; e o maior império colonial do mundo, espalhado pela África e a Ásia, especialmente a Índia, fonte inesgotável recursos e soldados. Mas, embora a Grã-Bretanha e os outros países tenham realizado esforços para manter o livre-comércio e o padrão-ouro, acabaram por abandoná-los. E o aferro ao imperialismo do livre-comércio foi um fator chave no declínio da hegemonia internacional britânica. Por outro lado, a ascensão das duas maiores potências desafiantes – EUA e Alemanha – foi outro fator altamente destabilizador. A ampliação dos seus capitais financeiros e conglomerados empresariais aprofundaram o caráter expansivo e agressivo de suas burguesias, que exigiam estados cada vez mais politicamente poderosos e competitivos para fazer valer seus interesses no exterior, o que naquele contexto fez as rivalidades imperialistas e militares acirrarem explosivamente.

Após o término da segunda guerra, os Estados Unidos, como grande vitorioso, sagra-se potência hegemônica no mundo capitalista, e a Rússia, também vitoriosa à frente da União Soviética, consolida sua liderança no mundo socialista. Daí resulta a conformação de uma ordem bipolar característica do período da Guerra Fria, que sob o cálculo atômico cria um novo equilíbrio de poder geopolítico, cindindo o mundo em duas grandes esferas de influência hegemônicas pelas duas superpotências. E no chamado Terceiro Mundo sucede, por um lado, uma nova onda de revoluções socialistas, sendo a chinesa e a cubana, além da guerra do Vietnã, as

de maior repercussão, e por outro lado, despontam inúmeras lutas por descolonização e independência nacional. Após as reconstruções da Europa e do Japão, que tiveram na assistência financeira e técnica americana peça fundamental, os trinta anos que seguiram são lembrados como a “era de ouro” do capitalismo nos países desenvolvidos, devido às altas e continuadas taxas de crescimento econômico, inovação tecnológica, produtividade e pleno emprego. Nos EUA e na Europa, firmaram-se coalizões entre as forças do capital e do trabalho, conhecidas como “compromisso *keynesiano*” e “compromisso social-democrata”. Tais coalizões incluíram reformas fiscais, regulação macroeconômica e construção de estados de bem-estar, que contribuíram para melhorar a distribuição de renda, elevar os padrões de vida da classe trabalhadora e alargar a classe média, consolidando o modelo “fordista” de produção e consumo de massa. E em certos países periféricos da América Latina e da Ásia, e em menor medida da África, as coalizões foram entre as classes dominantes locais e o imperialismo americano, que não vacilou em apoiar golpes militares e regimes ditatoriais quando do seu interesse, mas que também apoiou determinados projetos “nacionais” de industrialização e crescimento, de onde nascem renovados “estados desenvolvimentistas” e “milagres econômicos” (HOBSBAWN, 1994).

Contudo, no final dos anos 1960 e início dos 1970 vários fatores começaram a indicar o esgotamento do longo *boom* do pós-guerra e a erupção de uma crise estrutural.¹⁴ A crescente pressão concorrencial exercida pelas economias da Alemanha e do Japão passou a gerar uma queda da taxa de lucro das empresas dos EUA e da Europa e a impor uma tendência de estagnação sobre as suas economias. Simultaneamente, a elevação do déficit fiscal estrangulava os estados e o aumento conjunto do desemprego e da inflação afligia os trabalhadores. A esta situação somam-se as duas crises sucessivas do petróleo, em 1973 e em 1979. Em resposta, em 1971-1973 os EUA rompe o acordo de *Bretton Woods* firmado em 1947, que garantia o padrão monetário internacional de taxas de câmbio fixas com paridade dólar-ouro, e desde 1979 elimina controles sobre as taxas de câmbio e juros, dando origem ao padrão dólar-flexível. Paralelamente, na Europa as esquerdas acumulavam forças e na América Latina as forças dos regimes ditatoriais deterioravam, o que era sentido como uma ameaça. Diante de tal quadro, a resposta vitoriosa à questão de como restaurar as condições para a retomada da acumulação de capital foi o resgate do velho “utopismo liberal”, agora sob a alcunha de “neoliberalismo”.

Por meados dos anos 1980 começou a ficar claro o quão significativas eram as mudanças em curso na economia política mundial. Grosso modo, o neoliberalismo inaugura uma nova época na história do capitalismo, quando emerge uma ordem social distinta daquela da era

¹⁴Encontram-se diferentes interpretações do capitalismo do pós-guerra e as causas de sua crise no final dos 1960 e início dos 1970 em Aglietta (1982), Harvey (1989), Arrighi (1994), Tavares e Fiori (1997) e Brenner (1998).

do capitalismo “regulado”.¹⁵ É ao mesmo tempo um “projeto utópico” de reorganização do capitalismo, aderente às crenças da liberdade individual de iniciativa, direitos inalienáveis de propriedade privada, eficiência do livre mercado e estado mínimo, e um “projeto político” de restabelecimento das condições para acumulação de capital e de restauração do poder de classe capitalista e recomposição das suas frações hegemônicas. Do ponto de vista teórico, suas fontes são as vertentes austríaca (Mises e Hayek) e monetarista (Friedman) da teoria econômica neoclássica, que vão se fortalecendo até assumir a posição de nova ortodoxia no final dos anos 1970. E do ponto de vista das práticas de política econômica, seus preceitos incluem desregulamentação econômica, abertura comercial, liberalização financeira e de capitais e privatização de empresas e serviços públicos. O discurso da globalização como uma era de fim das fronteiras, interdependência e igualdade entre estados e nações – presente na noção de “aldeia global” –, ancorado materialmente nas novas tecnologias de informação e comunicação, nano e biotecnologias, conflui com a difusão da ideologia neoliberal. Porém, de fato, globalização é apenas a fase mais avançada da internacionalização do capital e “globalização neoliberal” outro nome para o imperialismo atualizado na era do neoliberalismo. Uma era de espetacular retomada e ulterior decadência da hegemonia unipolar dos Estados Unidos, que hoje sustenta sua dominação global mais pela inigualável força militar do que por sua legitimidade moral.

O experimento monetarista de liberalização da economia chilena assessorado pelos “*Chicago boys*” de Friedman durante a ditadura de Pinochet é visto como um caso precoce de neoliberalização. Mas o marco emblemático é mesmo 1979, com o ataque e desmantelamento das políticas fiscais, monetárias, sociais e trabalhistas social-democratas promovidas por Thatcher na Grã-Bretanha; e com a súbita escalada da taxa de juros patrocinada pelo FED (choque Volcker) nos Estados Unidos mesmo antes de Reagan assumir, que sob justificativa de conter a estagflação abriu caminho para uma série de medidas de austeridade, desregulação e ataques ao trabalho organizado. As primeiras manifestações do neoliberalismo na periferia Latino-americana (em especial México, Argentina e Brasil) vieram no caudal das “crises da dívida”, cujas origens estão nos empréstimos de “petrodólares” realizados junto aos bancos europeus para financiar o último suspiro dos milagres desenvolvimentistas. Para que as dívidas pudessem ser roladas a solução imposta foi implementar os infames programas de “ajuste estrutural”. O receituário contido nestes programas, sob a anuência ativa da “tríade” composta por FMI, Banco Mundial e Tesouro americano, ficou conhecido como “Consenso de Washington”.

¹⁵Não cabe aqui revisar a extensa literatura produzida sobre o assunto nem discutir diferenças interpretativas entre autores e abordagens teóricas. O intuito é só esboçar uma síntese sumária, apontando os elementos mais relevantes para o propósito do trabalho. Saad-Filho e Johnston (2005), Harvey (2005), Marangos (2009) e Duménil e Lévy (2011) são os principais trabalhos que informam a leitura exposta nos parágrafos subsequentes.

O estabelecimento do “Consenso de Washington” como modelo de política macroeconômica e de “desenvolvimento” marcou a primeira fase do neoliberalismo. No Leste da Ásia suas implicações só ficariam aparentes mais tarde, com a desvalorização cambial e queda nos preços de ativos que suscitou a crise financeira e econômica asiática em 1997, provocando uma onda de fuga de capitais e perda de reservas. A segunda fase do neoliberalismo ocorre entre 1995 e 2001, quando as economias dos EUA e da Europa experimentam um período de rápido crescimento, para logo entrar de novo em recessão. Desde então começa a terceira fase, com a relativa recuperação dos EUA puxada pelo investimento residencial e o *boom* do setor imobiliário, cuja instabilidade é revelada no estouro da crise financeira em 2007-2008, resultando na desvalorização das hipotecas *subprime*, falência de várias instituições financeiras e derretimento das ações de outras. A “Grande Recessão” então desencadeada tem espalhado instabilidade pela economia mundial e já é vista como sinal de uma crise estrutural do neoliberalismo.

Ao avaliar o neoliberalismo por seus resultados, ele definitivamente não foi eficaz em recompor a dinâmica global de acumulação do capital com taxas sustentadas de crescimento de longo prazo, a não ser em momentos e lugares específicos, como as economias dos EUA, Inglaterra e Alemanha na segunda metade dos anos 1990. As economias asiáticas, em especial a chinesa, são exceção, sendo de fato a região que mais se beneficiou da globalização neoliberal dado às características institucionais, estruturais e estratégicas particulares. Entretanto, o neoliberalismo obteve notável sucesso em restaurar o poder de classe capitalista e reconfigurar as frações que compõem o seu bloco hegemônico, formado basicamente pelos proprietários de capital, os grandes rentistas e os altos postos de gerência. A concentração da riqueza e da renda no topo dos estratos mais altos da distribuição na maior parte dos países é escandalosa. Não é por nada tornar-se icônico o slogan dos movimentos antiglobalização sobre “o 1% contra os 99%”, ou “os super-ricos contra o resto”. Além deste resultado deliberado, as “externalidades” (ou consequências) negativas atribuídas ao neoliberalismo (e ao capitalismo em geral) também são inúmeras. Desnecessário ressaltar as profundas instabilidades cambiais, monetárias e econômicas advindas do processo de “financeirização” da riqueza, isto é, a predominância das atividades e remunerações financeiras sobre as produtivas, através da expansão de instrumentos financeiros e da imposição de critérios gerenciais adstritos à criação de valor para os acionistas. É notável também a fragmentação e enfraquecimento da identidade da classe trabalhadora e a perda de poder dos sindicatos, efeitos diretos das políticas de “flexibilização” (precarização, terceirização, informalização) do trabalho. E o aumento da degradação ambiental decorrente da ausência, ineficácia ou consequência das regulações, dos interesses ambíguos por detrás da promoção de mercados de carbono e economia verde, da produção de lixo, poluição

do solo, ar e água e desperdício de matéria útil e energia ligada ao consumismo exacerbado. Em outras palavras, são todas variações das consequências destrutivas da mercantilização do dinheiro, do trabalho e da natureza, já há muito identificadas e criticadas por Polanyi (2000).

Dessa maneira, tendo em vista o objetivo de analisar a inserção da China e do Brasil na era da globalização neoliberal, o presente capítulo está estruturado em três seções. As duas seções seguintes são dedicadas à caracterização das condições internas e externas das trajetórias recentes de desenvolvimento e projeção internacional da China e do Brasil, respectivamente. E na última seção, uma análise institucional comparativa das trajetórias da China e do Brasil busca desvelar algumas tendências destas novas potências emergentes nos rumos do capitalismo globalizado frente às incertezas abertas pela atual crise do neoliberalismo.

3.1 O desenvolvimento recente da China e sua condição de grande potência

A trajetória de rápido crescimento econômico, industrialização e urbanização da China nos últimos trinta e poucos anos é o fato mais marcante do capitalismo na era da globalização neoliberal, ainda mais em vista do papel chave que o país vem assumindo na reestruturação econômica e na reconfiguração política mundial. Mas isso não ocorreu antes de séculos eivados de processos históricos dramáticos: as invasões e dominações estrangeiras iniciadas com as guerras do ópio até o fim da segunda guerra mundial, o fracasso na tentativa de construção de uma república nacionalista e a guerra civil, a culminância da revolução socialista e as transformações radicais que a seguem, a convulsão social causada pela revolução cultural, o ocaso da era revolucionária sob a liderança de Mao Zedong e o nascer de uma era reformista sob Deng Xiaoping. Assim, o resurgimento da China na época contemporânea coincide com o colapso do socialismo real na URSS, que sepultou a ordem bipolar da Guerra Fria, e com a restauração da hegemonia dos Estados Unidos, que abriu caminho para a ordem neoliberal. Mas diferente das transições para o capitalismo experimentadas pela Rússia e os países do Leste Europeu, baseadas nas estratégias “*big bang*” ou “*shock therapy*”, a transição chinesa para uma “economia socialista de mercado” ocorreu de modo gradual e pragmático, sem nunca perder de vista o plano estratégico de longo prazo. Se é verdade que desde então a China logrou integrar-se ao processo de globalização, tal opção não deve ser confundida com uma adesão irrestrita aos princípios neoliberais de mercado livre e estado mínimo (HARVEY, 2005). Nem a sua ascensão à condição de grande potência parece ser determinada só por fatores macroestruturais e tendências seculares exógenas, como os ciclos sistêmicos de acumulação de riqueza e poder e as suas correspondentes transições hegemônicas (ARRIGHI, 2007).

Desse modo, a presente seção busca compreender o sentido geral do desenvolvimento

socioeconômico e da ascensão internacional da China. No primeiro item são caracterizados os fatores internos, ligados às mudanças institucionais e desempenho econômico e aos resultados sociais e padrões distributivos de uma trajetória que atravessa as décadas de 1980, 1990 e 2000. E no segundo item são caracterizadas as principais implicações provocadas pela ascensão da China no plano externo, ligadas aos impactos do seu desenvolvimento econômico na divisão internacional do trabalho, comércio e investimentos e às suas iniciativas frente à reestruturação do sistema financeiro global e a reconfiguração do equilíbrio de poder geopolítico.

3.1.1 Mudanças institucionais, crescimento acelerado e transformações estruturais

A China tornou-se a segunda maior economia do mundo, e alcançar o primeiro lugar parece ser questão de tempo. De acordo com o Escritório Nacional de Estatísticas da China, entre 1980 e 2010 o produto interno bruto (PIB) da sua economia cresceu a uma taxa média anual de 10%, reduzindo o ritmo para 7,5% entre 2011 e 2014 (NBSC, 2015). Isso significa que o PIB chinês (preços correntes) passou de U\$ 309 bilhões em 1980 para U\$ 5.950 trilhões em 2010, chegando a U\$ 10.380 trilhões em 2014, segundo dados do Fundo Monetário Internacional (IMF, 2015). Dados da mesma instituição mostram que o PIB per capita da China, em paridade de poder de compra (PPP), partiu de U\$302 em 1980 para U\$ 1.227 em 1992, U\$ 3.804 em 2003, U\$ 9.012 em 2010 e U\$ 12.879 em 2014 (IMF, 2015). E mostram também que a participação da China no PIB mundial (em PPP) permaneceu relativamente estagnada em nível baixo, variando em torno de uma média anual de 3,26% entre 1980 e 1990, subiu de 4,34% em 1991 para 7,36% em 2000, e alcançou 11,93% em 2008. E essa participação tem se ampliado em plena crise internacional, a qual teve um impacto negativo menor na China do que em outros países, pois alcançou 13,71% em 2010 e chegou a 16,32% em 2014 (IMF, 2015).

Um processo de crescimento econômico de tal velocidade e magnitude certamente traz consigo um conjunto de intensas transformações estruturais. Dados do Anuário Estatístico da China fornecem evidências das grandes mudanças nas composições da população, da produção e do emprego (CSY, 2015). De 1978 a 2010, a população total da China saltou de 962,590 para 1.340,910 milhões de pessoas, acelerando sua taxa de urbanização. Se em 1978, 82,08% da sua população (790,140 milhões) ainda vivia no campo, em 2010 49,95% (669,780 milhões) da população já vive em áreas urbanas e 50,05% (671,130 milhões) em áreas rurais. A transformação da estrutura econômica, devido aos efeitos do processo de industrialização, pode ser percebida pela variação na composição setorial do PIB. Em 1978 o setor primário (agricultura, pecuária e silvicultura) foi responsável por 28,2% do PIB, mantendo esta participação média até 1990, quando entra em declínio relativo, chegando a 11,3% em 2008. O setor secun-

dário (indústrias de manufatura, mineração e construção) varia entre 40 % e 50% do PIB ao longo desses trinta anos – sem falar das suas enormes mudanças qualitativas. E o setor terciário (comércio e serviços) vai de 23,9% em 1978 para 40,1% do PIB em 2008. Mas o significado pleno desta transformação pode ser notado na estrutura setorial do emprego. Em 1978 a percentagem de população empregada no setor primário era de 70%, diminuindo para 38% em 2008. O setor secundário, que em 1978 representava 18% do emprego, passou para 28% em 2008. E no setor terciário, o emprego vai de 12% a 34% nestes trinta anos. Essa transformação, por conseguinte, incluiu uma grande variação na produtividade do trabalho (PIB real/pessoal ocupado total), que cresceu a uma taxa média de 6,7% ao ano entre 1995 e 2005, quando acelerou ainda mais, crescendo 9,8% ao ano entre 2005 e 2010 (MORAIS, 2011).

Estes processos de crescimento, industrialização e urbanização trouxeram consigo expressivas melhorias nas condições sociais de vida da população. Isso pode ser percebido pelo índice de desenvolvimento humano (IDH) da China, que passou de 0,423 em 1980, para 0,502 em 1990 e 0,591 em 2000, saltando para 0,701 em 2010 e 0,715 em 2013 (UNDP, 2015). Já pela linha da pobreza de U\$ 1,25 por dia (PPP), calculada pelo Banco Mundial, em 1992, 63,8% da população chinesa (743.3 milhões) era pobre, 54,1% em 1995, 28,4% em 2002 e 11,8% em 2009, um total de 157,1 milhões de pessoas (WORLD BANK, 2015). Entretanto, estes números podem ser diferentes quando se considera critérios e metodologias nacionais. Li e Sicular (2014, p.40-42) apontam que a linha oficial da pobreza para as famílias rurais foram ajustadas três vezes desde 1985, quando estava em torno de Y\$ 200 por pessoa, até ser fixada em Y\$ 2,300 em 2011 (U\$ 365 dez. 2011). Usando esta nova linha de pobreza, baseada no *China Household Income Project* (CHIP), que é reajustada anualmente pelo índice de preços ao consumidor rural, estima-se que o número de pobres na China era de 122 milhões em 2011, 12,7% da população rural. Contudo, esta forte redução da pobreza contrasta com a escalada da desigualdade. Conforme os mesmos autores, o índice de Gini renda encontrava-se num nível muito baixo em 1993 (apenas 0,355), quando começa a subir rapidamente, atingindo 0,460 em 2002 e 0,490 em 2009, para em seguida cair ligeiramente para 0,481 em 2010.

A explicação por trás desses padrões divergentes de redução da pobreza e aumento da desigualdade encontra-se na dinâmica da distribuição pessoal e funcional da renda na China. Considerando a distribuição pessoal de renda, enquanto os ricos tiveram um crescimento rápido e alto em sua renda, os pobres também tiveram aumento real em seus rendimentos, mas a um ritmo mais lento e em menor grau. Nas áreas urbanas, entre 1995 e 2008, a renda média dos 20% mais pobres cresceu 7,3% ao ano em termos reais; nos grupos intermediários o aumento médio foi de 13,28%; e a renda dos 20% mais ricos teve uma taxa de expansão mais

rápida, de 15,6% ao ano. E entre 2002 e 2007, a renda do decíl mais pobre aumentou em cerca de 50% e do segundo decíl mais pobre em quase 60%, enquanto a renda per capita do decíl mais rico praticamente dobrou, com uma elevação de 94% (LI, SICULAR, 2014). Como consequência, tanto a diferença de rendimento relativo e absoluto entre os segmentos mais pobres e mais ricos se alargaram, e de um nível histórico extremamente baixo a desigualdade nacional subiu para um nível expressivamente alto. Importante ressaltar que esses resultados discrepantes em termos de distribuição pessoal da renda também são refletidos na distribuição funcional da renda (as proporções do trabalho e da propriedade na renda nacional), que tem piorado ao longo das duas últimas décadas, uma vez que a proporção da remuneração do trabalho na renda total diminuiu. Em 1992, a remuneração do trabalho constituía cerca de 54% da renda total da China, diminuindo para 49,6% em 2003, para em seguida cair drasticamente até 40,6% do PIB em 2005 e chegar a 39% em 2007 (MORAIS, 2011).

Em resumo, os fatos estilizados descritos até aqui mostram que o desenvolvimento recente chinês é caracterizado por uma combinação de crescimento acelerado, industrialização e urbanização, redução acentuada da pobreza (que era muito alta) e aumento expressivo da desigualdade (que era muito baixa). Mas os números em si não contam toda a história. Esse fabuloso processo de transformação econômica e social que teve lugar na China nos últimos trinta e poucos anos – uma trajetória sem precedentes na história mundial – surge a partir de uma série de mudanças institucionais que resultaram de dramáticas lutas políticas na sociedade e dentro do Partido Comunista Chinês (PCC) (GUTHRIE, 2006; BROMLEY; YAO, 2006). Apesar da visão negativa sobre o legado da revolução cultural, a avaliação oficial é de que a China herdou da era Mao uma economia nacional integrada e um parque industrial completo, embora desatualizado. E a partir daí surge um novo consenso, segundo o qual o “desenvolvimento das forças produtivas” deveria substituir a “luta de classes” como objetivo político nacional. A ideia de que a China deve concluir “Quatro Modernizações” (agricultura, indústria, ciência e tecnologia e defesa nacional) “antes do fim do século” foi originalmente concebida por Zhou Enlai, mas só foi posta em prática após a morte de Mao Zedong, a prisão do Bando dos Quatro e a reabilitação e ascensão de Deng Xiaoping e seus aliados ao poder em 1978. Em seguida, um novo pacto de poder é firmado com as forças militares, a burocracia estatal e os decisores políticos do PCC, e uma nova política de “reformas e abertura” é lançada. Essas mudanças na direção interna confluíram com um contexto geopolítico em que os EUA buscavam conduzir uma política de isolamento da URSS e uma ofensiva comercial contra o Japão e os “tigres asiáticos”, fazendo da China o último país a se beneficiar da estratégia que Wallerstein batizou de “desenvolvimento a convite” (MEDEIROS, 1999; LI, 2008; MORAIS, 2011).

É quando um novo conjunto de mudanças institucionais começou a ser introduzido. A primeira é a reforma agrária, substituindo o sistema de agricultura coletivista de comunas rurais pelo sistema de contratos de responsabilidade familiar (SRF). O SRF deu às famílias camponesas direitos de posse e uso individuais da terra, alugada dos “coletivos” (geralmente a aldeia) por um período de 30 anos, permitindo-lhes organizar o próprio processo produtivo e vender diretamente ao mercado a produção que excedesse a cota mínima de grãos exigida pelo governo. Os resultados foram o aumento da produção e produtividade agrícola de grãos, a diversificação de culturas vegetais de maior valor agregado e a elevação dos fluxos de renda.

Outra mudança é a aceleração da industrialização rural com base no apoio ao desenvolvimento das empresas de vilas e aldeias (EVA), cujas origens remontam as políticas de autosuficiência rural com as empresas coletivas de comunas e brigadas. A principal inovação é a descentralização do controle societário e das decisões administrativas, que foram transferidos do planejamento central e provincial para os funcionários dos governos locais atuando no mercado. Entre meados dos anos 1970 e 1990, as EVAs contribuíram decisivamente para o crescimento do PIB total, a geração de emprego e ocupação da força de trabalho rural e o aumento da renda rural, devido à diversificação das atividades e fontes de receita não-agrícolas.

Além do campo, o próximo passo é a criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE) nas grandes cidades da região costeira (Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen), estrategicamente localizadas perto de Hong Kong, Macau e Taiwan. Hoje são mais de 100 ZEEs reconhecidas pelo governo; metade são Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico (ZDET). As ZEEs têm regras diferenciadas que beneficiam o comércio exterior e a atração de IED, especialmente através de *joint ventures*, permitindo a introdução de novos métodos de gestão e transferência de tecnologia. Isto resultou na montagem de grandes plataformas de processamento e exportação, fontes primordiais de acumulação e crescimento do PIB chinês.

As bem sucedidas reformas nas comunas rurais serviram como plataforma de lançamento para as reformas nas empresas estatais (EEs). Primeiro, foi introduzido um sistema de *leasing*, que trouxe novas técnicas de gestão orientadas à busca de lucros, abrindo as estatais à concorrência no mercado. Depois, após a emissão de novas regulamentações e a abertura de bolsas de valores em Shenzhen e Shanghai, o governo decretou um tipo especial de programa de privatizações das EEs: “manter as grandes e deixar as pequenas irem”. Cerca de 80% se foram, sobretudo nos ramos de bens de consumo. Mas foram mantidas EEs em todos os setores estratégicos (mineração, energia, transportes, comunicação, bens de capital, etc.) para as preocupações de segurança da China, visando sua futura internacionalização econômica. Além disso, com as privatizações dessas EEs, que também incluíram muitas EVAs, veio junto o fim do

sistema de *danwei* – coloquialmente conhecido como “tigela de ferro de arroz” – para milhões de trabalhadores que perderam suas garantias sociais adstritas às unidades de trabalho.

Outra frente de reformas, ainda em fase de experimentação em algumas cidades e províncias, é a flexibilização do *Hukou* rural – um sistema de registro de residência que ata a garantia de serviços públicos (habitação, saúde, educação) e os direitos sociais ao local de nascimento, como um mecanismo para restringir a migração interna e controlar o ritmo da urbanização. Devido à diferença salarial rural-urbano, estima-se que hoje entre 150 e 250 milhões de trabalhadores migrantes de origem camponesa já tenham se juntado às fileiras do “exército industrial de reserva”, alimentando a formação do maior mercado de trabalho no mundo.

Esta série de mudanças institucionais mostra que diferente do que as transições de economias planejadas (socialistas) para economias de mercado (capitalistas) experimentadas pelos países da antiga URSS e Leste Europeu, a transição da economia chinesa tem ocorrido de modo gradual e pragmático (GUTHRIE, 2006; BROMLEY; YAO, 2006; MEDEIROS, 1999, 2008; NAUGHTON, 2007). “Cruzando o rio sentindo as pedras” e “não importa se o gato é preto ou branco desde que cace ratos” eram palavras de ordem de Deng Xiaoping, que foram seguidas pelos líderes e formuladores de política subsequentes. Duas outras mudanças institucionais ilustram as características de gradualismo e pragmatismo. Uma é o “sistema de preços de duas pistas”, pelo qual coexistem dois mecanismos de coordenação (plano e mercado) dentro do setor público, que valem tanto para a agricultura familiar sob o SRF como para as EEs restantes. Isso permitiu que, uma vez que o produto planejado fosse alcançado e remunerado a preços controlados, os excedentes acima do plano poderiam ser vendidos no mercado a preços liberalizados. Assim, a economia foi transitando gradualmente para a “pista de mercado” e estavelmente crescendo “por fora do plano”. A segunda é o processo sucessivo e combinado de “descentralização do plano” (especialmente ao longo dos 1980), atribuindo maior capacidade de tomada de decisão aos gestores das empresas e funcionários no nível local, e de “concentração dos mercados” (crescentemente a partir dos 1990), concentrando e centralizando capitais em grandes conglomerados, com vistas à ulterior internacionalização econômica do país.

Em síntese, do ponto de vista da sua dinâmica interna de acumulação e distribuição, a trajetória de desenvolvimento chinesa pós-reformas pode ser dividida em três períodos. O período inicial (1979-1986) é caracterizado pelas “reformas sem perdedores”, quando mais de 350 milhões de pessoas saíram da linha da pobreza, a maioria no meio rural, devido principalmente ao desbloqueio ao aumento da produtividade agrícola ocasionado pelo SRF, aos termos de troca favoráveis à agricultura dado a elevação do preço dos grãos e diversificação dos cultivos, e à expansão do investimento na indústria leve, da renda rural e do emprego não agríco-

la gerado pelas EVAs. O segundo período (1987-2002), de “reforma com perdedores”, é marcado pelo Massacre de Tiananmen e a viagem de Deng ao sul, que sob o slogan “alguns ficarão ricos primeiro” passa a favorecer a indústria pesada e as exportações. Emerge uma crescente brecha de produtividade agricultura/indústria e de renda rural/urbano, com desigualdades salariais e de serviços dentro do próprio mercado de trabalho urbano devido a segmentação entre residentes urbanos registrados, formais e qualificados vs. migrantes não registrados, informais e não qualificados. E no terceiro período (2003 em diante), o slogan “construção de uma sociedade harmoniosa, moderadamente próspera e de um novo campo socialista” surge em resposta à escalada das desigualdades sociais (entre urbano e rural) e regionais (entre leste e oeste) do período prévio. As prioridades de investimento têm sido na indústria pesada, em infraestrutura e na construção civil, porém as novas políticas já põem ênfase crescente em prioridades renovadas, como inovação tecnológica, energia sustentável, e expansão do consumo e do mercado doméstico (LIU, 2009; CUNHA; ACIOLY, 2009; MORAIS, 2011, 2015).

3.1.2 Implicações na divisão internacional do trabalho, finanças globais e geopolítica

As mudanças institucionais iniciadas com o processo de “reformas e abertura” resultaram em um tipo particular de “capitalismo de estado” – ou “socialismo de mercado com características chinesas” para usar a expressão oficial. Um sistema de economia política construído através de um claro projeto nacional de desenvolvimento conduzido pelo PCC, que vem sendo pragmaticamente adaptado e, desde a adesão chinesa à OMC em 2001, assumindo uma nova estratégia baseada na integração produtiva, comercial e financeira e na internacionalização de suas grandes empresas (CUNHA; ACIOLY, 2009). A China é hoje a maior nação comercial do mundo e responde por mais de 10% da corrente de comércio global, superando os EUA como maior país exportador e a Alemanha como segundo maior importador. Suas exportações multiplicaram por 160 vezes entre 1978 e 2010, crescendo a uma taxa média anual de 17,2%, passando de menos de 7% para 27% do PIB. E suas importações multiplicaram por 130 vezes, crescendo a uma taxa média anual de 16,4% e passando de cerca de 7% para 24% do PIB entre 1978 e 2010. Ainda, entre 2000 e 2009, a taxa anual de crescimento das exportações foi de 38,2% e das importações 34,6%. Em 2000, a China participava com 3,9% das exportações e 3,4% das importações mundiais, saltando para respectivamente 8,9% e 6,9% em 2008. E esta participação acelerou após a crise internacional, atingindo 10,4% das exportações e 9% das importações em 2010 e chegando a respectivamente 11,74% e 10,32% em 2013 (WTO, 2015).

E mais importante até do que o crescimento quantitativo é a mudança de qualidade do comércio exterior chinês. Por um lado, há uma diminuição nos produtos intensivos em traba-

lho (baixa tecnologia) e um aumento nas manufaturas intensivas em escala (média tecnologia) e ciência (alta tecnologia) na sua pauta exportadora, resultado da expansão nos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, agregando valor para a cesta de bens transacionáveis em um período relativamente curto. Por outro lado, há um aumento no peso relativo dos produtos primários e manufaturas intensivas em recursos naturais na sua pauta importadora, *commodities* destinadas a atender a crescente demanda por energia, matérias-primas e alimentos (CUNHA et al. 2012). Tais transformações na estrutura produtiva e nas pautas de exportação e importação da economia chinesa obviamente são refletidas nos saldos da sua balança comercial. Entre 2000 e 2010, a China obteve superávits comerciais de U\$ 137 bilhões em produtos de alta tecnologia, U\$ 21,1 bilhões em média tecnologia e U\$ 671,7 bilhões em baixa tecnologia; e déficits comerciais de U\$ 156,7 bilhões em manufaturas baseadas em recursos e de U\$ 273,3 bilhões em produtos primários. Do ponto de vista da distribuição espacial do seu comércio exterior, a China possui uma participação gigantesca nas importações dos mercados de países desenvolvidos (EUA e Europa), com quem mantém superávits enormes e sistemáticos. E simultaneamente, seu próprio mercado é o principal destino das exportações de países em desenvolvimento (Ásia, África e América Latina), com quem mantém significativos déficits. Entretanto, as exportações de manufaturados chineses para muitos destes países têm crescido nos anos mais recentes, fazendo diminuir relativamente os seus déficits comerciais (MIRANDA, 2013).

A China também se tornou um dos principais jogadores nos mercados financeiros globais, o que pode ser averiguado ao observar alguns dados acerca dos fluxos e estoques de investimento direto externo (IDE) e da acumulação de reservas internacionais. Os fluxos de entrada de IDE (dólares correntes) em direção à China e Hong Kong evoluíram respectivamente de uma média anual (em bilhões de dólares) de U\$ 2 e U\$ 2,1 entre 1980 e 1991 para U\$ 35,9 e U\$ 15,6 entre 1992 e 2000, U\$ 71,7 e U\$ 36,4 entre 2001 e 2009, e U\$ 122,4 e U\$ 82,9 entre 2010 e 2014. Estes fluxos aparecem refletidos nos estoques de IDE na China e Hong Kong, que saltaram respectivamente de U\$ 25 e U\$ 202,6 bilhões em 1991 para U\$ 1 e U\$ 1,5 trilhões em 2014. E além de receber estas imensas cifras de IDE, a China também começou enviar IDE para fora, ainda que em volumes bem menores. Os fluxos de saída de IDE de China e Hong Kong em direção ao mundo evoluíram respectivamente de uma média anual de U\$ 447 milhões e U\$ 1,4 bilhão entre 1980 e 1991 para U\$ 2,5 e U\$ 24 bilhões entre 1992 e 2000, U\$ 21,1 e U\$ 36,6 bilhões entre 2001 e 2009, e U\$ 89,6 e U\$ 97,9 bilhões entre 2010 e 2014. E os estoques de IDE da China e Hong Kong no exterior passaram respectivamente de U\$ 5,4 e U\$ 13,9 bilhões em 1991 para U\$ 729,6 bilhões e U\$ 1,46 trilhão em 2014, num salto a partir da crise de 2008, quando se acelerou a saída de IDE chinês mundo afora (UNCTAD, 2015).

Da mesma forma, também as reservas monetárias internacionais acumuladas pela China tem crescido exponencialmente. De acordo com os dados do Fundo Monetário Internacional, em 2001 a China possuía menos de U\$ 250 bilhões em reservas; em 2006 elas já passavam de U\$ 1 trilhão; somavam mais de R\$ 2,8 trilhões em 2010; e ao final de 2014 as reservas monetárias chinesas já alcançavam a cifra de R\$ 4 trilhões (IMF, 2015). “O governo chinês não divulga a composição de suas reservas, no entanto, existem estimativas que avaliam que entre 70% e 75% delas são mantidas em ativos denominados em dólares, sendo o restante composto por ativos denominados em ienes e euros.” (PINTO, 2011, p.53). “Ademais, manter entre 50% e 60% destes recursos em títulos do Tesouro americano faz da China o maior viabilizador dos déficits comerciais dos Estados Unidos.” (BURLAMAQUI, 2015, p.310).

Na medida em que ascende ao status de grande potência, a China passa a assumir uma posição central na reestruturação da divisão internacional do trabalho e no regime de acumulação de capital, articulando três “eixos” geoeconômicos (grupos de países) em torno da sua própria economia, através das “cadeias globais de valor”. O primeiro é o “eixo sino-americano”. A integração entre as economias dos Estados Unidos e da China se dá através da entrada de IDE americano no território chinês, cuja produção é destinada tanto às exportações para os EUA como ao seu mercado doméstico, e da formação de redes de comércio inter/intra firmas ao longo de cadeias produtivas, realizando operações de terceirização/*outsourcing* em busca de menores custos do trabalho. Mas neste processo a China tem feito uso de instrumentos de regulação do IDE e estratégias de incorporação de conhecimento e tecnologia estrangeira, de políticas de ciência, tecnologia e inovação, e de compras públicas para promover firmas líderes domésticas. Assim, o país tem ascendido na hierarquia das cadeias globais através da ampliação das suas exportações ordinárias, da sofisticação da sua pauta exportadora, do aumento do valor agregado em suas exportações processadas e da internacionalização de suas firmas líderes. E ao fazer isso tem alcançado sistemáticos superávits comerciais com os Estados Unidos – seu importador e financiador em última instância –, acumulando assim enormes reservas em dólar. Com estas reservas a China tem comprado títulos do Tesouro Americano, o que tem sido essencial para financiar a dívida pública e viabilizar os também enormes déficits externos na conta corrente dos EUA. Além disso, a acumulação de reservas contribui para estabilizar a taxa de câmbio desvalorizada e para manter o nível de emprego interno e a competitividade das exportações de manufaturados chineses (PINTO, 2011; MORAIS, 2012).

O segundo é o “eixo sino-asiático”. A expansão da produção industrial, do comércio e dos investimentos chineses vem promovendo a integração intra-asiática. Através de IDEs complementares e intensificação tecnológica das correntes de comércio, a hierarquia das cadeias

de valor vem sendo reconfigurada nas economias do Leste e Sudeste Asiático. Estas economias passam a atuar como fontes de suprimento especializadas para a indústria chinesa – as mais desenvolvidas fornecem máquinas e equipamentos e as menos desenvolvidas peças, componentes e serviços intermediários –, que transforma e reexporta os produtos finais para terceiros mercados (EUA, EU, etc.). Tal complementaridade entre suas estruturas produtivas têm criado especializações verticais em torno de certas etapas, atividades, tarefas e processos, consolidado um *clustering* manufatureiro e aprofundado a integração das economias da região. A China substituiu o Japão como importador líquido capaz de viabilizar déficits comerciais sistemáticos com os “tigres e dragões” asiáticos, viabilizando a expansão de uma corrente de comércio compatível com a aceleração do crescimento econômico regional. Assim, estes países têm tido condições de acumular grandes volumes de reservas internacionais e com esses recursos conduzir políticas monetárias que favorecem o crescimento via expansão do crédito interno, do investimento, da produção e do emprego (MEDEIROS, 2006; LEÃO, 2011).

E o terceiro é o “eixo sino-sul global”. A magnitude e velocidade singulares da expansão econômica da China têm gerado pressões de demanda que impõem ao país uma crescente dependência das importações de energia, alimentos e matérias-primas. Por isso, construir uma base estável de fornecedores destes recursos constitui a principal razão estratégica para a diversificação das correntes de comércio, a internacionalização de firmas domésticas e a ativa diplomacia econômica do governo chinês. Por este motivo, a China tem buscado articular um conjunto de economias em desenvolvimento da África, do Oriente Médio e da América Latina à dinâmica da sua própria economia na última década. São países que produzem e exportam essencialmente *commodities* (agropecuárias, minerais, petróleo, carvão, gás, etc.) cujos níveis de preço têm se mantido elevados durante esse período devido, entre outros fatores, à demanda chinesa. Na medida em que a China torna-se o centro de um complexo importador no mercado internacional de *commodities*, os fluxos comerciais bilaterais têm impulsionado essa articulação. Porém, também os fluxos de IED chinês em direção essas regiões têm crescido, tanto para a construção de infraestruturas em transporte e logística visando à redução dos custos, como para a produção buscando assegurar o acesso direto às fontes de recursos. Assim, o “efeito China” sobre os preços e a demanda de energia, matérias-primas e alimentos, permite que muitos países em desenvolvimento possam manter ciclos mais ou menos sustentados de crescimento graças às exportações de produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais e, por essa via, alcançar expressivos superávits em conta corrente e significativa acumulação de reservas internacionais (DITTMER; YU, 2010; MEDEIROS, 2011).

Embora essa caracterização da divisão internacional do trabalho e do regime global de

acumulação de capital centrados na China seja baseada em fatos estilizados gerais, que podem esconder peculiaridades e padrões distintos de interação com os diferentes países de cada eixo, ela é suficiente para informar o plano de fundo das recentes iniciativas chinesas em duas áreas cruciais: a ampliação do poder do *yuan* no sistema financeiro e monetário internacional; e a perseguição de um equilíbrio de poder geopolítico favorável à sua “ascensão pacífica”.

A fuga para o dólar e para os títulos da dívida americana após a crise de 2008 demonstra a força dos EUA no sistema monetário internacional, que no fundo é “lastreado” na acumulação de reservas na moeda conversível, dado a liquidez e profundidade do mercado financeiro americano e o seu estado como prestamista e devedor em última instância. Mas a instabilidade permanente dos fluxos de capitais e das taxas de câmbio e as limitações às políticas econômicas nacionais autônomas diante de mercados financeiros desregulamentados constituem fonte de incertezas e desequilíbrios sistêmicos – que a China não parece disposta a aceitar. Para o governo chinês, as taxas de juros e câmbio e os mecanismos de mercado são meios, não fins em si mesmos, que servem como ferramentas de uma estratégia de desenvolvimento cujo objetivo é tornar a China um país rico e poderoso (KROEBER, 2012). Nesta estratégia, controles rígidos sobre o sistema financeiro e a conta de capital e direcionamento do crédito doméstico com oferta concentrada em grandes bancos públicos¹⁶, são instrumentos cruciais para manter e promover os níveis desejados de crescimento, investimento, renda e emprego (CINTRA; MARTINS, 2013). Através dos bancos públicos, o estado chinês “combina as funções de *emprestador de última instância* (fiador dos empréstimos bancários e das dívidas corporativas) e *investidor de primeira instância* (formulador e financiador de políticas industriais, de inovações tecnológicas e de infraestrutura)” (BURLAMAQUI, 2015, p.285).

Neste sentido, em 2002 o governo lançou uma política de internacionalização de grandes empresas chinesas (*Going Global Strategy*), que além de contar com um amplo sistema de financiamento operado por bancos públicos, está associada a uma ambiciosa estratégia de gradual internacionalização de sua moeda, o yuan *renminbi*, até 2020, ancorada em três grandes movimentos. Primeiro, ampliar o uso do yuan na denominação e liquidação do comércio exterior e em acordos monetários bilaterais e multilaterais, sinalizando a credibilidade do seu banco central na função de emprestador de última instância da sua moeda no âmbito internacional. Segundo, criar um mercado *offshore* de yuan em Hong Kong e depois em outras praças financeiras, viabilizando instituições e instrumentos para os investidores não residentes deterem

¹⁶Além do Banco do Povo da China (PBC), o banco central do país, há ainda quatro grandes instituições que operam bancos comerciais e de investimento: Banco da China (BOC), Banco de Construção da China (CBOC), Banco Industrial e Comercial da China (CITBC) e Banco da Agricultura da China (CAB), somados ao Banco de Exportação e Importação da China (EXIM) e o Banco de Desenvolvimento da China (CDB).

e negociarem a moeda chinesa, procurando superar restrições a sua conversibilidade, sem ainda abrir a conta de capital, e acumular experiência para as reformas financeiras domésticas. E terceiro, transformar Shanghai em um centro financeiro internacional, visando uma futura flexibilização da conta de capital, ainda que sujeita a controles e regulações, ampliando as conexões do mercado financeiro doméstico com o externo, sobretudo na Ásia, para só então habilitar o *yuan* a assumir a função de moeda reserva internacional (CINTRA; MARTINS, 2013).

Em todo caso, independente do futuro do *yuan* como moeda reserva, o que os analistas chineses propõem como certo é que a China prosseguirá firmemente na sua estratégia gradualista de “ascensão pacífica”, buscando tornar-se uma “sociedade moderadamente próspera” e contribuir na construção de um “mundo harmonioso, com paz duradoura e prosperidade comum”. A China deve continuar a pragmaticamente explorar suas complementaridades com os EUA, procurando tirar proveito delas, porém mantendo-se vigilante em relação às tentativas americanas de avançar no seu entorno estratégico. E embora este objetivo não suponha a busca de hegemonia global, a China não se absterá de afirmar e consolidar sua liderança no Pacífico Asiático e ampliar sua influência na continente Eurasiático (LIN, 2010; ZHENG, 2005). É dentro desse contexto de desafios geopolíticos que se deve compreender a expansão da força militar chinesa, que hoje é a segunda maior do mundo, atrás apenas da americana. Os gastos militares da China mantiveram-se em torno de 2% do PIB entre 1993 e 2013, enquanto os dos EUA ficaram em torno de 4%. Contudo, houve durante este período uma elevação de 630% dos gastos militares da China em termos absolutos, chegando a U\$ 171,4 bilhões (10% do total mundial) em 2013, enquanto nos EUA este aumento foi de 33% durante o período, chegando a U\$ 618,7 bilhões (36% do total mundial). Ao mesmo tempo, há mudanças nas prioridades estratégicas da China, com uma diminuição da importância relativa das forças terrestres e um aumento da importância atribuída às forças aéreas e, sobretudo, navais; revelando alterações também na percepção das principais ameaças enfrentadas pelo país e dos instrumentos necessários para a defesa dos interesses nacionais (MORAES, 2015). Vale lembrar ainda que a China é uma potência nuclear e possui poder de veto no Conselho de Segurança da ONU, além de liderar a Organização de Cooperação de Shanghai (SCO) (VISENTINI, 2011).

Nesse sentido, a “grande estratégia” geopolítica da China para o século XXI aparece plasmada no projeto de desenvolvimento econômico e construção de infraestruturas de transporte e comunicação (redes de ferrovias, estradas, fibra ótica) e de transmissão e distribuição de energia (gasodutos e oleodutos) da Nova Rota da Seda (NRS), um corredor econômico-comercial que cortará a Eurásia de leste a oeste, de Shanghai a Berlin. Em suas vias terrestres a NRS partirá da China, integrando Mongólia, Cazaquistão e Rússia pelo norte e Índia, Paquis-

tão, Irã e Turquia pelo sul, chegando a Polónia e a Alemanha. Em suas vias marítimas partirá do Mar da China através do Oceano Pacífico, ligando-se com o Golfo Pérsico e o Mar Mediterrâneo através do Oceano Índico. Do ponto de vista interno, o projeto é orientado pela necessidade de estabilizar o Xinjiang (contendo aspirações separatistas e ações terroristas) e de enfrentar as desigualdades regionais (desenvolvendo a economia da região oeste). E do ponto de vista externo, suas principais motivações são garantir acessos seguros a fontes de energia, prevenir-se contra eventual bloqueio do Estreito de Malaca por parte dos EUA e articular os grandes países asiáticos em um projeto de integração sob sua liderança. O Banco de Infraestrutura Internacional da Ásia (AIIB), criado justamente para financiar os projetos da NRS, já possui contrato assinado com cerca de 58 nações que tornaram-se membros. “Quando concluída, tal a antiga Rota da Seda, [a NRS] vai ligar três continentes: Ásia, Europa e África. E a sua cadeia de projetos de infraestrutura vai criar o maior corredor econômico do mundo, cobrindo uma população de 4,4 bilhões e uma produção econômica de US\$ 21 trilhões.” (BERKEN, 2015).

3.2 O desenvolvimento recente do Brasil e sua condição de potência emergente

A trajetória de desenvolvimento do Brasil desde meados dos anos 2000 tem sido vista como um “caso de sucesso”, por alcançar taxas de crescimento que apesar de não serem altas, eram maiores do que a média internacional, conjugadas a expressiva redução da pobreza e relativo decréscimo das desigualdades históricas. E além do crescente peso da sua economia, o país também desponta como uma liderança em várias iniciativas na política internacional. Embora o anterior século brasileiro não tenha sido tão dramático quanto o chinês, não foi menos decisivo: a abolição da escravatura e a república oligárquica, a revolução de 1930, a construção do estado-nacional moderno e a industrialização substitutiva de importações, o breve interlúdio democrático e a tentativa frustrada de reformas de base, a instauração do regime ditatorial a partir do golpe militar e a renovação do milagre desenvolvimentista, a crise, a redemocratização e o neoliberalismo. É quando, nos anos 1990, o Brasil realiza sua inserção subordinada na globalização e adota o “Consenso de Washington”. E posteriormente, a partir de 2003, o país vem tentando recuperar o papel do estado, construir um sistema de bem-estar social, retomar o desenvolvimento e priorizar as relações externas Sul-Sul. Se é verdade que o Brasil abraçou tardiamente um neoliberalismo já maduro, parece demasiado cético interpretar todo esse período como a forçosa continuidade de um “modelo liberal-periférico” (FILGUEIRAS et al., 2010) ou mesmo de um “desenvolvimentismo às avessas” (GONÇALVES, 2012). Como também parece exagerado o otimismo em considerar que tenha havido uma ruptura radical e certa no rumo da construção de um “pós-neoliberalismo” no Brasil (SADER, 2010).

Destarte, a presente seção busca compreender o sentido geral do desenvolvimento socioeconômico e da projeção internacional do Brasil. No primeiro item são caracterizados os fatores internos, ligados às mudanças institucionais e desempenho econômico e aos resultados sociais e padrões distributivos de uma trajetória que atravessa as décadas de 1980, 1990 e 2000. E no segundo item são identificadas as principais características do desempenho do Brasil no plano externo, ligadas aos riscos de especialização regressiva de sua estrutura econômica e inserção na divisão internacional do trabalho, comércio e investimentos, e aos avanços e desafios postos para uma inserção externa mais autônoma e construtiva do país.

3.2.1 Mudanças institucionais, crescimento baixo-moderado e transformações restringidas

O Brasil é hoje a sétima maior economia do mundo, e deve alcançar a sexta posição durante a próxima década. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Economia e Estatística, entre 1980 e 2010 a economia brasileira cresceu a uma taxa média anual de 2,84%, sendo que entre 1980 a 2002 esta taxa manteve-se numa média anual de 2,4%, elevando-se para 4,1% entre 2003 e 2010, e caindo para uma média em torno de 2% entre 2011 e 2014 (IBGE, 2015). Isso significa que, segundo os cálculos do Fundo Monetário Internacional, o PIB brasileiro, em preços correntes, subiu de U\$ 152,15 bilhões em 1980 para U\$ 2,2 trilhões em 2010, chegando a U\$ 2,35 trilhões em 2014 (IMF, 2015). A mesma fonte mostra que o PIB per capita do Brasil, medido em PPP, variou de U\$ 4,825 em 1980 para U\$ 7,040 em 1992, U\$ 9,822 em 2003, U\$ 14,343 em 2010, e U\$ 16,096 em 2014. E dados da mesma instituição permitem observar que a participação do Brasil no PIB mundial, também medida em PPP, decresceu de 4,4% em 1980 para 3,7% em 1990, para desde então permanecer em nível percentual estável, mantendo-se em uma média anual de 3,23% entre 1991 a 2014 (IMF, 2015).

Quando comparado à China, o crescimento econômico do Brasil nos últimos 30 anos de fato empalidece. Mesmo assim, o país apresenta mudanças não negligenciáveis na composição das estruturas da população, da produção e do emprego. Dados dos Censos Demográficos de 1980 e 2010 mostram que a população total do Brasil passou de 120 para 195 milhões de pessoas durante o período. Em 1980, 67,6% da sua população (81,1 milhões) já viviam em áreas urbanas e 32,4% em áreas rurais (38,9 milhões). Já em 2010, 84,4% (164,6 milhões) da população vivem em áreas urbanas e 15,6% (30,4 milhões) em áreas rurais (IBGE, 2015). A transformação da estrutura econômica, com os reveses da industrialização, pode ser percebida na variação na composição setorial do PIB, com dados das Contas Nacionais. Em 1980 o setor primário (agricultura, pecuária, silvicultura) foi responsável por 10,8% do PIB, mas passa por um declínio e chega a 4,9% em 2010. O setor secundário (indústrias de transformação, mi-

neração e construção), que em 1980 representava 43,7% do PIB, chega em 2010 com apenas 27,3%. E o setor terciário (comércio e serviços) passa de 45,5% do PIB em 1980 para 67,8% em 2010 (IBGE, 2015). Essa redução do peso da produção industrial na composição do PIB total também se reflete na estrutura setorial do emprego. Conforme dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), 32,4% da população encontrava-se empregada no setor primário em 1980, diminuindo para 18,5% em 2010. O setor secundário, que em 1980 representava 24,6% do emprego, passou para 22,2% em 2010. E no setor terciário, o emprego vai de 42,6% em 1980 para 59,3% em 2010 (IBGE, 2015). Consequentemente, dentro de tal dinâmica de transformação estrutural restringida, houve pouca variação na produtividade do trabalho (PIB real/PEA), que entre 1991 e 2000 cresceu a uma taxa média anual de apenas 0,7%, e então a uma taxa de 1,2% entre 2001 e 2012 (BONELLI; FONTES, 2013).

Conquanto que nos anos 1980 o Brasil já tivesse alcançado um nível relativamente elevado de crescimento, industrialização e urbanização, e desde então as mudanças estruturais de sua economia tenham sido deveras limitadas, é indiscutível que recentemente houve melhorias expressivas nas condições sociais de vida da população. Isso pode ser percebido pelo índice de desenvolvimento humano (IDH) do Brasil, que passou de 0,545 em 1980, para 0,612 em 1990 e 0,682 em 2000, avançando para 0,743 em 2010 e 0,745 em 2013 (UNDP, 2015). E a redução da pobreza é particularmente impactante. Pela linha de pobreza do Banco Mundial de U\$ 1,25 por dia (PPP), em 1992 foi considerada pobre 17,9% da população brasileira (27,7 milhões), 11,3% em 1995, 10,6% em 2002, 8,5% em 2005, e 6,1% em 2009, um total de 11,9 milhões. Note-se que tais números podem ser diferentes quando se considera critérios e metodologias nacionais. Utilizando dados da PNAD, Neri (2010) considera que no Brasil as pessoas que vivem abaixo da linha de pobreza são aqueles com renda familiar per capita (todas as fontes da família) inferior a R\$ 705 (U\$ 404 em dez. 2009). Em 2003, existiam 49,3 milhões de brasileiros em situação de pobreza (28,12% da população) e 28,9 milhões (15,32% da população) em 2009. Isso significa que, entre 2003 e 2009, 20,5 milhões de pessoas superaram a linha da pobreza no Brasil, um decréscimo de 45,5%. E uma pesquisa mais atual mostra que em 2012 o número de pobres reduziu para 15,7 milhões (8,54% da população) (NERI, 2013). Ademais, esta marcante redução da pobreza no Brasil veio acompanhada de considerável diminuição da desigualdade. Conforme o mesmo autor, o índice de Gini renda, que estava num nível elevado de 0,607 em 1993, diminuiu para 0,588 em 2002, quando assume uma tendência decrescente constante, chegando a 0,544 em 2009 e 0,531 em 2010 (NERI, 2010).

A explicação para esses padrões convergentes de redução da pobreza e da desigualdade está na dinâmica da distribuição pessoal e funcional da renda no Brasil. Considerando a

distribuição pessoal da renda, todos os estratos de renda melhoraram sua cota, mas os pobres tiveram uma taxa de aumento real maior do que os ricos. Os 50% mais pobres da população brasileira participaram com 12,5% dos rendimentos totais em 1995, 13,3% em 2003 e 15,7% em 2009. Uma variação de 6,4% entre 1995 e 2003 e um salto de 18% entre 2003 e 2009. Enquanto os 10% mais ricos abocanharam 47,7% da renda em 1995, 46% em 2003, e 42,5% em 2009. Uma variação de -3,6% entre 1995 e 2003 e mais uma redução de -7,6% entre 2003 e 2009 (HOFFMANN, 2011). Igualmente, a renda dos 1% mais ricos cresceu a uma taxa anual de 2,72% entre 1992 e 2002 e 2,96% entre 2002 e 2012. Enquanto a renda dos 40% mais pobres cresceu a uma taxa anual de 2,55% entre 1992 e 2002 e 6,38% entre 2002 e 2012 (NERI, 2013). Isso significa que, embora ainda grande, devido ao seu altíssimo ponto de partida histórico, a desigualdade de renda entre os segmentos mais pobres e mais ricos encolheu. E, convergentemente, a distribuição funcional da renda (as parcelas do trabalho e da propriedade na renda nacional) – que regrediu severamente entre os anos 1960 e 1990 – melhorou na última década. Desde o início dos 1990 observa-se uma tendência oscilatória de queda na parcela da remuneração do trabalho na renda total do Brasil, que atinge 38,8% em 2003, quando começa a crescer de modo lento, porém constante, alcançando uma participação de 43,7% da renda total em 2009, voltando ao mesmo nível de 1993 (CONSIDERA; PESSOA, 2013).

Em resumo, os fatos estilizados descritos até aqui mostram que o desenvolvimento brasileiro recente é caracterizado por uma combinação de crescimento baixo-moderado, expansão dos serviços e retração da indústria, redução acentuada da pobreza e diminuição da desigualdade (ambas muito altas). A tarefa agora é brevemente historicizar estes números. Essa trajetória econômica e social que ocorreu no Brasil nos últimos trinta e poucos anos toma corpo a partir de uma série de mudanças institucionais e reformas neoliberais que resultaram das lutas políticas travadas por diversos atores no processo de redemocratização, que se consuma com a promulgação da Nova Constituição Federal de 1988 (SALLUM JÚNIOR, 2003; BRUM, 2008; SOUZA, 2012). Em 1979, o segundo choque do petróleo e o aumento da taxa de juros internacional causaram a elevação de encargos com o serviço da dívida externa brasileira, agravando a situação fiscal do estado e o desequilíbrio na balança de pagamentos. A resposta do governo foi um ajuste recessivo e um esforço exportador para gerar superávits comerciais e divisas para sustar a dívida. Por conta do ajuste, durante os anos 1980 a economia brasileira teve um crescimento pífio e um processo inflacionário acelerado, rompendo com a trajetória desenvolvimentista de 50 anos de crescimento e industrialização substitutiva de importações. A crise econômica intensificou a crise política e contribuiu para o esfacelamento da legitimidade do regime militar. Assim, em 1985 é instalado um governo de transição e em 1989 são

realizadas eleições diretas. Porém, apesar de a vitória de Collor representar a afirmação do projeto político neoliberal, a ascensão dos movimentos de massa e a falta de consenso entre as elites levaram a perda da sua legitimidade, culminando no seu *impeachment* e na formação do governo provisório de Itamar Franco. Então, Fernando Henrique Cardoso – ex-ministro da Fazenda de Itamar e responsável pelo Plano Real, ao qual é atribuído a estabilização monetária e o fim da superinflação – é eleito em 1995 e 1999, governando até 2002. Sob tais circunstâncias, nos anos 1990 a desejada democratização política converge com a predatória liberalização econômica, criando uma nova coalizão neoliberal entre as frações dominantes da elite.

Assim, foi introduzido um conjunto de mudanças institucionais que sentaram as bases do neoliberalismo na economia, no estado e na sociedade brasileira. Logo veio a abertura comercial, quebrando estruturas de proteção da indústria local por meio de medidas de eliminação de alíquotas de importação, centralização de tarifas alfandegárias, redução nas barreiras não tarifárias, restrições à saída de capital, exigências de repatriação de receitas e sobretaxas e depósitos prévios às importações, unificação do regime de câmbio para todos os setores e cortes de subsídios e incentivos à exportação de manufaturas. Em consonância com a abertura do comércio exterior houve um processo de desregulamentação econômica interna, acabando com o sistema de tabelamento de preços agrícolas e restringindo ao máximo os preços administrados dos insumos. O objetivo era criar um regime de comércio pretensamente neutro e induzir um “choque de eficiência” sobre as empresas locais. Os resultados foram, por um lado, a integração à economia mundial, o acirramento concorrencial e o aumento da produtividade das firmas e, por outro, uma valorização cambial que levou ao aumento das importações e queda das exportações, gerando déficits comerciais e elevando a vulnerabilidade externa.

O conjunto de mudanças de maior alcance incluiu privatizações de empresas estatais e serviços públicos, transferências patrimoniais e criação de agências de regulação setoriais. A empresa estatal, que era ao mesmo tempo máquina de acumulação de capital e instrumento de política econômica, aparecerá no quadro de referências neoliberal como anomalia, foco de ineficiência alocativa, ameaça à empresa privada e responsável pelo déficit público. A solução é transferir as empresas e serviços públicos para o setor privado, supostamente mais eficiente e imune a ingerências políticas. Destaca-se que estas privatizações ocorreram em ramos industriais (siderurgia, mineração, petroquímica, fertilizantes, aeronáutica) e em serviços (geração e distribuição de energia, transportes, telecomunicações, portos e setor bancário) absolutamente estratégicos. Por um lado, a entrada de recursos e a redução de gastos, geradas pela venda do patrimônio público, contribuíram para o equilíbrio fiscal. Por outro, esta contribuição deve ser relativizada, pois o governo saneou as empresas e emprestou recursos aos compradores, fun-

cionários foram demitidos e tarifas foram elevadas para garantir a lucratividade, sem falar de fraudes e corrupção. E, além disso, a eficácia da regulação é frágil na maioria dos setores.

A liberalização do mercado financeiro e da conta de capital foi outra mudança institucional importante, facilitando a entrada de investidores estrangeiros e adaptando o marco regulatório doméstico ao modelo de financiamento internacional baseado na emissão de *securities*. As principais medidas adotadas incluem diminuição dos programas de crédito dirigido, limitação dos controles sobre taxas de juros, reforma da legislação bancária e do mercado de capitais e equiparação de tratamento entre empresas multinacionais e nacionais. Houve entrada maciça de bancos e instituições financeiras forâneas através da aquisição do controle acionário de instituições locais e da instalação de subsidiárias, e os residentes passaram a ter acesso às novas modalidades de financiamento externo no mercado de capitais através de títulos e ações. Por um lado, tais políticas modernizaram o setor bancário e financeiro brasileiro, mormente exposto à concorrência internacional. Mas por outro, mesmo mantendo o papel dos bancos públicos, consolidaram o poder e aprofundaram a dependência do capital financeiro internacional, assim como elevaram as cobranças de tarifas e taxas de *spread* aos clientes.

Também foram introduzidas modificações nas estruturas fiscal e tributária, consideradas excessivamente complexas e ineficientes. Foi criada uma lei de responsabilidade fiscal para todos os níveis da administração pública, que ao final de cada exercício não podem gastar mais do que arrecadam. Mas durante praticamente os últimos vinte anos o país tem mantido o câmbio valorizado, gerando uma tendência de elevação das taxas de juros, aumento do déficit público e pressão fiscal. A solução tem sido aumentar a carga tributária, buscando obter superávits primários sistemáticos para pagar os serviços da dívida pública. Contudo, há uma distorção perversa no sistema: a carga tributária brasileira incide excessivamente sobre o consumo, com impostos sobre o valor adicionado, ao invés de incidir sobre a renda e a propriedade. Assim, o sistema assume um caráter intrinsecamente regressivo, pois os segmentos mais pobres pagam proporcionalmente mais impostos do que os segmentos mais ricos da população.

Finalmente, também foram realizadas alterações na previdência social e desregulações no mercado de trabalho. Foram tomadas medidas buscando reduzir custos com o funcionalismo público para aliviar a pressão fiscal do estado e desonerar a folha de pagamento para favorecer o setor privado. Estas medidas incluíram flexibilização da legislação e supressão de direitos trabalhistas, reduções no orçamento de instituições de seguridade social, exclusão da excepcionalidade do regime de contratação por tempo determinado, fomento a práticas de terceirização, subcontratação e disseminação de ambíguos contratos de aprendizagem e formação. Ao longo dos anos 1990 observa-se um processo crescente de informalização e precariza-

ção do trabalho, devido à fragilização das instituições de fiscalização e ao enfraquecimento do poder de negociação dos sindicatos. O resultado deste processo pôde ser evidenciado, por um lado, no aumento do emprego sem carteira de trabalho assinada e do trabalho informal, e por outro, no crescimento do desemprego aberto e na queda generalizada da renda do trabalho.

Em síntese, do ponto de vista de sua dinâmica interna de acumulação e distribuição, a trajetória do desenvolvimento brasileiro pós-redemocratização pode ser dividida em três períodos. O período inicial (1980-1989) é conhecido como a “década perdida” devido à combinação perversa de dívida externa, crise fiscal, inflação alta, estagnação econômica e arrocho salarial. Após os espasmos de crescimento no início da década devidos a maturação dos investimentos do II PND, o país perdeu dinamismo e capacidade de retomar o desenvolvimento, apesar de na segunda metade da década a abertura democrática começar a abrir novas perspectivas. O segundo período (1990-2002) é marcado pelo abandono do papel do estado como indutor do desenvolvimento, uma vez que o neoliberalismo se afirma com a derrota de Lula nas eleições de 1989 e se consolida com a vitória de Cardoso em 1994, com resultados econômicos e distributivos também pífios. No entanto, a estabilização econômica alcançada com o Plano Real e a redemocratização, que traz a cena política novos atores, torna o estado mais permeável às demandas da sociedade civil, criando espaço para debates e disputas acerca do futuro do país. E no terceiro período (2003 em diante), embora não haja uma ruptura definitiva com o neoliberalismo, com Lula há uma retomada do papel do estado no desenvolvimento, combinando crescimento moderado e distribuição de renda. Isso se deve principalmente às políticas de aumento do salário mínimo, queda do desemprego e formalização do trabalho, programas sociais de transferência de renda e crescimento da oferta de crédito ao consumo, promovendo uma dinâmica de crescimento baseada na expansão do mercado interno. Contudo, o processo vem perdendo força devido a frágil sustentação do investimento em infraestruturas e serviços e a perda do dinamismo industrial (CARNEIRO, 2010; PAULANI, 2012; FREITAS, 2012).

3.2.2 Riscos da especialização regressiva e desafios da inserção internacional

Essas mudanças institucionais introduzidas, ainda que tardiamente, a partir da complicada convergência entre os processos de redemocratização política e liberalização econômica, consolidaram os pilares do estado neoliberal e do mercado autorregulado no Brasil. Um sistema de economia política marcado por rupturas e continuidades entre os governos, que possui potencial e oportunidades, mas que também enfrenta riscos e desafios quanto à suas estratégias de inserção produtiva, comercial e financeira e de internacionalização econômica, muito por causa da ausência de um projeto nacional de desenvolvimento mais claro (CUNHA; HENKIN;

LÉLIS, 2014). Dados da Organização Mundial do Comércio indicam que atualmente o Brasil é responsável por algo em torno de 1,3% da corrente de comércio mundial, na vigésima segunda posição do *ranking* dos países exportadores e importadores. As exportações brasileiras multiplicaram 10 vezes entre 1980 e 2010, quando sua participação no PIB passa de 9,4% para 10,7%. E as suas importações multiplicaram 8 vezes no mesmo período, quando sua participação no PIB aumenta de 9,8% para 11,8%. Ainda, a participação brasileira nas exportações mundiais evolui de 0,9% em 2000 para 1,2% em 2008, alcança 1,3% em 2010, e se retrai para 1,18% em 2014. Enquanto a sua participação nas importações mundiais passa pontualmente de 0,9% em 2000 para 1,1% em 2008, 1,2% em 2010 e 1,25% em 2014 (WTO, 2015).

Apesar da retraída evolução das exportações e importações, a composição da estrutura do comércio exterior brasileiro por conteúdo tecnológico apresenta mudanças significativas. Por um lado, uma elevação nas manufaturas intensivas em escala (média tecnologia) e sobretudo nas intensivas em ciência (alta tecnologia) na sua pauta importadora, resultado da perda de valor agregado na indústria de transformação e baixa capacidade de inovação frente à concorrência externa. Por outro lado, um baixo crescimento nos produtos intensivos em trabalho (baixa tecnologia) e a escalada nos produtos primários e manufaturas intensivas em recursos naturais na sua pauta exportadora, resultado do *boom* das *commodities* destinadas a atender a crescente demanda de matérias-primas, alimentos e energia, particularmente da China (TOREZANI; CAMPOS, 2013). Tais transformações na estrutura produtiva e nas pautas de exportação e importação da economia brasileira obviamente são refletidas nos saldos da sua balança comercial. Entre 2000 e 2010, o Brasil obteve déficits comerciais de US\$ 123 bilhões em produtos de alta tecnologia e de US\$ 137,3 bilhões em média tecnologia, e superávits comerciais de US\$ 72 bilhões em baixa tecnologia, US\$ 295,7 bilhões em manufaturas baseadas em recursos naturais e de US\$ 177,6 bilhões em produtos primários. Do ponto de vista da distribuição espacial do seu comércio exterior, o Brasil possui uma participação importante nas importações dos mercados da Ásia (especialmente produtos primários), com a China à frente, e também da América Latina e da África (principalmente manufaturas), países com quem mantém superávits consideráveis. E ainda que seja um exportador relativamente diversificado para as economias desenvolvidas, o Brasil começou a ter significativos déficits com a Europa e os Estados Unidos (basicamente em manufaturados) (HONÓRIO; ARAÚJO, 2013).

Os efeitos da liberalização da conta de capital e da abertura do mercado financeiro na economia brasileira podem ser verificados ao observar alguns dados acerca dos fluxos e estoques de investimento direto externo (IDE) e da acumulação de reservas internacionais. Os fluxos de entrada de IDE (dólares correntes) em direção ao Brasil evoluíram de uma média anual

de U\$ 1,7 bilhão entre 1980 e 1989 para U\$ 9 bilhões entre 1990 e 1989, U\$ 23,9 bilhões entre 2000 e 2009, e U\$ 61,5 entre 2010 e 2014. Este crescimento contínuo dos fluxos consequentemente se reflete nos estoques de IDE no Brasil, que de U\$ 37,1 bilhões em 1990 passaram para U\$ 754,8 bilhões em 2014. Mas também os fluxos de IDE do Brasil para fora evoluíram de uma média anual de U\$ 225 milhões entre 1980 e 1989 para U\$ 865 milhões entre 1990 e 1999, saltando para U\$ 7,2 bilhões entre 2000 e 2009 e U\$ 11,6 bilhões em 2010, e registrando saídas negativas entre 2011 e 2014. Assim, os estoques de IDE do Brasil no exterior passaram de U\$ 38,5 bilhões em 1990 para U\$ 316,3 bilhões em 2014 (UNCTAD, 2015). Por conta da crescente inserção da sua economia nas dinâmicas de comércio e investimento, as reservas internacionais acumuladas pelo Brasil também saltaram, partindo de U\$ 33 bilhões em 2000 para U\$ 288 bilhões em 2010, e em 2014 chegando a U\$ 363,5 bilhões (IMF, 2015), afastando a vulnerabilidade externa estrutural que sempre assolou as economias periféricas.

Para compreender a recente emergência econômica e política brasileira, é importante atentar ao fato de que a ascensão da China tem gerado um deslocamento dos Estados Unidos enquanto polo de gravitação da economia mundial, e que isso traz implicações cruciais sobre a forma de inserção do Brasil na divisão internacional do trabalho, na dinâmica global de acumulação de capital e na geopolítica. Nesse sentido, os dados e a literatura indicam que o Brasil experimenta um conjunto de impactos contraditórios associados ao chamado “efeito China”.¹⁷ Há os efeitos diretos, referentes aos fluxos bilaterais de comércio e investimento entre os dois países. Os efeitos indiretos, ligados à melhoria dos seus termos de troca e à competição em terceiros mercados. E há ainda consequências de mais longo alcance, inerentes aos riscos de especialização regressiva da sua estrutura econômica e os desafios que o avanço econômico da China na América do Sul impõe a liderança brasileira na integração regional.

As relações comerciais do Brasil com a China cresceram 25 vezes durante a última década, enquanto com o resto do mundo cresceram apenas 4 vezes. Entre 2000 e 2010, as exportações do Brasil para a China passaram de 2% para 15% do total, e as importações passaram de 2% para 13% do total. Mas apesar do crescimento formidável, a estrutura do comércio Brasil-China é preocupante. Suas exportações são predominantemente produtos primários e recursos naturais manufaturados, que passaram de 73% para 93% do total exportado entre 2001 e 2011, sendo que mais de dois terços é composto por minério de ferro e soja em grãos. Enquanto suas importações são predominantemente produtos manufaturados, que foram de 84% do total importado em 2001 para 96% em 2011, sendo que mais da metade se concentra em bens

¹⁷Sobre o assunto ver, entre outros, Jenkins (2012), Jenkins e Barbosa (2012), Cunha, Lélis e Bichara (2012), Medeiros (2011a), Cano (2012), Armony e Strauss (2012), Cacciamali, Bobik e Celli (2012), Sauer et al. (2016).

de alto valor agregado (máquinas, equipamentos e eletrônicos). Em geral, o Brasil tem acumulado saldos comerciais positivos com a China, mantendo superávits sistemáticos em produtos primários e déficits sistemáticos em produtos manufaturados (DEMEULEMEESTER, 2012).

Em relação aos fluxos de IDE, dados oficiais indicam a China como quinta maior origem para o Brasil. Entretanto, estes dados estão provavelmente subestimados e fontes alternativas indicam que o Brasil pode ser hoje o segundo maior destino de IDE chinês. Em 2010 teria recebido quase U\$ 15 bilhões, e mais de U\$ 25 bilhões em 2011. Maior parte dessa recente onda de investimentos chineses tem sido em fusões e aquisições de empresas brasileiras. E os principais setores foram mineração, petróleo e gás, e agronegócios, refletindo as relações comerciais dos dois países e a estratégia chinesa na busca de recursos, competências e mercados. Quanto ao IDE do Brasil dirigido à China, o volume ainda é pequeno, devido ao reduzido número de empresas do país capazes de se internacionalizar e a existência de barreiras à entrada ao capital estrangeiro no mercado chinês (tarifas elevadas, regulamentações, restrições em setores estratégicos, falta de parcerias locais). Algumas empresas brasileiras têm conseguido estabelecer unidades na China (aeronaves, motores elétricos, compressores) e outras estão interessadas em expandir investimentos (sobretudo empresas agroalimentares), mas ainda encontram dificuldades para superar as restrições e requisitos (ACIOLLY; PINTO; CINTRA, 2011).

Apesar do considerável afluxo de IDE da China para o Brasil, é o fluxo de comércio o principal fator explicativo para a tendência de sincronização do ciclo de negócios do país com a dinâmica de outras economias. “Os ciclos do Brasil estão cada vez mais correlacionados com a China e Argentina, e menos correlacionados com os Estados Unidos. Da mesma forma, há sincronização com as economias latino-americanas (exceção do México) e asiáticas. Dentre as economias maduras, somente com o Japão e, em com menor intensidade, a Alemanha. Tal sincronização [é] explicada pelo comércio e está associada a um padrão de negócios em que o Brasil tende a especializar-se na produção e exportação de recursos naturais.” (CUNHA; LÉLIS; BICHARA, 2012, p.218). E a razão disso é que, além do efeito direto da demanda sobre as quantidades exportadas de *commodities*, entre 16% e 25% do valor total das 10 principais exportações brasileiras é efeito indireto sobre os preços das mesmas. Isto é, houve melhoria nos termos de troca da economia brasileira. Pelos cálculos de Honório e Araújo (2013), o índice de termos de troca (a razão entre os índices de preço das exportações e das importações), que entre 1999 e 2005 ficou em torno de 100 cresce para 110 em 2009 e chega a 130 em 2011. Assim, com a elevação do nível de preços dos seus principais produtos exportados, o Brasil não se beneficia só com as exportações para a China, mas também para os demais mercados.

No entanto, ao mesmo tempo há um efeito indireto negativo de extrema importância: o

acirramento da concorrência chinesa com o Brasil em terceiros mercados para a exportação de produtos manufaturados. Após calcular índices de concentração de exportações, de complementaridade de comércio e de *constant market share*, Demeulemeester (2012) concluiu que: as exportações brasileiras tem uma concentração setorial cada vez maior em seus principais mercados de destino, enquanto a pauta comercial chinesa é cada vez mais diversificada; o comércio brasileiro vem ficando menos complementar com seus principais parceiros, enquanto o comércio chinês vai ficando mais complementar; e, conseqüentemente, entre 2002 e 2011, o Brasil tem perdido fatias de mercado para a China nas exportações de manufaturados para os Estados Unidos (-12,87%), a União Europeia (-5,49%) e a América Latina (-7,3%).

Tais tendências indicam que, apesar da retórica chinesa de “cooperação mútua” e “resultados ganha-ganha”, há uma preocupação crescente com os riscos de “especialização regressiva” da estrutura produtiva e da pauta exportadora da economia brasileira. Por um lado, é identificado um processo de “reprimarização” da economia, dado o aumento da dependência das *commodities*, já que produtos agrícolas e minerais atualmente superam 50% da pauta de exportação (DELGADO, 2010; BRANCO, 2013). Por outro lado, é identificado um processo de “desindustrialização” da economia, evidente no fato de que, desde o seu auge na década de 1980, a indústria de transformação reduziu sua participação no PIB (de 33% em 1980 para 16% em 2010) e no emprego total (de 21% em 1994 para 18% em 2010) (BRESSER-PEREIRA, 2010; GONÇALVES, 2012). Essa percepção é reforçada pela deterioração da qualidade do comércio bilateral do Brasil com a China, que compra bens primários com o menor grau possível de processamento e vende bens manufaturados cada vez mais sofisticados (CUNHA et al., 2012). Assim, apesar da reversão dos termos de troca, que agora se apresentam favoráveis ao Brasil, parece estar novamente a se reproduzir a estrutura de comércio desigual centro-periferia, tão criticada pelos clássicos da CEPAL (PREBISCH, 1984; FURTADO, 2003).

Por enfrentar a paradoxal condição de ser ao mesmo tempo um grande produtor e exportador de *commodities* e um produtor diversificado de manufaturados, o Brasil está se posicionando na ordem internacional em mudança de modo reflexo à ascensão da Ásia, especialmente da China, alterando seu padrão de comércio exterior, aumentando a dependência das exportações de baixo valor agregado e assinalando perdas na sua capacidade de competir nos mercados doméstico e global. Embora a elevação dos preços e o aumento da demanda por alimentos, matérias-primas e energia possa eventualmente abrir um caminho de crescimento articulado com outras atividades mais sofisticadas, a pressão da concorrência chinesa pode agravar a ameaça de desindustrialização. Assim, a ascensão da China é um grande desafio para o Brasil, que confronta a predatória superexploração dos seus recursos naturais, a crescente per-

da de complexidade da sua estrutura industrial, e o inibimento da sua capacidade de investir e gerar emprego, inovação e encadeamentos tecnológicos (CUNHA et al., 2012).

Todavia, alerta Fiori (2010, p.34), “o Brasil já ingressou no rol dos estados e das economias nacionais que fazem parte do ‘caleidoscópio central’, onde todos competem com todos e todas as alianças são possíveis, em função dos objetivos estratégicos de cada país e de sua proposta de mudança do sistema internacional.” Nesse contexto, frente ao reposicionamento estratégico dos Estados Unidos e a expansão econômica da China na América do Sul, afirmar sua liderança no tortuoso processo de integração regional é o grande desafio para o Brasil realizar sua condição emergente, através de uma estratégia de desenvolvimento que contribua para uma inserção internacional mais autônoma. Eis o dilema da integração sul-americana.

Durante o ciclo de governos de esquerda e de centro-esquerda na América do Sul parecia haver um processo de convergência ideológica e relativa percepção das lideranças acerca dos grandes desafios do processo de integração regional e dos caminhos que precisam ser tomados para enfrentá-los. Isso está claramente inscrito na institucionalidade que vem sendo construída na região desde os anos 1990, como estratégia de adaptação e/ou resistência ao neoliberalismo, no âmbito econômico do MERCOSUL (Mercado Comum do Sul) e político da UNASUL (União das Nações Sul-Americanas). Há uma percepção de que os maiores empecilhos ao processo de integração são as desigualdades sociais, a heterogeneidade estrutural, a baixa complementaridade produtiva, tecnológica e financeira, e a limitada convergência macroeconômica. Para isso, existe o Fundo para a Convergência Estrutural (FOCEM). Outro empecilho decisivo é a falta de uma rede integrada de infraestruturas de energia, transporte e logística, e comunicação, entre o Brasil e os países amazônicos, platinos e pacíficos. Para isso tem o Projeto de Integração da Infraestrutura Regional Sulamericana (IIRSA). E, embora longe de consensual, vários países possuem a veleidade de ter maior independência estratégica em relação à predominância dos EUA na região, o que é impensável sem a existência de cooperação militar para a criação de um sistema de defesa e segurança regional autônomo. Para isso, existe o Conselho de Segurança Sul-Americana (CSD). Entretanto, apesar das iniciativas dos governos e das instituições já criadas, nada disso é possível sem uma liderança ativa do Brasil. Além da ausência de uma “coalizão de poder com capacidade de sustentar um projeto de expansão econômica e de afirmação geopolítica até a consolidação de posições irreversíveis, incluindo a construção de uma nova hegemonia ideológica dentro do Brasil e da América do Sul” (FIORI, 2010, p.39), a limitação maior e imediata é a falta de uma dinâmica consistente de crescimento econômico do país. Sem retomar o seu projeto nacional de desenvolvimento, o Brasil não dispõe dos meios para tornar-se uma “locomotiva continental” e assumir a posição

de importador líquido capaz de sustentar correntes de comércio e de investimentos compatíveis com a aceleração da renda e do emprego nas economias da região (tal qual a China faz na Ásia Oriental) (MEDEIROS, 2011a). Enquanto isso, o lugar que a China, os BRICS e seu Novo Banco de Desenvolvimento vão ocupar nesse processo, ainda é uma incógnita.

3.3 As novas potências e os rumos incertos do capitalismo globalizado

Nas seções anteriores foram descritos, inicialmente, os perfis internos de desempenho econômico, social e distributivo da China e do Brasil, e em seguida, as principais características das formas de inserção externa de cada país. Contudo, tais descrições e caracterizações *per se* não explicam as dinâmicas de redução da pobreza com desigualdade decrescente, crescimento moderado e transformação restringida no Brasil e de redução da pobreza com desigualdade crescente, crescimento acelerado e transformação estrutural na China. E apesar de apontar os avanços e desafios da inserção de cada país na divisão internacional do trabalho, na dinâmica global de acumulação de capital e no panorama geopolítico, não chegam a descortinar o cenário das novas potências emergentes e os rumos do capitalismo globalizado frente às incertezas abertas pela crise do neoliberalismo. São estes passos interpretativos que se pretende alçar agora, através da aplicação do referido método de análise institucional comparativa.

Inspirada no esquema interpretativo de Burawoy (2003), que se baseia numa criativa síntese de Gramsci e Polanyi, essa seção analisa as distintas configurações institucionais de estado, mercado e sociedade na China e no Brasil, as quais definem suas trajetórias nacionais de desenvolvimento e suas formas de inserção internacional. No primeiro item busca-se compreender como as dinâmicas econômicas e distributivas disparadas pelas mudanças institucionais, ao gerar processos de estratificação e mobilidade social, impactaram na reconfiguração da estrutura de classes de cada sociedade. No segundo item são avaliadas as implicações dessa recomposição das classes sociais na formulação de estratégias de desenvolvimento, na formação de projetos políticos e nas correlações de forças que circunscrevem sua realização. E no terceiro item são discutidos possíveis desdobramentos das trajetórias nacionais de desenvolvimento da China e do Brasil na eventual construção de uma nova ordem econômica e política mundial.

3.3.1 Mudanças institucionais e reconfiguração das estruturas de classe das sociedades

O estudo da estratificação social e do lugar que os diferentes indivíduos ou atores sociais ocupam na estrutura de classes das sociedades remete aos clássicos da sociologia e da economia política. Marx (2006) define classe social a partir da posição dos indivíduos nas relações de propriedade e produção e na divisão social do trabalho. Weber (1974) define a clas-

se social dos indivíduos a partir da sua situação de mercado no trabalho e nas oportunidades de vida correspondentes. E Veblen (1988) e Bourdieu (2008) delinham o pertencimento à determinada classe a partir dos hábitos de pensamento, estilos de vida e práticas de distinção dos indivíduos que a compõem. Atualmente, apesar das orientações teórico-metodológicas distintas, ao realizar suas análises, os autores destas diferentes correntes costumam levar em conta elementos objetivos (ocupação, renda, educação, consumo), subjetivos (identidades, ideologias, valores, expectativas) e políticos (interesses, reivindicações, capacidades, alianças).

Tabela 1 - China e Brasil - evolução das estruturas de classes sociais

Status de Classe	Categorias de ocupação Classificação EGP	China (%)		Brasil (%)	
		2001	2006	2002	2009
Alta	I -Empresários, administradores e profissionais, empregadores rurais	1.5	0.6	4.8	4.7
Média					
Alta	II - Diretores, gerentes e profissionais	6.3	8.3	4.4	5.0
Média	IV - Pequenos proprietários urbanos com empregados ou sem empregados	3.9	8.6	8.2	7.5
Média	III - Empregados não-manuais de rotina em escritórios públicos, empresas de negócios e setor de serviços	11.0	11.2	18.6	20.2
Baixa	V – Técnicos, supervisores, trabalhadores manuais qualificados, semi e não-qualificados, agricultores, trabalhadores rurais*	77.3	71.3	64.0	62.6

Fonte: elaboração própria com dados de Li (2013) para a China e de Scalón (2013) para o Brasil.

*a proporção de camponeses/agricultores e trabalhadores rurais é de 39,6% na China e 15% no Brasil.

Estando fora do escopo desse trabalho revisitar as controvérsias da literatura acerca do problema teórico-metodológico sobre como melhor identificar e classificar as classes sociais, optou-se por utilizar o famoso esquema EGP (Erickson, Goldthorpe, Portocarero). Apesar da filiação weberiana, tal sistema classificatório é de utilidade geral para qualquer análise, pois permite uma interessante organização do material empírico utilizando estatísticas de pesquisas domiciliares. Ressalta-se que tais fontes são boas para analisar as classes médias e baixas, mas apresentam limites para a análise das classes altas, pois estão baseadas na ocupação e não na propriedade. A alternativa seria utilizar dados tributários. Mas aí o inconveniente é que estes dados não cobrem toda a população e também não são divulgados abertamente. Ademais, o esquema EGP é adotado na principal obra sobre classes e estratificação social nos BRICS, a qual esse trabalho usa como referência (LI; GOSHKOV; SCALON; SHARMA, 2013). Assim, logo acima, a tabela 1 mostra a distribuição das categorias ocupacionais dentro dos cinco status de classe que compõem as estruturas sociais da China e do Brasil, classificados segundo o esquema EGP. A partir destes dados, brevemente se identifica e caracteriza os segmentos sociais e frações que integram a estrutura de classes de cada país e se verifica como as mudanças institucionais (mercados e políticas públicas) já referidas têm afetado a sua configuração.

A classe alta é identificada com a burguesia e outros segmentos da elite. Os grandes

empresários capitalistas e os proprietários privados de meios de produção e ativos de capital estão no núcleo desta classe. Em volta deste núcleo duro capitalista, gravita uma variada gama de segmentos da elite.¹⁸ São eles quem diretamente empregam os trabalhadores assalariados, controlam a alocação e o desempenho da força de trabalho e o nível do produto e do investimento, e reivindicam a apropriação do valor excedente e sua realização através de lucros, juros e outros rendimentos do capital. As frações desta classe podem se diferenciar de acordo com os setores e ramos específicos em que atuam (burguesia industrial, burguesia agrária, burguesia comercial, burguesia de serviços, burguesia financeira) e com a origem do seu capital (privado nacional, privado estrangeiro, misto), embora os limites e fronteiras que circunscrevem a atuação dos diversos capitais hoje se encontrem difusos diante da formação das grandes corporações transnacionais, das cadeias globais de valor e da financeirização da riqueza.

Na China, após as políticas de reforma e abertura, começa a surgir um setor privado na economia. Este setor é reconhecido e encorajado oficialmente a partir de 1987. Mas é apenas depois de 1996 que empresários e investidores de fato despontam como uma nova classe burguesa, embora com pouca autonomia e bastante tutelada pelo estado. E finalmente, desde 2001 pessoas desta classe passam a ser admitidas como membros oficiais do PCC (CHEN, 2013). A partir daí se acelera a formação de grandes fortunas e a concentração da renda e da riqueza no topo da pirâmide social. Segundo a revista de negócios Hurun, a China possui cerca de 430 bilionários. Em geral, estas fortunas advêm de duas fontes: a expropriação de terras de camponeses com baixas indenizações e explosão especulativa no mercado imobiliário, em operações de conversão de terra rural em urbana; e a privatização de pequenas e médias empresas coletivas, abertura de capital de grandes empresas estatais e criação de grandes corporações controladas por fundos e *holdings* em setores impulsionados pela rápida urbanização (MORAIS, 2015). Já no Brasil, onde a revista Forbes informa haver em torno de 160 bilionários, as burguesias agrária e comercial foram formadas em meados do século XIX e a industrial entre os 1930 e 1980. Mas, nos anos 1990, as reformas neoliberais fizeram surgir uma nova clivagem entre as duas grandes frações desta classe. A burguesia neoliberal, que inclui proprietários de capital financeiro (bancos, seguradoras, grandes firmas de consultoria e contabilidade), empresas privatizadas no setor de serviços associadas a grupos estrangeiros, e grandes grupos da mídia. Esta fração, fortemente alinhada com os interesses do capital internacional e a finança globalizada, tornou-se hegemônica desde a década de 1990. Mas na metade do go-

¹⁸ Pode-se falar tanto de administradores, assessores, gerentes e funcionários de alto escalão das empresas privadas e do setor público, assim como de profissionais de serviços com alta qualificação e competências que ocupam funções políticas e dirigentes, sendo que ambos, pelo seu ganho e prestígio, pertencem à classe alta.

verno Lula, outra fração, a burguesia interna, começa a desafiar sua posição dominante. Não se trata de uma burguesia nacional e anti-imperialista, mas de uma fração cujos interesses não são tão dependentes e associados aos do capital internacional, já que possui base interna de acumulação de capital em vários setores e ramos produtivos (construção civil, indústria de transformação, mineração, agronegócios, agroindústria, varejo, etc.) e conta com o apoio do estado para a expansão de seus negócios (SAAD-FILHO, 2015; BOITO JR.; BERRINGER, 2013).

A classe média é composta por um conjunto de grupos heterogêneos, que pode ser dividido em três segmentos principais. O primeiro segmento é a alta classe média. Apesar de assalariados, seus membros ocupam cargos de “colarinho branco” e postos de alto prestígio, posicionando-se muito próximos dos segmentos da elite.¹⁹ O segundo segmento é a classe média tradicional, ou pequena burguesia. É composto por proprietários independentes de pequenas e médias empresas industriais, comerciais e de serviços, frequentemente contratando um pequeno número de trabalhadores assalariados e/ou organizadas com base no trabalho dos próprios membros da família, incluindo também proprietários de imóveis e investidores e rentistas de pequeno e médio porte. E o terceiro segmento é a baixa classe média, constituída por um séquito de categorias assalariadas em atividades não manuais de rotina e postos de baixo prestígio, seja no serviço público ou na iniciativa privada. Conquanto que desempenhe funções consideradas de “colarinho branco”, objetivamente encontra-se nos limites da classe trabalhadora.

Tanto na China quanto no Brasil os processos de mobilidade social têm provocado debates nos meios acadêmicos, empresariais e políticos, com grande apelo na mídia, sobre a ascensão de uma “nova classe média”. O foco principal está nos efeitos decisivos deste fenômeno na expansão do mercado doméstico e na criação de novos padrões de consumo de massa e de nicho. Na China, a formação de um novo estrato de renda é propagandeada pela comunidade de negócios como a “classe média afluyente” e pelo governo como a “vanguarda da sociedade moderadamente próspera”. Por exemplo, o PNB Paribas Peregrine estimou que 50 milhões de famílias (13,5% da população) pertenciam à classe média chinesa em 2004, que chegaria a 100 milhões de famílias em 2010, enquanto o Merrill Lynch projetava 350 milhões de pessoas (32% da população) na classe média por volta de 2016. Igualmente, o Bureau de Estatísticas do Estado do governo chinês realizou um estudo nas áreas metropolitanas e estimou que os estratos de renda identificados como classe média constituíam 5% das famílias urbanas chinesas em 2005, mas que este número aumentaria para 14% em 2010 e atingiria 45% em 2020 (LI, 2010a, 2010b). No Brasil, esse debate foi fortemente influenciado por um conjunto

¹⁹Funcionários, gerentes e postos de nível superior em escalões intermediários do serviço público e das empresas privadas, e profissionais qualificados que prestam serviços especializados e não reproduzíveis às classes altas.

de pesquisas coordenadas por Neri (2010). A sociedade brasileira é dividida em cinco “classes econômicas”, cujos limites são estabelecidos por estratos da renda familiar per capita (A, B, C, D, E). Com base nessa classificação, Neri (2010) observa que entre 2003 e 2009 mais de 30 milhões de pessoas adentraram a classe C, que passou de 38% para mais de 50% da população. O que resultou, em larga medida, da mobilidade ascendente de membros das classes D e E para a classe C, devido basicamente à redução da pobreza e da desigualdade de renda na última década. Assim, durante os governos Lula, a classe C foi propagandeada como a “porta de entrada para a classe média”, que pretensamente abarcaria a maioria da população brasileira.

Entretanto, ao concentrar apenas em critérios de renda e consumo, estas abordagens erroneamente levam a crer que Brasil e China teriam se tornado “sociedades de classe média”. À luz da literatura especializada de cada país, a comparação dos dados apresentados na tabela 1 embasa algumas conclusões diferentes. No Brasil, a distribuição das categorias ocupacionais manteve-se estável ao longo dos anos e, portanto, é estranho falar de uma mudança expressiva na estrutura de classes (SCALON, 2013). A tradicional classe média assalariada brasileira, formada durante o período de rápida urbanização e industrialização por substituição de importações, sofreu um relativo encolhimento nos anos 1990 e, a rigor, não experimentou mobilidade social ascendente com a recuperação econômica dos anos 2000. Na verdade, tais segmentos têm sentido ameaças à suas tradicionais fontes de status e distinção. Na medida em que a base da pirâmide social experimenta melhorias nas suas condições de emprego, renda, acesso à consumo e direitos sociais, as classes médias vão perdendo o acesso privilegiado que tinham a educação, bens de consumo e serviços como símbolos de suposta superioridade, bem como a disponibilidade de mão de obra barata para prestar-lhes serviços domésticos e pessoais (COSTA; SCALON, 2013; POCHMANN, 2013). Outra situação ocorre na China, onde a dramática transformação da estrutura social experimentada desde as décadas de 1980 e 1990 resultou na ascensão de uma classe média que é definitivamente nova em todos seus segmentos. Assim, enquanto um dos grupos mais beneficiados pelas reformas, apesar da sua eventual ambiguidade política – presente em opiniões favoráveis à abertura democrática, por exemplo – a classe média atua como uma força fundamentalmente estabilizadora para o regime chinês (LI, 2010a, 2010b). No entanto, estima-se que apenas uma pequena parte da classe média chinesa sociologicamente definida (cerca de 6% da população) assim se identifica e é reconhecida pela opinião pública. Embora seus níveis de renda e consumo tendam a aumentar, eles ainda são restritos comparados aos padrões das classes médias tradicionais de países ocidentais (LI, 2013).

E a classe baixa é formada pelos trabalhadores e segmentos populares. Em geral, seus membros não possuem os meios diretos de produção e de subsistência e, por isso, precisam

vender a sua força de trabalho em troca de salário para se reproduzirem socialmente. Dentro dessa enorme coletividade destacam-se três grandes segmentos, compostos por diversas categorias, que constituem uma classe complexa e heterogênea. O primeiro é o proletariado propriamente dito, o núcleo gravitacional da classe trabalhadora, que inclui distintas categorias setoriais e frações (assalariados industriais, assalariados do comércio e dos serviços, públicos e privados, assalariados rurais). O proletariado é constituído por aquela parte da população economicamente ativa regularmente empregada no mercado de trabalho, em sua maioria mediante relações contratuais e direitos formais. O segundo segmento é designado subproletariado, enfileirado no exército industrial de reserva de Marx, em suas formas flutuante, latente e estagnada. É composto pelo heterogêneo conjunto dos empregados informais, por conta própria, precarizados e desempregados, que formam uma massa de trabalhadores a margem dos contratos e direitos formais. E o terceiro segmento compreende agricultores proprietários de pequenos estabelecimentos rurais organizados com base no trabalho familiar, e trabalhadores rurais semiproletarizados e com precário acesso a terra. Também chamados de agricultores familiares e camponeses, produzem bens para a própria subsistência e mercadorias para a venda no mercado, e podem encontrar ocupação em variadas atividades agrícolas e/ou não agrícolas.

Tanto no Brasil quanto na China, a morfologia e a dinâmica da classe trabalhadora deve ser compreendida a partir das interrelações entre o mercado de trabalho formal e o exército de reserva. Nesta dinâmica reside o grande potencial transformativo econômico, social e político de ambos os países. As dinâmicas de classe das populações rurais e as suas relações com a evolução econômica e política mais ampla de China e Brasil são de extrema importância, contudo não serão abordadas agora, pois o quinto capítulo tratará especificamente disso. Na China pós-reformas, duas grandes mudanças produziram uma nova classe trabalhadora. Por um lado, com a quebra da estabilidade do emprego e dos direitos trabalhistas (*danwei*) que acompanharam as privatizações de inúmeras EVAs e EEs, quase metade dos trabalhadores empregados no setor público migraram para o privado. E como esta força de trabalho encontrava-se particularmente apta a melhorar sua qualificação, boa parte migrou da indústria para os serviços e de funções manuais para funções técnicas e de supervisão ou até funções não manuais de rotina, adentrando as raias da baixa classe média. Por outro lado, o trabalho pesado nas indústrias de manufatura e construção civil e as funções manuais de baixa qualificação no setor terciário foram sendo assumidas pelos trabalhadores migrantes, isto é, portadores de *Hukou* rural. Com o afrouxamento deste sistema de registro, essa enorme massa de trabalhadores provenientes do campo, a parcela latente do exército de reserva, passa a formar a base do mercado de trabalho nas cidades, aceitando jornadas de trabalho mais longas, piores condições de trabalho e

salários mais baixos, basicamente devido à brecha de renda entre rural e urbano (NABUCO, 2012; LI; TIAN, 2013). No Brasil, enquanto a classe trabalhadora criada sob a industrialização por substituição de importações esteve baseada na rápida expansão do setor manufatureiro, os trabalhadores de hoje, produtos das reformas neoliberais dos anos 1990, encontram um padrão de emprego bem mais diversificado, centrado no setor de serviços urbanos. Isso inclui uma larga proporção de jovens com salários menores e baixos níveis de escolaridade e qualificação, embora recentemente tenha havido significativas melhoras no treinamento técnico. Na verdade, a questão é que ao invés de uma nova classe média, o processo de redução da pobreza e da desigualdade, que gerou a dinâmica de mobilidade social ascendente à chamada “classe C”, de fato resultou na reconfiguração da própria classe trabalhadora brasileira. O que houve foi uma diminuição da parcela estagnada do exército de reserva, uma massa historicamente marginalizada e confinada em ocupações precárias e informalidade contratual – o subproletariado –, que devido à queda do desemprego, aumento do salário mínimo e formalização contratual ascendeu à base do mercado de trabalho (SINGER, 2012; POCHMANN, 2012).

3.3.2 Correlações de forças, projetos políticos e estratégias de desenvolvimento

Uma vez compreendida a recomposição das estruturas de classes da China e do Brasil, são analisadas as suas implicações sobre as trajetórias nacionais de cada país. Metodologicamente, segue-se os procedimentos do esquema interpretativo do duplo movimento ampliado, sintetizado no quadro 6 (logo abaixo). Inicialmente são caracterizadas, em termos abstratos, as principais estratégias de desenvolvimento, enquanto elaborações teóricas, e as configurações institucionais que tipicamente as caracterizam. E em seguida são identificados, em termos concretos, os diferentes projetos políticos que na prática disputam hegemonia em cada país e as respectivas correlações de forças que lhes correspondem no seio de cada sociedade.

Quadro 6 - Duplo movimento ampliado e correlações de forças na China e no Brasil

Duplo movimento ampliado		China		Brasil	
Estratégias de Desenvolvimento	Configurações Institucionais	Projetos Políticos	Alianças de Forças	Projetos Políticos	Alianças de Forças
I - Neoliberalismo como Desenvolvimento	Mercado/Sociedade/Estado	Neoliberalismo	Reformista-Radical	Neoliberalismo	Conservador-Reacionário
II - Desenvolvimento como Crescimento Econômico	Estado/Mercado/Sociedade	Linha Oficial do PCC	Reformista-Nacionalista	NeoDesenvolvimento	Reformista-Restringido
III- Desenvolvimento como Transformação Social	Sociedade/Estado/Mercado	Nova Esquerda?	Progressista	Frente Brasil Popular?	Progressista

Fonte: elaboração própria.

O neoliberalismo levado ao paroxismo prescinde de qualquer estratégia de desenvolvimento. Com base no receituário do Consenso de Washington e na teoria econômica neoclássica, seus paladinos advogam políticas que abrangem os direitos de propriedade privada, o livre

mercado e o estado mínimo como pressupostos absolutos para a eficiência alocativa e condições incontornáveis para o desempenho econômico virtuoso. E politicamente, têm a pretensão de estabelecer uma associação universal, unívoca e necessária entre o modelo anglo-saxão de capitalismo liberal e democracia formal representativa, embora historicamente não raro sejam usadas medidas repressivas e autoritárias para coibir demonstrações de descontentamento popular. Em sua configuração institucional típica, o mercado autorregulado é imposto como esfera dominante; a sociedade é moldada e subordinada aos ditames do mercado, para garantir sua justificação moral e legitimidade ideológica; e o estado neoliberal, ao invés de se retirar, cumpre funções essenciais para assegurar o funcionamento regular do sistema como um todo.

O desenvolvimentismo atualizado é a referência básica da estratégia de desenvolvimento como crescimento econômico. Com base em um conjunto variado de teorias heterodoxas, seus proponentes advogam intervencionismo, protecionismo e ativismo estatal visando à industrialização como indispensáveis na vida econômica dos países, sendo estes elementos frequentemente amalgamados em torno de ideias e políticas nacionalistas. E politicamente, apesar de a democracia não ser necessariamente inapropriada e na atualidade ser até efetivamente desejável, não lhes parece imprescindível, pois a experiência histórica mostra que regimes autoritários frequentemente serviram. Em sua configuração institucional típica, o estado desenvolvimentista torna-se a esfera integradora do sistema, através de funções econômicas empreendedoras; o mercado dirigido opera como a esfera institucional na qual os atores públicos e privados interagem complementarmente; e a sociedade, embora possa eventualmente assumir iniciativas mais autônomas, em geral atua em moldes corporativistas e patrimonialistas.

E a construção do socialismo é, em última instância, o horizonte almejado na estratégia de desenvolvimento como transformação social. Com base em um conjunto de teorias de cunho crítico, tendo o marxismo à frente, seus defensores advogam a igualdade econômica e de oportunidades sociais, as formas públicas de propriedade e uso coletivo dos meios de produção e outros recursos e o planejamento estatal como primordiais ao pleno desenvolvimento das potencialidades humanas. E politicamente, embora por ventura menosprezem as supostas virtudes da democracia burguesa e não raro argumentem a favor de regimes com traços indistintamente autoritários, em geral perseguem a concepção de formas de democracia participativa e direta para além do sistema representativo formal. Em sua configuração institucional típica, a sociedade autorregulada é anteposta como esfera transcendente; o estado de bem-estar cumpre a função de promover a justiça distributiva e os direitos sociais; e o mercado coordenado pode ser um mecanismo utilizado para alcançar interesses sociais mais amplos.

Manifestações específicas destas três estratégias de desenvolvimento apresentam-se concretizadas nas configurações institucionais da China e do Brasil na época contemporânea. Neste sentido, a análise que segue busca identificar e compreender as relações entre os principais projetos políticos existentes nos dois países, seus mais importantes representantes intelectuais, e as forças sociais (frações de classe, grupos, movimentos), alianças e coalizões que apoiam cada projeto. O intuito é que assim se possam explicar os resultados econômicos e sociais alcançados – discutidos nas seções anteriores – e indicar algumas perspectivas políticas.

O projeto neoliberal na China tem origens nos próprios resultados e expectativas gerados pela política de reformas e abertura, coalescidos em torno do movimento protagonizado por uma massa de estudantes, vários intelectuais e uma parcela dos trabalhadores, que em 1989 saíram às ruas para protestar contra o sistema político de partido único e o sistema econômico coletivista e para reivindicar abertura democrática e liberalização e privatização, porém, terminando no fatídico Massacre de Tiananmen. Desde então, o espectro político liberal chinês passa a abranger duas correntes principais. Uma, mais moderada, cujas raízes ecoam o Movimento Quatro de Maio do início do século XX e o chamado “Iluminismo Chinês” dos anos 1980, está ligada a crítica da ortodoxia marxista-leninista e a questões de direitos humanos, liberdade de imprensa, expressão artística e cultural, e democracia representativa. Intelectuais como Wang Shuo, Wang Meng e Li Shenzhi são usualmente os mais lembrados. Outra, a direita típica, é pró-americana e está ligada a defesa da privatização de empresas estatais e demissão de seus trabalhadores, entrada na OMC e política econômica ortodoxa. Em geral, veem as instituições chinesas como antiquadas e obsoletas e propõem reformas neoliberais radicais como único caminho para a plena integração a globalização – expressão de modernidade e civilização – que teria como corolário automático a democracia liberal. Seus representantes intelectuais mais citados são Qin Hui, Liu Junning, Zhang Weiyong, Zhu Xueqing, Hua Min. Com pouca penetração popular e considerável repercussão sobre as classes alta e média alta, suas opiniões políticas são largamente ignoradas pelo governo e veementemente combatidas pelos intelectuais de esquerda. Mas suas opiniões econômicas tiveram forte influência na formulação de políticas de reformas e abertura nos anos 1990, embora tenham perdido muito prestígio desde a crise econômica de 2008 (FEWSMITH, 2008; YU, 2008; FREEMAN; YUAN, 2012).

E no Brasil, o projeto neoliberal, que durante os anos 1980 foi contido – devido à resistência posta pelas ideias e políticas desenvolvimentistas debilitadas, mas ainda operantes – nos anos 1990 se torna dominante. A instauração do neoliberalismo se deu em meio à crise discursiva da esquerda, confusa pela queda do socialismo real, confluindo com o processo de democratização e dele se alimentando até certo ponto, pois ambos compartilham da crítica ao esta-

tismo presente tanto nos regimes militares quanto nos regimes comunistas. Com a capitulação de praticamente todos os segmentos da elite à ideologia da globalização, legitimou-se o ajustamento constrangido da economia brasileira à ordem capitalista internacional e à financeirização, com o estado se isentando das responsabilidades sociais, abandonadas ou transferidas à Ongs e “terceiro setor”. Os principais intelectuais identificados com o neoliberalismo são, em sua maioria, economistas formados em universidades privadas brasileiras com doutorado nos Estados Unidos, que sempre ocuparam cargos executivos em bancos privados e agências de investimentos e eventualmente cargos públicos e ministérios, como Armínio Fraga, Zélia Cardoso de Mello, Gustavo Franco, Henrique Meirelles, Pedro Malan e André Lara Resende. Este projeto está ancorado nas políticas de metas de inflação, câmbio flexível, superávit primário, juros altos, liberalização financeira e de capitais, privatizações e rejeição de políticas industriais e distributivas. Apoiado, sobretudo, pela burguesia neoliberal e maioria da classe média, o Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB) e seus aliados, situados à direita do espectro político, são seus principais representantes. Contudo, é notório que os governos do Partido dos Trabalhadores (PT), mesmo situando-se à esquerda, a rigor têm mantido a política macroeconômica ortodoxa, apesar de uma tentativa frustrada de rompimento durante o primeiro governo Dilma (DAGNINO, 2004; TEIXEIRA; PINTO, 2012; SAAD-FILHO, 2015).

A despeito de o neoliberalismo ser um projeto pretensamente universal, na prática é a forma específica com que as elites de cada lugar se apropriam desse projeto, conciliando os interesses imperialistas com os seus próprios interesses, que conformam seu caráter global. Na China o neoliberalismo é basicamente um conjunto de ideias e preceitos defendido e proposto por intelectuais e apoiado por uma parcela relativamente pequena da população, que apesar de influenciar os debates e a formulação de políticas, é adotado de maneira apenas seletiva e até marginal. Com isso não se quer negar que haja um intenso processo de mercantilização em curso desde o início das reformas, mas dizer que tal processo se dá dentro de um projeto mais amplo de desenvolvimento que não é, no seu âmago, neoliberal. Distinta é a situação brasileira, onde o projeto neoliberal, a despeito de ter sido aplicado tardiamente em comparação ao resto do mundo, encaixou-se nos aparelhos do estado e encaixou-se à cultura patrimonialista das elites. No Brasil, interesses vetustos do mercado financeiro e da grande mídia encontram-se arraigados à lógica neoliberal, sendo provavelmente o rentismo em torno dos títulos da dívida pública, alimentados por taxas de juros exorbitantes, o componente mais evidente destes interesses. É por isso que enquanto na China a aliança em prol das reformas neoliberais possui caráter radical, pois a sua plena afirmação produziria mudanças imprevisíveis no *status quo*, no Brasil o caráter dessa aliança é conservador do *status quo* e reacionário em vários aspectos.

Da mesma forma, também o projeto desenvolvimentista possui singularidades em cada país. Na China, a estratégia de desenvolvimento como crescimento econômico não é nada menos do que a linha oficial do PCC. Desde o início da política de reformas e abertura, o desenvolvimento chinês tem sido comparado ao “modelo Leste Asiático”, como um caso especial. Nos últimos anos tem ganhado força a discussão acerca da emergência de um “modelo China”, baseado num estado intervencionista, que controla o mercado de trabalho (muitas vezes reprimindo os trabalhadores), assegura os direitos de propriedade (na ausência de um estado de direito) e promove políticas industriais ativas (selecionando setores prioritários, oferecendo crédito subsidiado por bancos públicos, etc.), seja para impulsionar as exportações ou então para estimular a expansão do mercado interno. Tais medidas foram essenciais para a formação de empresas estatais estratégicas e privadas nacionais líderes e a sua internacionalização. Nas palavras de Zheng (2009, p.37) “a mão invisível do mercado não pode funcionar sem a mão visível do governo.” E junto com isso, as políticas voltadas ao desenvolvimento econômico, cada vez mais vêm assumindo um caráter nacionalista, sobretudo após a crise internacional de 2008. Laliberté e Lantaigne (2008) defendem a tese de que, além do crescimento econômico, a garantia de estabilidade social e o apoio ao nacionalismo têm se convertido nas principais fontes de legitimidade do partido-estado chinês. E Fewsmith (2004) já notara que, nos anos que seguiram o incidente de Tiananmen, a mercantilização foi erodindo a ideologia comunista e desde então uma onda de nacionalismo popular – que teve como marco o sucesso do livro *China Can Say No, best seller* lançado em 1996 – começa a manifestar-se e a tornar-se um novo valor integrador da sociedade. Logo, esse nacionalismo popular passou a ser apoiado pelo governo, até que a expressão “Sonho Chinês”, proferida pelo presidente Xi Jinping em 2012, emulando e ao mesmo tempo desafiando a noção de “Sonho Americano”, começa a ser difundida e incorporada ao léxico oficial, se referindo aos esforços individuais e coletivos para a prosperidade e o orgulho nacional e encarnando a ideologia política da nova liderança.

Também no Brasil, no caudal da sua trajetória recente, emergiu um novo debate sobre se “estaria o país retomando, embora em nova forma, as teses e as políticas desenvolvimentistas que nortearam o comportamento de governos e de *policy makers* a partir de 1930 [e] que teriam saído de cena nas duas últimas décadas do século XX” (FONSECA; CUNHA; BICHARRA, 2013, p.404). Nesse ínterim, duas propostas de interpretação teórica e de política econômica surgiram e começaram a disputar espaço a fim de influenciar a agenda do governo. A primeira é o “novo-desenvolvimentismo”, oriundo da crítica ao neoliberalismo dentro do próprio PSDB e que depois foi conquistando adeptos mais ao centro e angariando apoio do empresariado. Entre seus principais intelectuais, Bresser-Pereira (2012) e Oreiro e Paula (2010) postu-

lam que, na medida em que industrialização brasileira teria se completado, o essencial seria o estado garantir taxa de câmbio competitiva, fazer política anticíclica e manejar corretamente os outros preços macroeconômicos (juros e salários). O mercado regulado e os empresários fariam o resto. A segunda é o “social-desenvolvimentismo”, que se origina da prática de economistas que ocupam cargos nos governos encabeçados pelo PT, Luciano Coutinho e Guido Mantega, e depois é sistematizada por autores como Carneiro (2012). A ênfase é que, além da política macroeconômica adequada, o estado tem papel crucial na melhoria da distribuição da renda, ampliando a oferta de serviços públicos e expandindo o mercado interno, e na garantia do investimento autônomo, induzindo o setor privado e fortalecendo as empresas estatais. Ambas vertentes influenciaram o governo, dentro da correlação de forças que o sustenta. Na prática, as principais políticas foram: recuperação do salário mínimo, transferências de renda e crédito consignado; elevação do orçamento do BNDES para financiar grandes empresas nacionais a taxas de juro subsidiadas e apoiar sua internacionalização; medidas anticíclicas e desonerações fiscais para manter a demanda agregada; tentativa de reduzir a taxa básica de juros e os *spreads* bancários e desvalorizar a taxa de câmbio; e diplomacia econômica ativa com ênfase nas relações Sul-Sul. A este projeto político, comandado pelo governo do PT e baseado na aliança entre a burguesia interna e segmentos da classe trabalhadora, da baixa classe média e das classes rurais, Boito Jr. e Berringer (2013) chamam de “neodesenvolvimentismo”.

Mas em ambos os países os desenvolvimentismos atualizados têm gerado uma série de contradições e suscitado críticas, tanto dos neoliberais quanto dos intelectuais de esquerda e das classes populares. Estes últimos, particularmente, apesar de terem obtido concessões e benefícios ao apoiar esses projetos, foram afetados por consequências negativas e percebem que seus ganhos foram muito restritos comparados aos das classes dominantes. Em resposta, estes segmentos têm demonstrado seu descontentamento de várias maneiras e buscado construir projetos alternativos, tentando alterar a correlação de forças, sem se opor diretamente aos respectivos governos, mas procurando influenciá-los numa direção progressista. A estas alternativas em cada país se dá o nome de estratégia de desenvolvimento para a transformação social.

Na China, esse projeto alternativo é representado pela Nova Esquerda, um movimento intelectual e político que também resta suas raízes no período imediatamente posterior ao incidente de Tiananmen, mas que tem ganhado proeminência nos últimos anos. É possível distinguir três correntes de pensamento dentro do movimento, que na verdade recebeu tal denominação dos neoliberais, os quais buscavam, através deste epíteto, pejorativamente ligá-los à velha esquerda ortodoxa, aferrada ao marxismo-leninismo e ao pensamento de Mao Zedong. A primeira corrente, vinculada ao livro *China Can Say No* e autores como Wang Xiaodong, Yan

Ping e Fang Ning, utiliza um vocabulário nacionalista teoricamente informado pela teoria da dependência para criticar o imperialismo norte-americano e suas influências nefastas sobre a cultura chinesa e a perda dos valores socialistas, além de sugerir “respostas realistas” ao “socialismo utópico” da velha esquerda e ao “capitalismo utópico” dos neoliberais. A segunda corrente, designada Neoestatista, é associada a autores como Hu Angang e Wang Shaogang, também assume uma postura nacionalista, mas tem menor apelo popular e é dirigida diretamente a elite política. Esta corrente enfatiza a necessidade de expandir e qualificar as capacidades estatais, sobretudo através de reforma fiscal, para combater a fragmentação política, o aumento da corrupção e a ineficiência burocrática, combinando mecanismos de centralização fiscal e regulação do mercado, visando melhorar a distribuição, alocação e aplicação de recursos entre governo central e províncias. E a terceira corrente, associada à Wang Hui, Cui Zhiyuan e Li Minqi, é a que possui maior profundidade intelectual e programática. Influenciados por abordagens críticas ligadas ao pós-modernismo, pós-estruturalismo, pós-colonialismo e, principalmente, ao neomarxismo da teoria do sistema mundo, argumentam contra o aumento das desigualdades, a privatização e a mercantilização exacerbada, a degradação ambiental, a erosão dos valores socialistas e a alienação resultante do distanciamento entre povo e elite. E defendem os legados da era Mao, apresentando uma avaliação mais positiva da revolução cultural do que a versão oficial do PCC e a leitura ocidental, e apontando a importância de promover a participação democrática no nível da base, através da mobilização popular, em moldes atualizados da política maoísta de “linha de massa”. Ainda, a Nova Esquerda parecia ter encontrado apoio e representação oficial através do líder Bo Xilai, promotor do “modelo Chongqing”, que acabou enredado num esquema de corrupção que o levou à prisão. Todavia, isso não tem impedido razoável influência da Nova Esquerda (FEWSMITH, 2012; ZHAO, 2012; YU, 2008).

E no Brasil, algo próximo de um projeto alternativo parece estar se formando em torno da recém-lançada “Frente Brasil Popular”. Na verdade, esta frente, formada por um conjunto de movimentos sociais e organizações populares – centrais sindicais dos trabalhadores urbanos e dos agricultores familiares, movimentos dos trabalhadores rurais sem terra, da luta por moradia, das mulheres, dos negros, da juventude, da cultura, de ambientalistas, associações de estudantes, igrejas, mídias alternativas, ordens profissionais, além de parlamentares e partidos de esquerda e centro-esquerda – surge, em larga medida, em resposta à crise econômica e política desencadeada com o rompimento da aliança de classes que sustentava o projeto neodesenvolvimentista. A partir dos protestos de junho de 2013, um conjunto de fatores confluiu para este rompimento. O fato de a maioria das empresas industriais operarem também em atividades financeiras fez com que a queda dos juros (2011-2013), ao mesmo tempo em que barateava o

crédito para investimento, reduzisse a remuneração financeira. A condição de quase pleno emprego fez aumentar o número de greves e o poder dos trabalhadores organizados, encarecendo o custo da mão de obra e acirrando o conflito distributivo. Em suma, interesses empresariais contrariados catalisaram a solidariedade capitalista, fazendo uma parte da burguesia interna abandonar o projeto neodesenvolvimentista conduzido pelo governo e seguido pela classe trabalhadora e se alinhar a política oposicionista da burguesia neoliberal e da grande mídia, apoiada pela alta classe média e a pequena burguesia. O resultado foi que o governo Dilma 2, eleito sob uma plataforma progressista, acabou retrocedendo a uma política ortodoxa de ajuste fiscal recessivo, ficando incapaz tanto de conter o ascenso de um movimento de direita com intenções golpistas quanto de mobilizar os trabalhadores e segmentos populares em sua defesa. Neste contexto, a Frente Brasil Popular, apoiada por um grupo de intelectuais que lançou um documento contendo subsídios para um Projeto de Desenvolvimento Nacional por um Brasil Justo e Democrático (FPA, 2015), nasceu com os objetivos de barrar a onda golpista da direita, defender e aprofundar direitos sociais e trabalhistas, mudar a política econômica do governo no rumo do crescimento da renda e do emprego, destravar os investimentos em infraestruturas, lutar por um modelo que estimule as energias renováveis e restrinja a superexploração dos recursos naturais e a degradação ambiental, e promover as reformas estruturais (política, tributária, agrária, urbana, educacional e comunicacional) necessárias. Enfim, este movimento porta um projeto francamente contra-hegemônico, mas enfrenta uma situação de correlação de forças duramente adversa (SINGER, 2015; BOITO JR., 2015; SAAD-FILHO, 2015).

3.3.3 Trajetórias nacionais de desenvolvimento no fazer da nova ordem global

Nesse item discute-se possíveis desdobramentos das trajetórias nacionais de desenvolvimento da China e do Brasil na construção de uma nova ordem econômica e política mundial, seguindo o esquema interpretativo do duplo movimento ampliado. Inicialmente, de modo deveras esquemático, se faz uma breve caracterização da época contemporânea: da crise da hegemonia unipolar norte-americana à emergência dos BRICS como emblema da ordem multipolar e multilateral em gestação. E em seguida, mesmo que de maneira um tanto especulativa, se busca identificar as principais possibilidades e desafios que os casos da China e do Brasil revelam acerca das tendências geoeconômicas e geopolíticas inerentes a este novo contexto.

A crise de 2008 pôs a nu as contradições do capitalismo na era da globalização neoliberal, principalmente em relação ao futuro do sistema financeiro internacional e do equilíbrio de poder geopolítico, que paira envolto em radical incerteza (FIORI, 2010; MARIUTTI, 2011; BOYER, 2012; KATZ, 2014). O ponto é que, com o fim da ordem bipolar da Guerra Fria, as

funções das instituições multilaterais (Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial, Conselho de Segurança das Nações Unidas, etc.) foram adaptadas aos requerimentos da restauração conservadora neoliberal e do poder unipolar dos Estados Unidos, que deixou para trás sua “hegemonia benevolente” para assumir uma postura de “supremacia imperial”. Destarte, os acontecimentos recentes têm posto em cheque a estrutura deste sistema. A crise iniciada nos EUA disseminou-se para as economias avançadas e alcançou as economias em desenvolvimento, atenuando no país de origem. Assim, os operadores do FED e de *Wall Street* têm sido capazes de continuar a definir o ciclo financeiro global, pois mantém a prevalência do dólar-flexível no comércio e nas finanças, o manejo dos grandes bancos e o controle sobre o FMI. No entanto, ao lado do recrudescimento da dívida pública e da insolvência privada, há uma deterioração industrial que leva ao aumento do desemprego e da pobreza no país mais rico do mundo. É certo, porém, que a deterioração industrial coexiste com a inovação nas áreas de tecnologias da informação e outras, estreitamente vinculadas ao complexo industrial-militar. É, portanto, o primado da força que permite aos Estados Unidos preservar o seu protagonismo econômico, enquanto *gendarme* da ordem capitalista. Ao manejar 40% do gasto bélico global e manter 800 bases militares distribuídas em 130 países, os EUA tem buscado reorientar suas prioridades no sentido de reduzir a presença no Oriente Médio e aumentar a pressão sobre a China, mesmo enfrentando dificuldades para fazer valer seus interesses e coordenar seus aliados por dentro da OTAN, colocando em dúvida a legitimidade do imperialismo coletivo sob sua liderança.

E do outro lado do Atlântico, os países da União Europeia, epicentro da crise atual, encontram-se presos em um círculo vicioso de quebras bancárias e déficits fiscais, ao que respondem com mais austeridade e ajustes recessivos. A Inglaterra, que desde o início recusou-se a entrar para a Eurozona, assiste a *débâcle* continental na condição de linha auxiliar dos Estados Unidos, buscando preservar os negócios internacionalizados da *City* e a pujança de sua estrutura industrial. A Alemanha, com a relativa perda de poder de negociação dos sindicatos, a recepção de enormes somas de investimento externo, a internacionalização do seu capital e a adoção de técnicas de gestão ao estilo anglo-saxão, converteu-se na grande potência econômica do continente. Porém, como carece de exército e projeção internacional, não pode atuar sozinha e precisa do apoio da França, que por sua vez optou pelo abandono de uma estratégia soberana, adaptando-se ao neoliberalismo e assistindo uma reação conservadora, o que pouco se alterou com a ascensão dos socialistas ao poder. E embora haja diferenças marcantes nos níveis de desenvolvimento e nos indicadores econômicos e sociais dos países do sul e do leste europeu, em todos predominam taxas altas de desemprego e inflação, com uma brecha crescente nos salários e na produtividade em relação aos países do norte. Por fim, além das desig-

ualdades e dificuldades econômicas, floresce um ceticismo em relação à continuidade da integração europeia do ponto de vista da sua coesão política. Isto se deve, por um lado, a inexistência de um sistema de defesa militar e de uma política externa comum, e por outro, a corrosão do ideário federalista, o déficit democrático da União e a inoperância do Parlamento de Estrasburgo frente à continuada primazia dos partidos políticos nacionais e a ausência de uma real identidade europeia. E vale também destacar que no Japão, o membro asiático da “tríade” dos desenvolvidos, a crise acentuou a tendência estagnante sofrida por sua economia desde pelo menos os últimos vinte anos, o que é reforçado pelos ganhos de competitividade de seus vizinhos do Leste e do Sudeste da Ásia, em geral articulados pela força gravitacional da China.

Assim, em meio a essa conjuntura marcada pela persistente ofensiva do capital sobre o trabalho em todo o mundo, a qual é contraposta por resistências na Europa, convulsões no Oriente Médio e reações na América Latina e na Ásia, as mudanças em curso põem em questão a supremacia imperial dos Estados Unidos, a continuidade da União Europeia e a aparição de novos blocos e potências (FIORI, 2007; VISENTINI, 2012; BECKER, 2013; KATZ, 2014). O exemplo mais conspícuo é certamente o dos BRICS, acrônimo criado originalmente em 2001 por Jim O’Neil, do banco de investimentos Goldman Sachs, para designar os “mercados emergentes” de países continentais que destacavam-se por suas dimensões territoriais, demográficas e econômicas. Em novo relatório de 2003, O’Neil previa que o Brasil ultrapassaria a Itália em 2025 e a França em 2031, a Rússia ultrapassaria a Grã-Bretanha em 2027 e a Alemanha em 2028, a Índia ultrapassaria o Japão em 2032, e em 2041 a China ultrapassaria os EUA. A China era chamada a “fábrica do mundo”, o Brasil a “base de matéria-prima do mundo”, a Rússia o “posto de gasolina do mundo”, e a Índia “o escritório do mundo”. O PIB dos BRICS superaria o dos seis principais países industrializados (G7 sem Canadá) e, portanto, China, Estados Unidos, Índia, Japão, Brasil e Rússia seriam as grandes potências econômicas do século XXI.

E após a inclusão da África do Sul, em 2009, o seu palpite tornou-se um grupo com crescente institucionalização na cena multilateral. De fato, apesar das disparidades econômicas, políticas e militares significativas entre seus membros, todos os BRICS portam algum tipo de projeto nacional autônomo, exercem diferentes níveis de liderança em suas respectivas regiões e partilham certos pontos em comum para uma agenda global, abrindo diversas iniciativas no âmbito da governança multilateral. A criação do Novo Banco de Desenvolvimento dos BRICS e o Fundo de Estabilização em 2014 é certamente a mais emblemática. A ascensão dos BRICS ao lado de alguns países de renda média (MICs na sigla em inglês), e as alianças emergentes dentro e entre eles, tem provocado debates sobre se eles estariam ou não anunciando uma “grande transformação” rumo a uma nova era para a economia e a política internacional,

como alternativa a prescrições neoliberais convencionais do Atlântico Norte. Pois em geral os BRICS parecem seguir trajetórias de desenvolvimento econômico e de projeção internacional do seu poder, ainda que fortemente circunscritas à liderança de cada país dentro da sua própria região. E mais profundamente, ao sugerir a possibilidade de uma evolução policêntrica da ordem mundial, desafiam a própria concepção de uma divisão Norte-Sul como a dimensão mais significativa da desigualdade global de poder e riqueza, sem, contudo, contestar o capitalismo em si. Discute-se, inclusive, em que medida é possível falar dos BRICS como uma nova “variedade de capitalismo”, em que os países compartilham as características de serem economias de mercado dinâmicas, marcadas pela presença de desigualdades expressivas e permeadas por traços arraigados de estatismo, corporativismo e patrimonialismo (NOLKE, 2010).

É claro que, apesar de todos os BRICS terem em comum o fato de serem países continentais com liderança regional em maior ou menor grau, e estarem se articulando em torno de uma plataforma por um sistema de governança global mais inclusivo, trata-se de um grupo heterogêneo. Particularmente, a China possui um caráter diferente das outras potências emergentes, pois já se converteu em uma grande potência com poder de gravitação sobre a economia mundial equivalente ao dos EUA e poder político comparável ao dos países centrais. Enquanto os outros BRICS, além de exercerem um papel de menor peso no sistema internacional, também não estão tão distantes de outros MICs poderosos como Turquia e Irã, por exemplo.

É neste sentido que se pode compreender a força da proposição de Ramo (2004), com seu provocativo argumento da possível substituição do hegemônico Consenso de Washington pela alternativa do Consenso de Beijing. Este novo consenso, de acordo com Ramo (2004), reside em três características distintivas: um compromisso com a inovação e experimentação constante nas reformas; uma ênfase na sustentabilidade e na igualdade, em vez de PIB per capita como a única medida do desenvolvimento; e um compromisso com a autodeterminação nacional. Seja como for, indiferente da noção de Ramo e dos diferentes usos que se fazem dela serem acertados ou não, Zhao (2010) argumenta que o “modelo China” de reformas econômicas lideradas pelo estado com reformas políticas limitadas tem ganhado respaldo entre países em desenvolvimento, por três razões: o exitoso alcance de altas taxas de crescimento econômico com estabilidade social e sem desordem política, sob governo de partido único; o declínio da atratividade do modelo ocidental de “livre mercado e democracia liberal”, devido às falhas da política econômica e da política externa dos Estados Unidos nas últimas décadas; e a diplomacia “livre de valores” da China para com os países em desenvolvimento, guiada essencialmente por interesses econômicos e estratégicos e sem condições prévias, tendo por base o princípio da não-interferência em assuntos internos. Assim, mesmo sendo muito cedo

para afirmar que a China irá substituir o modelo ocidental de modernização e conquistar a hegemonia econômica e política dos EUA, é impossível ignorar os efeitos decisivos da sua ascensão sobre os países em desenvolvimento do sul global e o papel de condução que China está a desempenhar na transformação da ordem mundial do século XXI.

Já o Brasil, apesar de incentivar os processos de integração regional e de fortalecimento das relações sul-sul, não tem sido capaz de oferecer um “modelo” de desenvolvimento alternativo a ser seguido e de atender as necessidades materiais de seus vizinhos, devido à suas restrições em termos de crescimento, investimento e coordenação estratégica. Mas pesa a seu favor o país não ter disputas territoriais adjacentes e nem enfrentar ameaças internas ou externas a sua segurança, embora também ainda não seja uma potência militar relevante, o que limita sua capacidade de projeção global de poder fora da sua zona imediata de influência. Logo, para Fiori (2010, p.51), o “grande desafio brasileiro, na próxima década, será construir um caminho de expansão e projeção do seu poder – dentro e fora do seu ‘entorno estratégico’ – que não siga a trilha [...] percorrida pelas grandes potências tradicionais. Ou seja, o Brasil terá de traçar uma estratégia que não reivindique nenhum tipo de ‘destino manifesto’, que não utilize a violência bélica dos europeus e norte-americanos e que não se proponha a conquistar povos para ‘convertê-los’, ‘civilizá-los’ ou simplesmente comandar o seu destino”. E aí será incontornável questionar os consensos e arranjos geopolíticos e institucionais dominantes que não coincidem com seus interesses nacionais e seus objetivos na América do Sul, buscando estabelecer alianças estratégicas com a China, os BRICS e outros países em desenvolvimento da África e da Ásia, ou mesmo acordos táticos com as antigas potências. Neste sentido, segundo Cervo (2010), durante o governo Lula buscou-se romper os históricos mecanismos de dependência e promover um modelo de integração regional e global baseado na interdependência, no qual o estado intermedeia a ação externa, traduzindo os interesses de amplos segmentos sociais em interesse nacional, englobando produtores e consumidores, empresários e trabalhadores.

Em última instância, o que as experiências da China e do Brasil interpelam é a viabilidade ou não de um “duplo movimento ampliado” *a la* Polanyi e Gramsci vir mesmo a se concretizar. Por um lado, é inegável que o movimento de mercantilização exacerbada, internacionalização do capital e reestruturação produtiva, comercial e financeira sob o comando das corporações transnacionais está na raiz das consequências do neoliberalismo, expressas na desigualdade e polarização social, na depleção dos recursos naturais e degradação ambiental e na incerteza e instabilidade econômica. Por outro lado, nada garante que um resurgimento multipolar dos estados nacionais, a exemplo dos BRICS, irá de fato se sustentar e nem assegurar o êxito de um contramovimento efetivamente antiliberal e progressista. Para tanto, é forçoso que

os atores e as instituições das classes populares sejam capazes de construir, em diversas frentes, correlações de forças favoráveis à realização de seus projetos de transformação social.

4 GLOBALIZAÇÃO DOS SISTEMAS AGROALIMENTARES E REESTRUTURAÇÃO DO REGIME ALIMENTAR: OS ASSALTOS DO “MOINHO SATÂNICO”

Neste capítulo o objetivo é identificar e avaliar as principais transformações e tendências recentes nas relações de produção, circulação e consumo dos sistemas agroalimentares da China e do Brasil. Ao comparar as configurações institucionais e formas de atuação dos distintos atores do sistema agroalimentar de cada país espera-se, por um lado, obter maior entendimento sobre como Brasil e China se inserem no terceiro regime alimentar internacional e, por outro lado, apontar as condições que formam o contexto em que emergem as novas dinâmicas de desenvolvimento rural, analisadas no próximo capítulo. Central para esse propósito é a interpretação de Wilkinson (2009) acerca da oligopolização e internacionalização das corporações do agronegócio, indústrias de alimentos e redes varejistas – verdadeiras máquinas de acumulação ou “impérios alimentares”, para usar a expressão de Ploeg (2008) –, que constituem as tendências dominantes a impulsionar a contraditória globalização dos sistemas agroalimentares nos países em desenvolvimento. Igualmente, também serão discutidas as implicações dessas transformações dos sistemas agroalimentares de China e Brasil na reestruturação das relações agroalimentares globais no atual contexto de reestruturação do terceiro regime alimentar, explicitadas por McMichael (2010), Ploeg (2010) e Holt-Giménez e Shattuk (2011).

Importante notar que apesar da sua contribuição paradigmática para a economia política agrária e os estudos rurais e agroalimentares em geral desde meados dos anos 1980, a abordagem dos regimes alimentares não é isenta de críticas e controvérsias, o que é uma condição normal na dinâmica da produção científica. Neste sentido, a análise institucional comparativa dos sistemas agroalimentares de Brasil e China trará a tona um conjunto de dados empíricos e fatos estilizados que, apesar de específicos destes países, permitem refletir sobre questões teóricas mais gerais e ajudam a esclarecer pontos em contenda no debate acadêmico em curso.

Uma primeira questão de debate, recentemente retomada por Friedman (2009) e central para definir a existência, natureza e caráter do terceiro regime alimentar, diz respeito à coincidência entre a hegemonia de um país e o seu domínio sobre o sistema monetário, que funciona como “pivô” para estabilizar as tensões dentro do regime alimentar e deste no sistema internacional. No primeiro e no segundo regimes, havia clara coincidência entre a hegemonia britânica e o padrão ouro-libra e a hegemonia americana e o padrão dólar-ouro, ambos respectivamente apoiados sobre um império colonial e um estado nacional que fizeram a vez de estruturas de governança e regulação de cada regime. Mas com o fim de Bretton Woods, pergunta Friedman (2009, p.338), “se o sistema monetário internacional não está estabilizado, pode existir qualquer regime alimentar?” Ela afirma que a atual situação em que a China financia a

dívida dos EUA através da compra os títulos do tesouro e do acúmulo de reservas em dólar não é estável. No entanto, pode-se argumentar que embora a hegemonia dos EUA seja hoje contestada e a crise financeira em curso estrutural, durante os últimos trinta anos os EUA foi a potência hegemônica absoluta e o dólar a moeda internacional de fato, garantindo regras compartilhadas e equilíbrio geopolítico, e assim, a acumulação de capital no setor agroalimentar.

Como visto no capítulo anterior, há relativo consenso de que neste período reinou um sistema monetário “dólar-flexível”, que permitiu aos Estados Unidos incorrer em déficits no balanço de pagamentos e financiá-los com ativos denominados em sua própria moeda, assim como exercer a liberdade de variar sua paridade com outras moedas através da flutuação da taxa de juros doméstica. A instituição deste padrão foi estrategicamente deliberada para manter a supremacia do dólar como moeda de reserva. Junto com medidas de eliminação de controles cambiais, liberação das taxas de juro e desregulamentação bancária, a instituição deste padrão lançou as bases para que as grandes corporações transnacionais do setor agroalimentar acendessem à posição central que hoje ocupam na estrutura de governança do terceiro regime alimentar (McMICHAEL, 2005). Além disso, propiciou que bancos, fundos de investimento e outros atores financeiros crescentemente se interessassem em agricultura, alimentação e terras, e que empresas agroalimentares se envolvessem em atividades e operações com instrumentos financeiros. Desde empresas de insumos, indústrias de alimentos, *traders* globais e especuladores que atuam nos mercados de *commodities* através de derivativos exóticos, até principalmente grandes redes varejistas que reorganizam seu patrimônio através de *private equity consortia*, oferecem uma gama de produtos e serviços financeiros aos seus clientes, estendem prazos entre entregas e pagamentos aos fornecedores, e outras estratégias para consolidar sua liderança e poder econômico no sistema agroalimentar e recompensar os seus acionistas por meio da financeirização de suas atividades (BURSCH; LAWRENCE, 2009; CLAPP, 2014; ISACKSON, 2014). Enfim, apesar da instabilidade intrínseca e da atual crise em que resultou, o padrão dólar-flexível foi capaz de sustentar toda essa trajetória do terceiro regime alimentar.

Uma segunda questão, muito oportuna, é posta em debate por Wilkinson e Goodmann (2015). Para eles, há nas análises da evolução dos regimes alimentares uma ênfase excessiva nas rupturas que marcam a transição de um regime para outro e um certo descaso com os elementos de continuidade igualmente marcantes. E decorre daí que a narrativa dos regimes alimentares sugere uma dinâmica homogeneizante emanada da potência hegemônica em direção ao resto do mundo, com um foco excessivamente centrado no Norte/Ocidente e uma relativa negligência em relação às dinâmicas regionais do regime específicas do Sul/Oriente. O caso do Japão é visto como exemplar deste duplo problema. Apesar de ser um país que sempre teve

importância primordial na ordem geopolítica, na acumulação de capital e na estruturação do sistema agroalimentar no leste da Ásia, desde as origens do conflito que descambou na segunda guerra até os dias de hoje, seu papel não é devidamente compreendido na narrativa “clássica” dos regimes alimentares, focada quase exclusivamente na Europa e nos Estados Unidos.

Esta dupla crítica é plenamente cabível e expõe uma limitação significativa da análise dos regimes alimentares. Contudo, mesmo indicando um problema urgente para a sua agenda de pesquisas, é notável que em seu último livro, anterior mesmo ao texto de Wilkinson e Godmann (2015), McMichael (2013) já tenha abordado explicitamente tal questão.

A região Leste Asiática tem sido parte importante do regime alimentar desde a metade do século XX. O padrão de suas relações alimentares fornece lentes para olhar a transição entre o regime alimentar centrado nos EUA e o corporativo, e agora, a reestruturação do regime alimentar corporativo. A demonstração deste padrão centra-se no Japão para a primeira transição e na China para a segunda, como polos de importação particulares expressando diferentes momentos na evolução do regime alimentar em geral. (McMICHAEL, 2013, p.82)

McMichael (2013) situa as origens do complexo importador de alimentos Leste Asiático nos anos 1930, quando o estado japonês organizou um império regional na Coreia e Taiwan como colônias agrícolas e controlou o acesso a recursos naturais na Manchúria e no Sudeste Asiático. Após a segunda guerra, o Japão passou por três fases de transformação nas dietas e nas importações alimentares. Primeiro, no final dos anos 1950 com importações de trigo e derivados dos EUA. Em seguida, já nos anos 1960, passa a importar proteína animal para o seu crescente mercado consumidor. Por fim, na terceira fase, o Japão lança uma estratégia de diversificação de fontes de soja, milho e outros componentes de ração e também de carnes, incluindo o Brasil como fornecedor-chave. E a segunda transição procede da primeira. A China surge antes como exportadora de alimentos para o Japão e depois como importadora para seu próprio mercado doméstico, que hoje representa 10% das importações agrícolas mundiais. Isto está ligado à ascensão da classe média chinesa, que conforme tem sua renda elevada aumenta o consumo de carnes, sobretudo suína. E a soja usada para a ração dos suínos, como será visto adiante, provém principalmente do Brasil. Daí resulta algo emblemático na crise e reestruturação do terceiro regime alimentar: a formação do “complexo soja-carne” entre Brasil e China (SCHNEIDER, 2014), que impulsiona um deslocamento policêntrico das relações alimentares dirigido pelos interesses de corporações do agronegócio e indústrias de alimentos, assim como de estados nacionais, numa linha Sul/Oriente (OLIVEIRA, 2015; WILKINSON; WESZ JÚNIOR; LOPANE, 2015).

Há ainda uma terceira questão bastante provocativa e espinhosa. Para Bernstein (2016), apesar da abrangência da análise dos regimes alimentares, dois temas, e as ligações entre eles,

não são devidamente cobertos: a dimensão demográfica e a questão camponesa. Mesmo que os problemas da fome, subnutrição e sobrenutrição existam, sobretudo por falhas distributivas, a agricultura industrial e o comércio agrícola internacional parecem jogar um papel decisivo no aumento da produção e da oferta de alimentos frente ao crescimento populacional e a urbanização em taxas históricas sem precedentes. Então, em que medida os movimentos defensores da “soberania alimentar”, cujos discursos são em larga medida apoiados em elementos analíticos dos regimes alimentares, podem afirmar com tanta convicção que são os camponeses e não as corporações do agronegócio quem “alimenta o mundo”? Bernstein (2016) argumenta que usualmente analistas do regime alimentar veem os “camponeses” como uma categoria unitária, reconhecendo de maneira apenas gestual as suas desigualdades e diferenciações internas. Haveria aí uma visão essencialista da agricultura camponesa como a antítese do capitalismo agrário, um otimismo exagerado, uma espécie de “populismo” em relação à “via camponesa”.

Para o propósito desse capítulo, parece apropriado esclarecer alguns pontos que convergem numa tentativa de resposta à crítica de Bernstein (2016). Do lado das corporações do agronegócio, tome-se o complexo soja-carne, central nas relações Brasil-China, novamente como exemplo típico de uma agricultura industrial capitalista. Para Weis (2013, p.8) “o complexo industrial grãos-oleaginosas-carnes é o sistema de agricultura dominante no mundo temperado e está se espalhando para partes significativas dos trópicos. Suas paisagens podem ser vistas como ilhas de pecuária concentrada dentro de mares de monoculturas.” Estas ilhas e mares são desarticuladas e rearticuladas por inúmeros processos biológicos, industriais e transportes de longa distância, “mediados por uma lista de tecnologias, insumos, e grandes corporações, e marcados pela perda de largos volumes de material nutritivo útil.” Schneider (2014) demonstra que este modelo implica no desvio de calorias e nutrientes, solo e água, combustíveis fósseis, fundos públicos e trabalho para longe da produção de alimentos e meios de subsistência para as pessoas de uma forma equitativa e sustentável, e direciona estes recursos para a alimentação do gado, que por sua vez alimenta a acumulação de capital das corporações do agronegócio. É intensivo em uso de recursos e extensivo em emissão de gás carbônico. Além disso, o modelo de consumo de carne é muito desigual entre países e classes sociais. Ou seja, antes de contribuir para a segurança e a soberania alimentar, a agricultura capitalista representa uma ameaça a tais projetos, ao contribuir para a desigualdade social e a degradação ambiental.

E do lado dos “camponeses”, a opinião aqui defendida é que a afirmação de que o reconhecimento da diferenciação social é apenas gestual parece contestável. Embora não despossem da interpretação leninista clássica seguida por Bernstein, autores alinhados a análise dos regimes alimentares possuem sim teorias explicativas sobre a natureza, reprodução e diversi-

dade das formas sociais que organizam o trabalho e a produção na agricultura em torno da instituição familiar (FRIEDMANN, 1978; PLOEG, 2009). Este debate é diretamente retomado no próximo capítulo, mas o essencial é que a forma de inserção na divisão social do trabalho e o grau de mercantilização da terra, dos insumos e dos meios de produção, dos produtos e mesmo dos meios de subsistência são os fatores definidores da diferenciação dentro da própria “classe camponesa” e da diversidade dos meios de vida rurais e estilos de agricultura familiar. E é a dinâmica desta diversidade, em termos de identificação de interesses comuns e de organização social, o que tem impulsionado as ações coletivas que estão na base dos “contramovimentos” através dos quais atores sociais subalternos, como camponeses e agricultores familiares, junto a seus aliados urbanos, assumem papéis de sujeitos e protagonistas da história.

[A] análise de classe [centrada nas relações sociais de produção] é importante, mas rotineiramente perde de vista a devastadora política das relações de circulação, das quais os contramovimentos agrários estão conscientes, através da experiência cotidiana da violência da lei do mercado. O contramovimento agrário não é de outro mundo; ao contrário, é fundamentalmente um produto de maquinações do regime alimentar e de suas estruturas políticas neoliberais. Em vez de “um eco moribundo do pensamento populista”, estes movimentos representam “uma luta antissistêmica ativa” (McMICHAEL, 2016, p.5-6).

O capítulo está estruturado em três seções. A primeira e a segunda seções têm a finalidade essencialmente empírica de identificar e descrever de maneira abrangente e integrada as principais transformações agroalimentares da China e do Brasil, respectivamente. Enquanto a terceira seção tem um foco substancialmente analítico, em que é aplicado o método institucional comparativo para avaliar os dados e fatos descritos nas seções precedentes, buscando fazer algumas generalizações empiricamente fundamentadas e teoricamente significativas sobre a natureza, as contradições e as perspectivas da questão agroalimentar contemporânea.

4.1 As transformações do sistema agroalimentar chinês

Nessa seção são identificadas e descritas as principais transformações e tendências nas relações de produção, circulação e consumo do sistema agroalimentar chinês, com foco em suas configurações institucionais e seus atores relevantes. Para tanto, o texto está dividido em seis itens tematicamente interligados, permitindo traçar um panorama geral da questão agroalimentar na China contemporânea. Primeiro identifica-se os principais fatores que impulsionam as transformações do sistema agroalimentar chinês. Embora haja fatores importantes no lado da oferta, o crescimento econômico e a transformação estrutural da China têm reforçado, sobretudo, fatores do lado da demanda. Em seguida toma-se a reestruturação das indústrias de carnes e rações como um caso emblemático. A produção e o consumo de produtos de origem

animal encapsulam de várias maneiras as mudanças em curso, e a sua análise pode iluminar os caminhos pelos quais se entrecruzam preocupações com aspectos econômicos, sociais, ambientais, culturais e de saúde dentro e fora da China. De particular interesse é a ligação entre a reestruturação na produção de suínos na China e o *boom* da soja no Brasil, que está na raiz da formação do “complexo soja-carnes”. Adiante examina-se as mudanças nos hábitos de consumo alimentar dos chineses, principal força da reestruturação agroindustrial, que ao mesmo tempo acarreta inúmeros impactos na cultura e estilos de vida e alterações nos padrões dietéticos e epidemiológicos, associados a difusão do processo de “transição nutricional”. Na sequência o foco recai sobre a crescente preocupação com os riscos biológicos e ambientais do modelo agroalimentar vigente, com casos de escândalos de sanidade alimentar nas indústrias de lácteos, suínos e frangos disparando reformas nos sistemas de regulação e controle de qualidade e estimulando o surgimento da agricultura ecológica na China. Após, examina-se o sentido das mudanças no sistema de abastecimento e distribuição alimentar. Apesar de ainda contar com forte intervenção estatal na construção e funcionamento do mercado atacadista, o traço mais marcante é o crescimento e a concentração de grandes redes de supermercado no setor varejista, que como em outros países em desenvolvimento, também na China vem tomando a liderança na dinâmica do sistema agroalimentar. E por fim, discute-se o caráter e o significado dos principais desafios que a China enfrentará nos próximos anos nas suas políticas públicas para garantir a segurança alimentar da população em face destas transformações e tendências, particularmente pela importância estratégica de assegurar a estabilidade social dentro do país.

4.1.1 China, tantas bocas para alimentar: uma visão orientada à demanda urbana

Nesse item são descritas as características mais gerais e identificados os principais fatores que têm impulsionado as transformações do sistema agroalimentar chinês no período recente. O propósito é apresentar um breve plano do fundo das mudanças ocorridas e das tendências em curso, as quais serão examinadas em maior detalhe nos itens subsequentes.

Os autores são unânimes em relação a algumas características marcantes (NASSAR, NOGUEIRA, 2007; WILKINSON, 2009; McBETH; McBETH, 2010; GARNETT; WILKES, 2014). A produtividade agrícola cresceu, em grande parte devido ao aumento da produção por unidade de área de terra, gerado principalmente pela incorporação de novas tecnologias. Mas enquanto o volume e o valor da produção aumentaram a contribuição agrícola e pecuária para o PIB global e o emprego caiu. A migração das áreas rurais para as cidades e o aumento do emprego não-agrícola no meio rural reduziram a proporção da população empregada na agricultura, e a produtividade do trabalho no setor aumentou. As cadeias de produção e abaste-

cimento alimentar também tornam-se cada vez mais complexas, mais industrializadas e mais focadas na agregação de valor. E para além do mercado interno, o sistema agroalimentar da China tem se tornado cada vez mais internacionalizado. Embora o país seja praticamente autossuficiente na produção de grãos (arroz, trigo, milho), é cada vez mais dependente da importação de oleaginosas (soja) para alimentar a expansão da pecuária. A estrutura da produção tem deixado de ser dominada por produtos básicos e começa a ficar mais diversificada, com produtos de alto valor agregado, tornando o país exportador chave de frutos do mar, frutas e legumes, e produtos alimentares processados. Além disso, empresas transnacionais, virtualmente inexistentes há 35 anos, hoje desempenham um papel significativo na produção, processamento e fabricação de alimentos, nas vendas no varejo e no setor de restauração. Os consumidores também têm agora a possibilidade de aceder a um leque mais diversificado de alimentos através de uma variedade de supermercados, lojas de conveniência e redes de *fast food*, em sua maioria de origem estrangeira. E em combinação com outros fatores, esta maior diversidade levou a alterações substanciais no que as pessoas comem. O consumo de grãos caiu, enquanto a ingestão de produtos de origem animal (carnes de todos os tipos, ovos, leite, peixes e outros produtos da aquicultura), frutas, óleos e gorduras vegetais, açúcar, alimentos processados, confeitos e álcool aumentaram. Contudo, estes formatos “modernos” de produção, distribuição e consumo de alimentos coexistem com outros formatos “tradicionais”, como feiras de rua, mercados de secos e molhados, e estabelecimentos de comida típica. Igualmente, processos de consolidação, integração vertical e concentração em certas cadeias – principalmente na pecuária – coexistem com a produção familiar e camponesa – com peso particularmente maior na horticultura, nos cultivos vegetais e na aquicultura. Há também variações nos hábitos alimentares, padrões de aprovisionamento doméstico e alimentação fora de casa entre urbano e rural, entre grandes e pequenas cidades, entre regiões costeiras (leste) e interioranas (centro e oeste), e entre as pessoas de diferentes idades, níveis de escolaridade e classes sociais.

No lado da oferta, destacam-se três principais fatores de mudança do sistema agroalimentar da China, todos associados aos processos de crescimento econômico e transformação estrutural estudados no capítulo anterior. O primeiro fator é o aumento da produtividade. Figueiredo e Contini (2013, p.9) mostram que, entre as safras 2002-2003 e 2011-2012, houve um crescimento de 32,8% na produção de grãos e oleaginosas, sendo que a área agricultável aumentou 9,3%, enquanto os ganhos de produtividade foram o dobro, 18,7%, indicando maior eficiência produtiva. Isto tem garantido à China a primeira posição na produção mundial de arroz e algodão, a segunda posição em trigo e milho, e a quarta posição em soja e açúcar. Em relação aos produtos de origem animal, no mesmo período, o crescimento na produção de car-

ne suína na China foi de 20,1%, de frango 37,5%, e de carne bovina apenas 6,3%. A produção de leite fluído aumentou 185,7%. O segundo fator é a redução da força de trabalho empregada na agricultura. O causa imediata deste processo é a já referida migração de camponeses em massa rumo às grandes cidades para trabalhar na indústria e na construção civil. Sem adentrar a questão da população flutuante, que vive a maior parte do tempo nas áreas urbanas, mas oficialmente é portadora de *Hukou* rural, os resultados mais evidentes são, devido a diminuição de homens vivendo nas aldeias e disponíveis para trabalhar na agricultura, os processos de “feminização” e de “envelhecimento” da força de trabalho rural e da própria gestão das unidades produtivas. Dados coletados por Meng (2014, p.16) indicam que as mulheres constituem 60% da força de trabalho rural (a maior parte dos outros 40% é constituída por pessoas idosas, sejam mulheres ou homens) e que durante o período de 1995 e 2010 elas contribuíram com entre 50% e 60% de toda a produção agrícola e 40% de toda a renda familiar rural. E o terceiro fator está ligado às restrições ambientais, sobretudo a escassez de terra e água. Segundo McBeth e McBeth (2010), entre estimativas pessimistas e otimistas, a China possui de 121 a 137 milhões de hectares de terra arável. Contudo, pressões causadas pelo crescimento populacional, a rápida urbanização e o desenvolvimento econômico têm desviado terras antes destinadas ao cultivo para outros fins, com o aumento do número de cidades e a conversão de terra rural em urbana gerando um *boom* de construção residencial, bem como fábricas, prédios de escritório, hotéis, shopping centers, etc. Os efeitos mais notáveis na degradação da terra são a erosão do solo, o desflorestamento e a poluição pela contaminação industrial, os rejeitos da mineração e o uso excessivo de agrotóxicos. E na água os principais efeitos são a redução do volume dos aquíferos e a poluição devido à superexploração para fins agrícolas, industriais e humanos.

Embora os fatores do lado da oferta sejam cruciais quando se pensa no futuro da produção de alimentos na China, o lado da demanda é sem dúvida o mais decisivo enquanto impulsionador de mudanças e tendências do seu sistema agroalimentar. Também são três os principais fatores, todos igualmente associados aos processos de crescimento econômico e transformação estrutural. O primeiro fator é elevação da renda per capita. O caso da China exemplifica bem o padrão conhecido como Lei de Engel, segundo o qual conforme se eleva a renda de uma família menor será a parcela do seu orçamento gasta em alimentação. Dados apresentados por Garnett e Wilkes (2014, p.47) confirmam que ao longo dos anos a despesa per capita em alimentos aumentou e a sua proporção no gasto total diminuiu. Nas áreas rurais, enquanto as despesas absolutas com alimentos (em preços nominais) subiram de Y\$ 79 em 1978 para Y\$ 344 em 1990, Y\$ 821 em 2000 e Y\$ 1,801 em 2010, as suas percentagens nos gastos totais das famílias caíram de 68% para 59%, 49% e 41% nos mesmos anos. E nas áreas urbanas, enquan-

to as despesas absolutas com alimentos subiram de Y\$ 311 em 1978, para Y\$ 694 em 1990, Y\$ 1,958 em 2000 e Y\$ 4,805 em 2010, os gastos percentuais correspondentes caíram de 57% para 54%, 39% e 36%, respectivamente. O segundo fator é a formação de uma nova classe média. Trata-se de um grupo afluente ao mercado de consumo, sendo que os tipos de alimentos consumidos assumem um papel de marcador social em relação a seus estilos de vida e práticas de distinção. E como a emergência da nova classe média é um fenômeno essencialmente urbano, as diferenças espaciais nas dietas e hábitos alimentares são cruciais. Segundo Garnett e Wilkes (2014), os habitantes rurais (a rigor mais pobres) ainda consomem muito mais grãos, tubérculos e vegetais do que os habitantes urbanos (entre eles a classe média), que por sua vez consomem mais carnes, doces, frutas e produtos processados, e tem mais presente o hábito de comer fora. Também destacam que, em geral, os membros deste grupo vêm se tornando cada vez mais preocupados com problemas de saúde e meio ambiente e sua relação com a qualidade, sanidade e confiança nos alimentos. E o terceiro fator, estreitamente ligado aos outros dois, refere-se às mudanças nos padrões demográficos decorrentes da urbanização. Ao lado do aumento da renda e da ascensão social, a queda na taxa de fertilidade e as mudanças na estrutura da população impactam na segmentação do mercado alimentar chinês. Por exemplo, Ying et al (2006, p.137) estimam que em 2050 a população urbana ultrapassará um bilhão de habitantes, quando a população de idosos será de mais de 25%, dando origem a novas necessidades nutricionais (em geral de saúde) e pode também incentivar o desenvolvimento de novos produtos alimentares e sistemas retalhistas mais adaptados. Os mesmos autores estimam que a cada ano nascem 20 milhões de bebês na China, e que hoje já são mais de 350 milhões de crianças abaixo de 16 anos. E ainda, que devido à política do filho único, cada uma destas crianças – os chamados “pequenos imperadores” – estimula pelo menos seis pessoas a comprar para elas, o que torna muito promissor o mercado de produtos alimentares de alto nível para infantes.

4.1.2 Caso emblemático: a reestruturação das indústrias de carnes e rações

Nesse item, a reestruturação das indústrias de carnes e rações e as mudanças na própria produção pecuária são tomadas como um caso emblemático, pois encapsulam de várias maneiras as transformações em curso no sistema agroalimentar chinês. A mudança de hábitos alimentares na direção do aumento do consumo de carne na China está estreitamente associada à elevação da renda de toda a população, mas é mais pronunciada nas áreas urbanas e entre os consumidores “afluentes” das classes média e alta. Nesse contexto de rápida transformação da sociedade, o exercício destas novas dietas joga um importante papel enquanto prática de distinção e marcador social na definição das identidades de classe dos consumidores,

[...] tanto simbolicamente, como representação de status e sucesso, e materialmente, como uma mercadoria alimentar de alto preço. Por exemplo, [escreve Schneider] citando um executivo do agronegócio em Shanghai, ao discutir as perspectivas de desenvolvimento para a sua firma: ‘Carne significa riqueza. Quanto mais dinheiro você tem, mais carne você irá comer.’ (SCHNEIDER, 2014, p.617).

Com as transformações econômicas e sociais resultantes da política de reforma e abertura, desde meados dos anos 1980 o consumo anual per capita de carne na China quadruplicou, chegando a 61 quilos de carne por pessoa em 2010. Embora seja uma média baixa quando comparada a dos Estados Unidos (120 kg) ou da Austrália (118 kg), ela é bastante razoável em comparação a do Brasil (73kg), por exemplo, e fica bem acima da média mundial (42kg). Sem dúvida isso representa uma mudança radical em um país onde há menos de quatro décadas – e talvez por um milênio antes disso – se comia carne poucas vezes ao ano, apenas em ocasiões especiais (SCHNEIDER, 2014). A China produz e consome mais de 50% da carne de porco, quase 20% das aves e 10% dos bovinos do mundo, além do enorme aumento na produção e consumo de leite. Mas, sem dúvida, a carne de porco lidera em popularidade, produção e consumo. “Por exemplo, em mandarim a palavra geral para carne (*rou*) se refere a porco, e o caractere chinês para lar e família, 家(*jia*) foi criado a mais de 3,500 anos, adicionando o radical teto ao radical porco, ou mais figurativamente, colocando um teto sobre a cabeça do porco.” (SCHNEIDER, SHARMA, 2014, p.21). Uma pessoa na China consome em média 39 kg de carne de porco por ano, comparado a 27 kg nos EUA. Em 2011, a China produziu mais de 660 milhões de cabeças ou 50 milhões de toneladas de carne suína, o que representa metade da produção mundial (SCHNEIDER, 2011). E virtualmente toda essa produção é interna, pois a produção e o consumo domésticos se igualam e a importação e exportação são praticamente negligenciáveis. Mas embora a carne suína importada represente só 2% do consumo doméstico, isso já faz da China o segundo maior importador mundial (SHARMA; SCHNEIDER, 2014). Conforme Sharma (2014, p.14) “a escassez de água, terra e trabalho está encarecendo a produção de grãos na China em relação ao mercado global. Entre 2001 e 2012, a dependência das importações da China duplicou, passando de 6,2% para 12,9%, com déficit líquido em agricultura. E as metas da China para o crescimento da produção de carne são susceptíveis de asseverar essa tendência na próxima década dado às importações para a alimentação animal.”

Estes dados demonstram que as mudanças de hábitos alimentares e dietas de classe no sentido de maiores níveis de consumo de proteína constituem os principais fatores que impulsionam a reestruturação da indústria da carne e as crescentes importações de soja como matéria prima para a fabricação de ração na China. Compreender a diferenciação dos agricultores produtores de suínos pode contribuir para explicar a extensão e o significado desse fenômeno.

Até 1985, produtores camponeses produziam pelo menos 95% de carne de porco do país. No entanto, em 2009 a realidade já era outra: os produtores de quintal (1 a 10 suínos/ano) foram responsáveis por cerca de 27% da produção de suínos em nível nacional; produtores familiares especializados (50 a 500 suínos/ano) foram responsáveis por cerca de 51%; e produtores comerciais de grande escala (> 500 suínos/ano) responderam por cerca de 22% (SHARMA; SCHNEIDER, 2014). Os “produtores de quintal” são aqueles camponeses que praticam uma agricultura baseada num sistema de produção que associa a criação de alguns porcos com cultivos de grãos e vegetais em um pequeno lote de terra, usando raças autóctones, alimentação localmente disponível e conhecimentos e práticas acumuladas por séculos. Neste tipo de sistema de produção, a criação de porcos – voltada principalmente para o autoconsumo e acessoriamente para a venda – possui um papel agroecológico chave na conversão de ervas daninhas, resíduos agrícolas e restos de cozinha em adubo rico em nutrientes, de baixo custo, baixa emissão de carbono e baixa poluição. Mas em 2008, o número de unidades familiares rurais que produziam porcos no país como um todo caíra em 50%, com variações regionais. Os “produtores familiares especializados” são aqueles que têm na criação de porcos uma atividade profissional voltada prioritariamente para a venda. Podem operar a produção individualmente, através de pequenas empresas, ou por meio de associações e cooperativas. Alguns podem ainda produzir em regime contrato com grandes produtores comerciais, enquanto outros vendem leitões e suínos de carne para comerciantes locais que os revendem para o abate ou empresas de processamento e varejo. O governo tem incentivado o aumento da escala deste tipo de produtores, através de créditos para investimento em infraestrutura. E os “produtores comerciais de grande escala”, ainda mais agressivamente apoiados pelo governo, criam, reproduzem, abatem, processam e vendem os suínos e a carne. Podem especializar-se na operação de uma fase particular, em algumas fases ou em todas as fases da produção, além de gerenciar contratos com outros produtores (especializados e/ou de grande escala) e com empresas. A maioria das operações comerciais no setor produtivo é realizada por empresas domésticas, mas é comum a presença de companhias estrangeiras atuando na oferta de genética, rações e equipamentos.

As instalações e métodos de produção – seja de empresas multinacionais ou de imitações chinesas – são similares aos utilizados em qualquer lugar do mundo. Isto é, ambos os sistemas de produção dos produtores comerciais de grande escala e dos produtores familiares especializados podem ser classificados como “operações de alimentação de animais confinados/concentrados (CAFOs)”. As CAFOs estão predominantemente localizadas na costa leste e no sudeste, onde se concentram as maiores instalações de abate e processamento, embora o centroeste também seja uma grande região produtora, particularmente a província de Sichuan. O

governo tem incentivado este modelo industrial por considerá-lo mais eficiente e produtivo, por conta dos ganhos de escala, e por vê-lo como uma solução para os problemas de sanidade alimentar, buscando a redução das ameaças de biossegurança. No entanto, inúmeros exemplos ao redor do mundo têm demonstrado que, além de apresentarem altos custos – que funcionam como mecanismos de seleção e barreiras à entrada, empurrando os produtores de menor escala para a exclusão –, por uma série de razões técnicas e sanitárias, os riscos de doenças no sistema de CAFO são contraditoriamente muito elevados (SCHNEIDER; SHARMA, 2014).

Apesar da lógica e das práticas comuns ao agronegócio de qualquer lugar, a propriedade e as operações na indústria de carne chinesa são essencialmente domésticas, com base no modelo de “empresas cabeça de dragão (DHEs na sigla em inglês)” e de contratos “empresa e agricultor”. Empresas como a Yurun, Shineway, Jinluo, Shunxin Agro, Gaojin, Zhongpin e Delisi estão entre as maiores e mais integradas DHEs. Todas são corporações líderes do agronegócio, que atuam apoiadas por grossos créditos e subsídios governamentais e coordenam uma série de etapas das cadeias de valor, por meio de estratégias combinadas de integração vertical e sistemas de agricultura de contrato. De acordo com estatísticas oficiais – certamente superestimadas, mas indicadoras de uma realidade notória – em 2011, o modelo de produção baseado na combinação “DHEs/empresa e agricultor” operava 70% da produção pecuária (porcos e frangos), 80% da aquicultura e 60% da área cultivada (SCHNEIDER; SHARMA, 2014). Em 2011, das 10 maiores firmas de processamento de carne suína, 9 eram DHEs, e 8 das 10 maiores firmas de abate e distribuição de carne de porco e 6 das 10 maiores firmas de reprodução e produção de leitões também eram DHEs (SCHNEIDER; SHARMA, 2014).

Após a adesão da China à OMC em 2001, o estado liberalizou seletivamente alguns grãos e oleaginosas, basicamente pelo seu papel na indústria das carnes.²⁰ Sendo hoje o maior importador de soja do mundo, suas importações passaram de 30% em 2001 para 60% em 2012. Três países em 2012 foram responsáveis por 97% das exportações de soja para a China: o Brasil com 45%, os EUA com 39% e a Argentina com 13%. Não obstante, a China também tem investido pesado na indústria de esmagamento, e agora já possui a maior capacidade de processamento do mundo. Sintomaticamente, 80% dessas importações foram processadas para farelo e óleo vegetal, e apenas 11% foram diretamente para o consumo humano (tofu, molho ou leite de soja) (WILKINSON; WESZ JUNIOR, 2013). Só que no ramo de importação (*trading*) de soja (e também milho) para a fabricação de ração, todavia, em 2011 as DHEs

²⁰Na China os usos da soja também mudaram desde as reformas. Produtos alimentares derivados de soja permanecem ingredientes comuns nas dietas e na culinária, e são basicamente de produção doméstica e não transgênicos (OGM). Mas os chineses agora consomem soja cada vez mais como óleo de cozinha e principalmente como carne de porco ou frango industrial, e neste caso a maioria são OGMs provenientes de importações.

controlavam pouco mais de 30% do mercado, enquanto empresas transnacionais ainda controlavam cerca de 60% (SCHNEIDER, 2011). Por meados dos anos 2000, cerca de 70% do esmagamento e refino de soja na China foram assumidos pelos grupos ABCD (ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus) e NOW (Noble, Olam, Wilmar). No entanto, em meio a protestos de trabalhadores da agroindústria e produtores de soja chineses, o governo lançou políticas de proteção e incentivos para apoiar a indústria nacional de esmagamento; e hoje DHEs como a COFCO (que em 2014 comprou a Nidera e a Noble), a Heilongjiang Oil and Fat, a Hopefull Grain and Oil Group, a Chongqing Grain Group, a Shandong Bohai Industries, e EEs como a Chinatex, controlam mais de 60% do setor. E a indústria de rações também é controlada por DHEs. No 12º Plano Quinquenal foi estabelecida a meta de ter 50 fábricas produzindo 50% da ração consumida no país em 2015. Na lista dos 100 maiores empresas de ração do mundo, classificadas em volume, estão 29 empresas chinesas, com 8 entre as top 20. Note-se que em relação à soja exportada do Brasil para a China, as 10 maiores compradoras representam cerca de 70% do total das importações, sendo 7 delas empresas de propriedade chinesa (SHARMA, 2014).

Embora o complexo de importação e processamento de soja da China tenha sido construído em aliança com as grandes empresas globais de *trading*, ao mesmo tempo, porém, o país não tem se mostrado disposto a confiar exclusivamente no mercado *spot* por elas controlado. Por isso, além de criar e fomentar a expansão e consolidação de suas próprias *traders*, a China tem combinado uma série de estratégias para garantir o acesso de longo prazo e em grande escala, principalmente de soja, mas também outros produtos alimentares (trigo, milho, lácteos, carnes, açúcar, café, óleos) e matérias primas (polpa e celulose, algodão, tabaco, couros). Estas estratégias de investimento em busca de recursos, competências e menores custos, incluem compra direta de terras, negociação de contratos de colheita, acordos diretos cliente-fornecedor, *joint-ventures*, construção de infraestrutura e logística e aquisição de empresas de processamento e *trading* (WILKINSON; WESZ JÚNIOR; LOPANE, 2015). A realização dessas estratégias de investimento no agronegócio é amplamente apoiada pelo estado com sua política de internacionalização (“*going out*”), seja por meio do oferecimento de créditos e subsídios para empresas privadas ou através da atuação direta de empresas estatais. Toda essa complexa relação entre os negócios de *trading* e indústrias de carne e ração e os discursos e políticas de segurança alimentar da China têm suscitado controvérsias acerca das motivações, operações e consequências do envolvimento do país nos chamados “*global land grabs*”, especialmente na África, no Sudeste Asiático e na América do Sul. Sem adentrar nas questões metodológicas e empíricas que cercam tal debate, o ponto que se quer salientar – por suas implicações na discussão sobre o *boom* da soja no Brasil – é que a China, como um novo entrante, ao mesmo

tempo em que desafia os interesses dos velhos polos do capital agroindustrial, igualmente encara enormes desafios postos pelos mesmos e também pelos novos polos emergentes, como o próprio Brasil (WILKINSON; WESZ JUNIOR, 2013; SCHNEIDER, 2014; OLIVEIRA, 2015; CASTRO, 2015).

4.1.3 *Hábitos alimentares: transição nutricional com características chinesas*

Nesse item são examinadas as mudanças nas dietas e hábitos alimentares e seus impactos na cultura e estilos de vida e nos padrões nutricionais e epidemiológicos da população chinesa. A China é um país muito antigo e historicamente agrícola, onde a comida é e sempre foi central na sua cultura. A divisão básica da geografia agrícola e da cultura alimentar chinesa é entre o trigo no norte e o arroz no sul e no centro. No entanto, desde as últimas seis décadas o arroz tem invadido o norte e o trigo tem se tornado extremamente popular no sul (ANDERSON, 1988). As principais características da culinária chinesa tradicional são a combinação orgânica entre a nutrição e o cuidado com a saúde, buscando equilíbrio entre a natureza e o corpo humano; a ênfase simultânea nos atributos de cor, cheiro, sabor, modos à mesa e funções dos alimentos; e o lugar essencial que o ato alimentar ocupa como ponte na comunicação interpessoal. Há, ainda, uma imensa diversidade de gostos, sendo o doce, o salgado, o apimentado e o azedo os principais; e de cozinhas, figurando Sichuan, Guandong, Shandong, Hunan, Fujian, Jiangsu, Zhejiang e Anhui provavelmente entre as mais famosas (YING et al., 2006). Mas, não obstante suas variações regionais e culturais internas e suas diferenças com o ocidente, nas últimas décadas as práticas alimentares de todo o país vêm passando por alterações intensas, associadas à difusão do processo secular de “transição nutricional” (POPKIN, 2008).

A despeito das críticas de que a interpretação de tipo Rostowiana do fenômeno da transição nutricional – segundo a qual o aumento da renda e a urbanização provocam uma crescente demanda por carne –, ao imputar causalidade entre as variáveis tende a essencializar o voraz desejo por carne em escala global e a normalizar o sistema de agricultura industrial e justificar seus danos (SCHNEIDER, 2014), não há dúvida de que há pelo menos uma forte correlação entre elas, cuja validade é contundentemente confirmada pelo caso da China (e não só).

Uma representação muito simplificada e grosseira é que o velho padrão chinês de consumo alimentar de 8:1:1, ou oito partes de grãos, uma parte de carnes-peixes e uma parte de vegetais-frutas (daí a distinção conceitual chinesa entre alimentos básicos, *zhushi*, em oposição aos alimentos complementares, *fushi*), tem mudado rapidamente para um padrão 4:3:3, de quatro partes de grãos, três partes de carnes-peixe (e ovos e leite), e três partes de vegetais-frutas. Com o novo padrão de consumo de alimentos, já não faz muito sentido falar da velha divisão entre alimentos básicos e alimentos complementares. A transformação já está bem avançada e, se a renda continuar a subir (embora a uma taxa reduzida em comparação com os últimos 30 anos),

ela deve ser concluída durante a década de 2015 a 2025. Isso trará os padrões de consumo alimentar chineses muito mais próximos ao dos países desenvolvidos (HUANG, 2011, p.4).

Senão observe-se alguns fatos e dados que ajudam a melhor compreender o sentido e a intensidade dessas mudanças nas dietas e hábitos alimentares em termos comportamentais e culturais e suas repercussões nos padrões nutricionais e epidemiológicos. Na medida em que a renda per capita cresceu e o coeficiente de Engel caiu, a ingestão nutricional aumentou e a estrutura de consumo dos residentes urbanos e rurais melhorou, dado a maior diversidade nutricional, a melhor qualidade das fontes proteicas e o estreitamento das diferenças entre ambos. Porém, a crescente disparidade de renda é refletida no fato de que aqueles consumidores com renda mais alta preferem produtos de melhor qualidade e preço elevado e seguem mais a moda e os apelos publicitários, enquanto os com renda mais baixa prestam mais atenção nos preços e nos benefícios reais e preferem as marcas familiares e mais tradicionais (YING et al., 2006).

O relatório McKinskey, citado por Garnett e Wilkes (2014), permite ter uma ideia das principais tendências nas atitudes em relação ao consumo na China. Os consumidores urbanos chineses foram segmentados em quatro categorias em 2010. Na base os “pobres”, com 10% da população e renda anual inferior a U\$ 6,000. No topo os “ricos”, com 4% da população e renda anual acima de U\$ 34,000. E no meio há duas categorias. Os “consumidores de massa”, com renda anual de U\$ 6,000 a U\$ 16,000, são cerca de 80% da população, mas devem reduzir para 40% em 2020. E o “novo segmento principal”, com renda anual entre U\$ 16,000 e U\$ 34,000 e atualmente só 6% da população, mas que deverá ser mais 50% em 2020. Ao longo da década, os autores preveem que os pobres, que consomem apenas o básico, irão simplesmente comprar os produtos que já compram, só que em maior quantidade e mais frequentemente. Os consumidores de massa, que consomem bens básicos e alguns duráveis, vão comprar mais do mesmo e ampliar um pouco, pois produtos hoje fora do seu alcance se tornarão mais acessíveis. Os ricos continuarão a acessar o topo do consumo, a comprar bens de alta qualidade e a buscar distinção. E o novo segmento principal, a “classe média afluyente”, tende a migrar para produtos mais caros e de marca, e a experimentar novos produtos, buscando emular os hábitos dos mais ricos. Revelando o potencial consumista deste grupo, Garnett e Wilkes (2014) citam outro estudo que aponta que 83% dos consumidores chineses procura sentir sensações excitantes no consumo, comparado a média global de 64%; e que 40% disseram ter provado alimentos e bebidas com sabores novos e exóticos nos últimos 6 meses, comparado com 30% dos consumidores globais. “Os consumidores na China, como em algumas outras economias em de-

envolvimento, são mais propensos a valorizar a riqueza, bens materiais e consumo conspícuo do que suas contrapartes nas economias desenvolvidas.” (GARNET; WILKES, 2014, p.92).

Os efeitos destas mudanças nas dietas, hábitos alimentares e cultura de consumo dos chineses rapidamente aparecem refletidos nos seus padrões nutricionais e epidemiológicos. A primeira alteração, de extrema importância, é a redução do número de pessoas sob o aguilhão da fome, ainda que esteja em um nível moderadamente alto. O percentual de pessoas com subnutrição crônica na China diminuiu de 23,9% no biênio de 1990-1992 para 16,1% em 2000-2002 e para 10,6% em 2012-2014. Isso significa que mais de 130 milhões de pessoas nos condados mais pobres ainda encontram-se expostas à insegurança alimentar. A mortalidade infantil também persiste, mas as suas taxas de subnutrição crônica caíram de 33% em 1990 para 10% em 2010 (FAO; IFAD; WFP, 2014). No entanto, o paradoxo irônico pelo qual passam países em desenvolvimento como a China é que o velho e declinante problema da fome coexiste com os novos e emergentes problemas da malnutrição. Dados da FAO (2014) sugerem que em torno de 15% dos chineses tem sobrepeso e mais de 3% são obesos. Contudo, um estudo com amostra de mais de 50,000 adultos entre 1993 e 2009 constatou que a prevalência de sobrepeso aumentou de 8% para 17,1% entre os homens e de 10,7% para 14,4% entre as mulheres e a incidência de obesidade cresceu de 2,9% para 11,4% entre os homens e de 5,0% para 10,1% entre as mulheres. Ou seja, hoje 28,5% dos homens e 25,5% das mulheres na China são considerados com sobrepeso ou obesos. E entre crianças e adolescentes de 7 a 18 anos, a prevalência de obesidade abdominal cresceu de 3,9% a 11,4% para os meninos e de 5,9% a 12,1% para as meninas durante o mesmo período (GARNETT; WILKES, 2014).

A incidência de doenças não transmissíveis relacionadas à dieta também tem aumentado na China. Por exemplo, hoje em torno de 10% da população chinesa sofre de diabetes e mais 15,5% é pré-diabético, sendo que mais de 60% dos casos não são diagnosticados. Entre os diabéticos a prevalência é maior no meio urbano e entre os pré-diabéticos no rural. Além do mais, os custos econômicos das doenças crônicas relacionadas à dieta são substanciais. Os custos médicos atribuídos ao sobrepeso e a obesidade foram estimados em 3,7% (US\$ 2,7 bilhões) dos custos médicos totais em 2003, e devem ter crescido conforme a incidência aumentou ao longo do período posterior. Uma série de fatores contribui para os resultados de saúde relacionados à dieta. Entre eles destaca-se que a urbanização tende a propiciar estilos de vida mais sedentários e a gerar efeitos sobre os níveis de atividade física, que declinaram 32% entre os chineses adultos de 1991 a 2006; e também que os riscos à saúde tendem a aumentar com a mudança na estrutura da população, como a maior incidência de doenças ósseas entre os idosos, outras doenças ligadas ao consumo de álcool e ao tabagismo, e os problemas de

cuidado com as crianças, sobretudo rurais, em um contexto de migração massiva dos pais e aumento das responsabilidades laborais das mães (GARNETT; WILKES, 2014).

Enfim, há uma concordância que os problemas de saúde relacionados à dieta na China em geral estão associados com o aumento do consumo de carne, que por sua vez é diretamente ligado às crescentes preocupações ambientais decorrentes da produção pecuária. Mas, como visto no item anterior, o crescimento da pecuária ainda é uma meta central na política agrícola chinesa, e as preocupações nutricionais e ambientais suscitadas pelo aumento do consumo de carnes – como, aliás, também ocorre em outros países mais desenvolvidos e em desenvolvimento – ainda estão longe de serem traduzidas em ações concretas de política pública. Portanto, a China enfrenta um duplo desafio, em relação tanto a insuficiência quanto a abundância alimentar. E nos próximos anos o país enfrentará o desafio de, por um lado, continuar a prover mais alimentação e de melhor qualidade para a parcela da população que ainda carece disso, e por outro lado, simultaneamente abordar os efeitos dos excessos e desequilíbrios alimentares da outra parte da população (POPKIN, 2008; GARNETT; WILKES, 2014).

4.1.4 Agricultura industrial e riscos ao ambiente e a sanidade e qualidade dos alimentos

Nesse item avalia-se as crescentes preocupações com os riscos ambientais e biológicos vinculados às práticas da agricultura industrial e da indústria de alimentos na China. São vários os problemas relacionados à depleção dos recursos naturais e à degradação ambiental no país. A questão da limitada quantidade de terra per capita na China – em torno de 1 ha. – e da qualidade pobre de grande parte do solo é deveras conhecido. E embora a matéria orgânica do solo tenha aumentado na maior parte de suas terras aráveis ao longo dos últimos 20 anos, especialmente no sul e no leste, a degradação nas áreas de pastagens, no entanto, é um grave problema. E mesmo tendo grandes rios como o Yangzi e o Huanghe, a China conta com apenas 5,3% das águas renováveis do planeta. O uso industrial e residencial urbano de água tem rapidamente aumentado, mas a agricultura ainda é o maior usuário, respondendo por mais de 60% do uso dos recursos hídricos. Da água utilizada na produção vegetal (746 km²), 22% são usados na irrigação, 60% para a produção animal e 40% vão para o uso direto humano. A futura trajetória do uso agrícola da água irá depender muito das mudanças nos hábitos de consumo alimentar, porque a carne e lácteos são particularmente intensivos em água. Dependendo do ritmo da mudança tecnológica e dietética, a demanda pode aumentar em mais 36%-45% até 2030. E adicione-se a essa situação, que mais de 40% dos rios da China estão gravemente poluídos, mais de 80% dos seus lagos sofrem de eutrofização, e cerca de 300 milhões de residentes rurais não têm bom acesso à água potável (GARNETT; WILKES, 2014).

Em relação à poluição da água e do solo, resíduos da pecuária e de fertilizantes são responsáveis por um terço das emissões nacionais de demanda química de oxigênio (DQO), e estima-se que tenham causado perdas de 2,6 milhões de toneladas de nitrogênio (N) e 27 milhões de toneladas de fósforo (P), e vários milhares de toneladas de cobre e zinco. E a eficiência do uso de nutrientes na China é comparativamente baixa. Para entregar 1 kg de proteína a uma família com uma dieta média chinesa, cerca de 11 kg de N e 13 kg de P são utilizados em toda a cadeia de abastecimento, enquanto a média dos países desenvolvidos é de respectivamente entre 4-7 kg de N e 9 kg de P por kg de alimento. O estrume animal é responsável por 38% das descargas de N e 56% de P na superfície, sendo a principal fonte de poluição do ambiente. Em 2010, 3,060 milhões de toneladas de estrume animal foram gerados na China, e o aumento previsto no consumo de carne deve gerar um adicional de 1,000 milhões de toneladas por ano até 2030, um aumento anual de 30% (GARNETT; WILKES, 2014). O uso de pesticidas cresceu 240% entre 1990 e 2010 (mais de 17 milhões de toneladas), fazendo da China o segundo maior produtor e responsável por 35% de todo consumo global (SCHUMILAS, 2014). Garnett e Wilkes (2014) mostram também que sistema agroalimentar da China é responsável por em torno de 25% das emissões nacionais de gases de efeito estufa. Do total dessas emissões do sistema agroalimentar, 25% foram emitidas pela produção, transporte e uso de NPK, 25% pela fermentação entérica do estrume animal, 9% pelo uso direto de energias fósseis, e os 41% restantes em atividades pós-colheita. E entre as atividades pós-colheita, o desperdício de alimentos é talvez uma das mais significativas fontes de impacto ambiental, sendo que um estudo citado por Garnett e Wilkes (2014) evidencia que 19% dos grãos são desperdiçados e que cerca de 40% das perdas surge na fase de consumo.

E além dos problemas ambientais, tem se tornado frequente a ocorrência de escândalos de sanidade alimentar na China, em particular na produção pecuária. O de maior repercussão certamente foi o escândalo do leite em pó infantil contaminado com melanina. Em setembro de 2008 a mídia divulgou a notícia. A contaminação resultou na morte de 6 crianças e mais de 30.000 doentes com pedras nos rins e outras complicações. Vinte e duas empresas de laticínios foram implicadas, e a Sanlu Group, a empresa que apresentava as maiores índices, admitiu a contaminação e culpou produtores e intermediários, alegando que haviam adicionado a substância para dar aparência de maior conteúdo proteico ao produto. Embora não fossem os culpados, difundiu-se a ideia de que produtores dispersos e de pequena escala, além de economicamente ineficientes, são uma ameaça à sanidade alimentar. Mas as causas de fato vinculam-se a carência de regulação e a feroz competição na indústria, devido às pressões das empresas em toda a cadeia em face dos baixos preços ao consumidor. Vinte e uma pessoas foram julga-

das, sendo que três, incluindo o presidente da Sanlu, foram sentenciados a prisão perpétua e dois gerentes executados, além dos pagamentos de compensações às famílias. O governo também apertou as regulações sobre a indústria com várias medidas (SHARMA; ROU, 2014).

A chamada “gripe aviária” foi outro escândalo chinês mundialmente repercutido, pois veio a espalhar-se por mais de 60 países. O primeiro surto causado pelo vírus H5N1 em frangos ocorreu em 1996 e a primeira infecção humana em 1997. Desde 2003 a China tem reportado casos todos os anos, exceto 2011. O surto mais recente (H7N7) ocorreu em 2013 em grandes cidades, incluindo Beijing e Shanghai, e resultou em 44 mortes e 135 casos de infecção humana. Os consumidores pararam de comprar e o preço do frango despencou. Governos locais e os Ministérios da Fazenda e da Agricultura tentaram ajudar com diversas medidas. Mesmo assim, a Associação Nacional de Indústrias de Frango estimou perdas totais de mais de US\$ 92 bilhões. Recentemente saiu um artigo na revista *Nature* sugerindo que os “mercados molhados” na China são uma importante fonte de transmissão da gripe aviária. No entanto, o foco estreito nos mercados molhados é insuficiente para resolver o problema, que efetivamente demanda uma avaliação crítica e sistemática do modelo de produção e os gargalos em toda a cadeia de abastecimento, principalmente a fraqueza genética de frangos de penas brancas combinada com criação concentrada de um grande número de aves e a extrema concorrência de preços entre as empresas e as pressões para cortar custos (PI; ROU; HOROWITZ, 2014).

Outro escândalo de sanidade alimentar recente foi o encontro de resíduos de aditivos ilegais na carne suína, o “pó da carne magra”. Trata-se de uma droga que gera uma rápida e alta taxa de conversão de ração em peso com baixa gordura. O caso em voga envolve a utilização de clenbuterol e ractopamina pela empresa Shuanghui, a quarta maior processadora chinesa. Tais aditivos são proibidos na China desde 2002, mas são permitidos nos EUA, onde são usados desde os anos 1980 em quase 80% da produção de porcos em CAFO e de onde é a empresa desenvolvedora do insumo, a Elanco. De fato, ambos os aditivos ilegais estavam sendo produzidos e vendidos no “mercado negro” chinês, sendo inclusive exportados. O clenbuterol é banido no mundo todo, mas a ractopamina é permitida em 26 países, e controversamente continua no *Codex Alimentarius*. China, Rússia, Índia, Turquia e toda a União Europeia votaram a favor do seu banimento, mas os EUA e suas empresas farmacêuticas e corporações de agronegócio conseguiram persuadir vários países pequenos a se opor e manter a aceitação do aditivo. Na verdade, a questão é que há um acordo de parceria entre a chinesa Shuanghui e a norte-americana Smithfield, que nos EUA produz usando ractopamina e tentou reproduzir o mesmo modelo na China. Neste caso, um escândalo de sanidade alimentar na China é devido a práticas que são “*business as usual*” nos EUA (SHARMA; SCHNEIDER, 2014).

E o último caso envolve a empresa de *fast food* norte-americana KFC na China. Em 2012, avicultores na província de Shandong operando em sistema de contratos com a Liuhe Group e a Yingtai Co. (dois fornecedores da KFC) foram encontrados alimentando seus frangos com mais de 18 tipos de antibióticos, drogas antivirais e hormônios para acelerar o crescimento das aves. As agências nacionais de regulamentação e inspeção veterinária consideraram um caso criminoso de excessos de resíduos. A Yum! Brands, empresa que opera restaurantes KFC na China, admitiu o excesso, mas afirmou que a KFC já rescindira seus contratos com as fornecedoras. O escândalo causou indignação e queda nas vendas. Após investigações, duas fazendas e dois matadouros da Liuhe foram fechados. A Yum! Brands, acusada de esconder os resultados da inspeção, não foi multada; e no início de 2013, após pedido de desculpas, cortou o fornecimento de mais de 1000 pequenos fornecedores para “melhorar o controle de qualidade”. A KFC iniciou uma campanha para tentar recuperar a confiança dos consumidores. E a Liuhe, que não recebeu tanta publicidade, culpou os pequenos avicultores por adicionar os antibióticos, usando-os como “bode expiatório” para mascarar os problemas com o seu sistema de contratos e as práticas da própria empresa (PI; ROU; HOROWITZ, 2014).

Segundo Thompson e Hu (2007), falta à China alguns componentes críticos para um ambiente agroindustrial seguro e centrado na qualidade, incluindo um sistema legal independente e uma sociedade civil robusta que represente tanto os interesses dos produtores quanto dos consumidores. Não obstante, para Liu (2010), mesmo que o regime regulatório da sanidade alimentar chinês continue fragmentado e com ineficiências, ele já transitou de um sistema puramente administrativo da velha economia de comando para um sistema baseado em normas legais, aplicação executiva, decisões judiciais e sanções econômicas, típico de uma economia de mercado. O problema é que a eficácia da supervisão fica comprometida pelo fato de que, ao invés de um poder regulatório independente, forte, flexível e descentralizado, na China este poder é centralizado e autoritário, o que muitas vezes leva a comportamentos “*rent-seeking*” e a corrupção regulamentar dos oficiais do estado, tornando-o incapaz de domar a economia de mercado e prevenir o oportunismo das empresas, bem como de assegurar a confiança dos consumidores e cidadãos nas instituições. Por isso, conforme Yang (2013), a sanidade alimentar tem se convertido em uma questão intensamente contestada na mídia chinesa. Em todos os escândalos o estado busca, até onde é possível, garantir os interesses corporativos em nome do crescimento e do emprego que o funcionamento das empresas propicia, valendo-se da supressão ou do enquadramento das informações, ou mesmo da repressão dos contendores. Mas isso não impede reações abertas na forma de protestos, como houve no caso do leite contaminado, ou desacordos mais difusos, gerados pela ansiedade e inconformidade em relação

aos outros escândalos, ambos indicando o potencial mobilizatório de uma sociedade civil nascente. E a mesma coisa é percebida por Ho, Vermeer e Zhao (2006) em relação aos organismos geneticamente modificados (OGM). Embora a maioria dos consumidores chineses não tenham a compreensão mais básica de biotecnologia e seus riscos potenciais, quando alertados de forma neutra sobre estes riscos, sua propensão a comprar cai drasticamente, o que pode apontar para futuros cenários de resistência do consumidor contra alimentos transgênicos.

Neste contexto marcado por um conjunto de impactos negativos da agricultura convencional e escândalos de sanidade alimentar, a agricultura ecológica surge como uma alternativa com potencial para mitigar tais problemas, em resposta aos anseios da população (SHI, 2002). E embora haja boas razões para permanecer cético quanto à capacidade dos mecanismos de mercado para promover o desenvolvimento rural sustentável, na medida em que a agricultura ecológica apresenta menor impacto ambiental e custos mais baixos, as reformas de mercado na China têm, no entanto, proporcionado oportunidades para os agricultores que se dedicam a produzir alimentos nestes moldes (SANDERS, 2006). Na China existem três categorias de alimentos certificados segundo padrões de produção ecológica. A “comida verde”, com produção voltada basicamente ao mercado interno, mas já alcançando reconhecimento externo, possui certificação por produto desde 1990, seguindo padrões bem estritos, porém permitindo o uso limitado de insumos químicos. A “comida orgânica”, com produção voltada inicialmente à exportação, mas conquistando o mercado interno, possui certificação por processo desde 1994, seguindo os padrões internacionais e não permitindo nenhum uso de insumos químicos. E a “comida livre de perigo”, com produção voltada ao mercado interno, possui certificação por produto desde 2001, seguindo padrões menos rigorosos, basicamente uma produção convencional com níveis não abusivos de uso de químicos (SCOTT et al., 2014). Estas três categorias abrangem 45 milhões de hectares, 28% da terra cultivada da China, sendo que destes, 61,6% é de comida livre de perigo, 29,3% de comida verde e 2,5% de comida orgânica. E o valor da produção é respectivamente 54%, 32% e 12%. Os preços prêmio são de 10% a 50% para comida verde e de 50% a até 500% para orgânicos (PAULL, 2008). Há ainda vários tipos de experiências emergentes de agricultura ecológica articuladas em torno de redes alimentares alternativas, incluindo *community supported agriculture* (CSA), feiras orgânicas, clubes de compra e aluguel de hortas recreativas, que em geral prescindem de selos de certificação, preferindo-se formas de inspeção informal, chamadas de “certificação pela consciência”, e valorizando as relações de confiança entre consumidores e produtores (SI et al., 2015).

4.1.5 Controle estatal no sistema de abastecimento, revolução dos supermercados

Nesse item examina-se o sentido das mudanças no sistema de abastecimento e distribuição alimentar na China. Em relação ao funcionamento do sistema atacadista nacional para produtos agrícolas, na era pré-reforma os excedentes agrícolas, coletados dos camponeses a preços planejados, circulavam através do Sistema Unificado de Compras e Vendas (SUCV). Mas junto com as reformas e a introdução do SRF vieram mudanças permitindo aos camponeses vender e aos cidadãos urbanos comprar os excedentes nos mercados locais, impulsionando a emergência de comerciantes que assumiam o papel de agregar os produtos agrícolas para suprir as grandes cidades. A produção aumentou dramaticamente, e em 1985 o SUCV foi substituído pelo sistema de contratos de cotas, e todo o produto excedente passou a poder ser vendido ao governo ou no mercado a preços livres. E em 1988, o estado lançou um programa de construção de Mercados Nacionais Atacadistas de Grãos (MNAGs), com grandes centrais de abastecimento e praças de mercado físico em cada província. Em 1990 foram criados os Estoques de Grãos do Estado (EGE) para regular o mercado. Em 2000 se havia construído cerca de 150 centrais atacadistas e em 2007 já eram mais de 600. O propósito dessa política era criar um mercado nacional integrado através do qual os produtos agrícolas pudessem circular livremente por todo o país de acordo com os sinais de oferta e demanda (ZHOU, 2010).

Com o problema da escassez de produção e distribuição de cereais resolvido, em 1993 o governo aboliu o SUCV e liberalizou os preços de todos os tipos de cereais e outros vegetais em todo o país. E no mesmo ano o governo também reformou o sistema interprovincial de duas pistas para a transferência de grãos. Pela pista planejada era dada a cada província uma cota através da qual se podiam fazer transferências entre províncias a preços fixados. E pela pista de mercado as províncias podiam comprar ou vender grãos e vegetais de outras provinciais a preços liberalizados depois de preencher a cota para a transferência planejada. Em 1993, contudo, o governo central começou a eliminar esta pista planejada e a transferência interprovincial de grãos passou a ocorrer basicamente por fora do plano, a preços de mercado, no âmbito dos MNAGs. Os preços dos grãos começaram a se elevar, melhorando enormemente a renda dos camponeses, mas gerando problemas devido à inflação dos preços dos alimentos aos consumidores nas cidades, o que exigiu novas reformas de 1994 a 1997. Para lidar com o problema, o governo voltou a controlar preços da cota e a influenciar o mercado através da manipulação dos estoques e do estabelecimento de tetos para os preços dos grãos, além de restringir a atuação dos comerciantes privados através da concessão de direitos para Empresas Cerealistas Estatais (ECEs) monopolizarem 80% das compras e vendas de grãos. Ao lado dessas me-

didadas, em 1995 o governo central estabeleceu o Sistema de Responsabilidade dos Governos Provinciais (SRGP), obrigando cada província a responder pelo equilíbrio entre oferta e demanda de grãos dentro do seu território. Quando este sistema começou a dar resultados, o governo central passou a liberar as ECEs e a reduzir a intervenção no mercado agrícola, rompendo as barreiras ao comércio interregional, que é intensificado a partir de 1994 (ZHOU, 2010).

Então, a partir da liberalização dos mercados locais e da criação de centros atacadistas provinciais, as operações passaram a ser realizadas por pequenos comerciantes agrícolas que atuavam nestes centros, propiciando a emergência de mercados regionais interprovinciais. No entanto, um mercado nacional integrado, ainda que parcialmente, não surge espontaneamente, mas depende de medidas de intervenção do estado. Os MNAGs servem como instrumentos para o comércio de longa distância, através da centralização regional dos fluxos de informação e de produtos. A criação dos EGEs é fundamental para estabilizar os mercados. E a liberalização das ECEs ajudou a aumentar efetividade e a eficiência dos MNAGs. Assim, as províncias mais pobres e dependentes da agricultura têm se tornado exportadoras de grãos para as províncias mais ricas e industrializadas, que são importadoras líquidas. Este processo tem dinamizado a integração do mercado agrícola nacional. Contudo, é importante ressaltar que esta integração é ainda parcial, pois exceto Sichuan e Xinjiang, as demais províncias do centroeste e do noroeste não possuem um sistema de MNAGs plenamente desenvolvido (ZHOU, 2010).

Tabela 2 - Empresas líderes do setor varejista na China (2010)

Empresa	Propriedade	Linhas de Negócio	Nº de Lojas	Vendas (bilhões de Y\$)
Domésticas				
Lianhua	EE China	Supermercado/Hipermercado/Conveniência	5239	70.0
Wumart	Privada China	Supermercado/Conveniência	2578	38.0
Suguo (CRV)	EE China	Supermercado/Conveniência	1905	37.0
Nonggongshang	EE China	Supermercado/Hipermercado/Conveniência	3204	29.0
Vanguard (CRV)	EE China	Supermercado/Hipermercado/Conveniência	3155	72.0
Multinacionais				
RT-Mart	França	Hipermercado	143	50.0
Carrefour	França	Hipermercado	182	42.0
Wal-Mart	EUA	Hipermercado	219	40.0
Metro	Alemanha	Hipermercado	48	12.0
Tesco	Reino Unido	Hipermercado	109	16.0
Auchan	França	Hipermercado	41	13.5
Lotus	Tailândia	Hipermercado/Conveniência	74	13.6

Fonte: China Chain Store & Franchise Association 2010-2011, *apud* USDA (2012).

Não obstante, ao lado das transformações do sistema atacadista, sobretudo após a entrada da China na OMC o sistema varejista passou a experimentar mudanças radicais. A China representa um caso particular da terceira onda de difusão das chamadas “revoluções dos supermercados” que toma os países em desenvolvimento por volta do final da década de 1990 e início dos 2000, conforme os padrões identificados por Reardon e Timmer (2007). A China

não tinha supermercados em 1989, e o varejo de alimentos era quase totalmente controlado pelo estado. Mas entre 1990 e 2003 os supermercados cresceram a uma taxa meteórica de quase 40% ao ano, passando a representar 13% do setor varejista nacional. As grandes empresas varejistas multinacionais passaram a entrar em peso no mercado chinês, pois o governo começou a gradualmente erguer as barreiras comerciais e a liberalizar o IDE. Esta entrada teve impactos significativos ao introduzir novos formatos e técnicas comerciais. Ao mesmo tempo, a China passou por uma série de reformas no setor, incluindo a remoção das proteções às EEs de varejo. E simultaneamente os varejistas domésticos estão se sofisticando na medida em que aumenta a competição com as empresas estrangeiras (HINGLEY et al., 2009).

Os varejistas na China frequentemente cruzam vários segmentos de mercado. Empresas domésticas e multinacionais, ambas costumam ter hipermercados, supermercados, lojas de conveniência e outras lojas de especialidades. A tabela 2 acima lista as maiores empresas líderes que atuam no setor varejista chinês por propriedade, linhas de negócio, lojas e vendas.

Os varejistas domésticos geralmente levam certa vantagem sobre os estrangeiros. China Resource Vanguard, Lianhua e Nonggongshang são os maiores redes varejistas de alimentos na China, mas o volume de vendas das três maiores redes multinacionais (RT-Mart, Carrefour e Wal-Mart) vem se aproximando rapidamente. Em termos de vendas por loja, os varejistas estrangeiros estão definitivamente à frente dos nacionais. As firmas domésticas têm um foco bem mais voltado a uma clientela tipicamente representativa da população chinesa do que as multinacionais, que têm um foco mais orientado as faixas de alta renda e expatriados. O formato hipermercado é bem mais concentrado do que os outros canais. Embora algumas empresas domésticas tenham uma presença significativa, tal formato é dominado por empresas multinacionais. Os varejistas estrangeiros geralmente têm maior familiaridade com marcas e produtos importados, atuando como uma porta de entrada para a promoção de novos produtos da indústria de alimentos dos seus países de origem. Eles também possuem a reputação de oferecer produtos de melhor qualidade do que a maioria dos varejistas nacionais, graças a um controle mais rigoroso. Especialmente em alimentos frescos, é suposto que tenham melhor higiene e uma taxa de fluxo de volume superior e, portanto, que sejam capazes de garantir melhor sanidade alimentar aos consumidores. Os varejistas nacionais dominam no setor de supermercados. Lianhua, CRV, Sugou e Wu-Mart são os principais *players*. Mas ainda é um mercado bastante heterogêneo. Há um grande número de pequenas redes e supermercados independentes regionais, sobretudo em cidades grandes e médias que não as três maiores (Beijing, Shanghai e Guangzhou). Mas alguns varejistas internacionais já começaram a entrar neste mercado nos últimos anos, particularmente Tesco e Wal-Mart. Ademais, embora os mercados tradicio-

nais estejam a encarar uma dura competição frente ao avanço das grandes redes de varejo, eles continuam a persistir em toda a China. São três os principais formatos: os mercados molhados, especializados em vegetais frescos, carnes e frutos do mar, ovos, tofu, frutas e nozes; os *xiaomaibu*, pequenas lojas familiares de variedade, menores que uma loja de conveniência, com um eclético *mix* de produtos e modelos adaptáveis; e as bancas de frutas, que preenchem um vazio deixado pelas lojas de conveniência, geralmente sem muitas frutas (USDA, 2012).

Os canais de distribuição não têm se modernizado na mesma medida que o varejo. Há gargalos significativos em termos de redes de caminhões, estradas e armazéns frigoríficos para fornecer de forma eficiente suprimentos do fabricante à prateleira da loja. A fragmentação entre os fornecedores de produtos de origem local ajuda a perpetuar o papel dominante do distribuidor local. Carnes, aves e frutos do mar também possuem distribuição fragmentada, mas eficiente. Para frutas, legumes e verduras, apesar de composto por uma colcha de retalhos de comerciantes atacadistas e distribuidores especializados, também funciona bem. Mas, de fato, as mudanças em direção a padrões modernos de distribuição são as que avançam mais lentamente (USDA, 2012). Aqui, dois pontos merecem destaque. Por um lado, embora os sistemas de compras dos supermercados tenham começado a se deslocar dos atacadistas tradicionais rumo aos centros de distribuição especializados e dedicados operando sistemas preferenciais de suprimento e padrões privados de sanidade e qualidade, ainda são os produtores pobres e de pequena escala os principais fornecedores de frutas, legumes e verduras (FLVs) aos pequenos e médios comerciantes (4 a 6 empregados), que por sua vez suprem quase 2/3 da demanda das grandes redes varejistas nos centros urbanos. Isso quando os próprios varejistas não tem um agente responsável por comprar diretamente nos MNAGs. Por outro lado, tem se tornado cada vez mais comum a operação de atacadistas maiores (com 25 empregados ou mais) e especializados – chamadas de grandes empresas de entrega de produtos agrícolas – atuando através de arranjos contratuais mais ou menos formalizados e realizando transações na base do crédito, que já são responsáveis por mais de 25% do suprimento em Beijing, por exemplo. Além do que, há política pública apoiando a provisão de instalações logísticas de armazenagem a frio, redes de transporte e sistemas de informação e contabilidade eletrônica com o intuito de integrar os mercados atacadistas especializados com bases de produção agrícola próprias e as grandes redes de supermercado com seus padrões próprios de qualidade sob arranjos contratuais formais e padronizados. Na medida em que isso avançar, aí sim se pode temer a ameaça efetiva de um processo de seleção dos produtores empresariais de maior escala e exclusão dos pequenos produtores familiares camponeses (WANG et al., 2009; GARNETT; WILKES, 2014).

4.1.6 A busca de estabilidade social e política e os desafios da segurança alimentar

Finalmente, nesse item discute-se os principais desafios da China frente às transformações e tendências do seu sistema agroalimentar descritas ao longo dessa seção. Em particular, é destacada a importância estratégica da segurança alimentar para assegurar a estabilidade social no país. Na verdade, os líderes chineses sempre atribuíram alta prioridade a segurança alimentar da sua população, enquanto um requisito fundamental da estabilidade social e da legitimidade política. McBeth e Mcbeth (2010, p.276) lembram que “o filósofo Mêncio (século IV A.C.) disse que nutrir o povo é o primeiro princípio de governo. E que a noção de “Mandato do Céu” (*Tianming*) expressa a crença de que as calamidades naturais (incluindo eventos climáticos extremos, como secas, pestes e inundações, causando desnutrição e fome) eram produtos do mau governo, justificando retirada do apoio do povo ao regime.” A Grande Fome, que resultou na morte de aproximadamente 30 milhões de pessoas nos anos de 1959 a 1961, durante o Grande Salto Adiante, teve como causas as inundações ocorridas em toda a China, ao que se somaram erros humanos, como cotas centrais excessivas e relatórios de produção provinciais sobredimensionados, desmatamento e erosão do solo, destruição de sistemas de controle de enchentes, entre outros fatores (SMIL, 2004). Mas estes desastres da era maoísta legaram uma maior atenção à segurança alimentar; e durante todo o período pós-reformas até hoje, a garantia da produção e do acesso de alimentos à população é uma atribuição central do estado.

No entanto, num livro com o provocativo título “Quem alimentará a China?”, Lester Brown (1995) questionava a habilidade do país em prover a alimentação básica à sua população em 2020 sem precisar recorrer à compra de largas quantidades de grãos no mercado agrícola internacional, gerando uma pressão altista global nos preços dos alimentos. Em sua previsão fatalista, alertava que a mudança nas dietas, o encolhimento das terras cultiváveis, a estagnação da produtividade e as restrições ambientais levariam a um fosso cada vez maior entre a oferta e a demanda de alimentos da China, criando uma lacuna que possivelmente nem os principais exportadores mundiais de grãos seriam capazes de preencher. A publicação do seu livro gerou discussões acaloradas fora da China e pronunciamentos enérgicos dentro do país, refutando a credibilidade da sua previsão. Xu, Zhang e Li (2014) explicam que o governo chinês, usando estatísticas oficiais, afirma que a produção de grãos da China diminuiu de 512 para 431 milhões de toneladas entre 1998 e 2003, mas que desde 2004 o país tem conseguido “dez anos de crescimento consecutivo” na produção de grãos, atingindo 602 milhões de toneladas em 2013, quase 40% acima do nível de 2003. Os autores defendem a tese de que, entretanto, os números do governo estão superestimados, e através de cálculos do uso total de grãos do-

mesticamente consumidos (consumo alimentar direto+consumo para ração+consumo industrial+alterações de inventário+exportações líquidas+consumo de sementes+perdas), afirmam que desde 2008 há um descolamento entre as estatísticas oficiais e as estimativas, uma discrepância que chega a 22% em 2012, sugerindo que neste ano a produção seria de 100 milhões de toneladas abaixo da estatística oficial. E, adicionalmente, indagam que no curto prazo as crescentes importações de soja e milho para ração sugerem a dificuldade da produção doméstica alcançar a demanda e que no longo prazo a oferta de cereais da China pode ser ainda mais prejudicada pelas restrições de recursos de terra e água, bem como pela degradação ambiental.

Seja como for, McBeth e McBeth (2010) ratificam que os problemas com o ambiente e a segurança alimentar são reconhecidos pela elite, que os cidadãos os incluem na avaliação do desempenho do governo, e que até agora a China tem tido êxito em alimentar sua imensa população. Portanto, esta não é uma preocupação imediata, mas que já no médio prazo será, e se não for enfrentada logo constituirá um perigo a estabilidade social e política da China. Neste sentido, a descrição e avaliação das transformações e tendências do sistema agroalimentar chinês feita nos itens anteriores permite concluir que a “equação alimentar” da China é mais complexa do que uma simples questão quantitativa. Em convergência com essa avaliação, Zhou (2010) demonstra que a China tem conseguido manter reservas de grãos muito acima do seu consumo anual, que a diversificação na oferta de outros produtos (carnes, leite, ovos, frutas, vegetais, aquáticos) é marcante e que a melhoria na disponibilidade e acessibilidade dos alimentos é significativa. E daí infere que a ingestão de energia da população chinesa alcança o requerido, que a ingestão de proteína é adequada, mas nas áreas rurais ainda precisa ser melhorada, que a ingestão de gorduras alcança o requerido, mas nas áreas urbanas e rurais mais ricas tem se tornado excessiva, e que desequilíbrios nutricionais começam a emergir. Isso tem gerado o aumento de sobrepeso e obesidade e o aparecimento de doenças crônicas não transmissíveis relacionadas, o crescimento do nível de desperdício de alimentos aproveitáveis e matéria útil e a multiplicação de escândalos de sanidade alimentar e ansiedades sobre a qualidade dos alimentos, além dos referidos problemas de superexploração dos recursos naturais e danos ambientais. Some-se, ainda, a pouca efetividade dos mecanismos para enfrentar os fatores que minam a estabilidade social, como a persistência da pobreza e o aumento das desigualdades sociais e regionais, além da falta de transparência com a gestão das reservas públicas de grãos.

Enfim, todos estes elementos levam a crer que há uma contradição entre as narrativas e discursos oficiais do governo sobre segurança alimentar e as práticas e políticas públicas efetivamente implementadas na China. No seu âmago está uma questão conceitual sutil, mas de importância essencial (CHRISTIANSEN, 2009; ZHOU, 2010). O termo “segurança alimentar”

(*shipin fangyu anquan*), no sentido tal qual usado no ocidente, apenas recentemente começou a aparecer nos escritos acadêmicos e reportes oficiais chineses, basicamente em documentos que explicam políticas da ONU ou voltados ao público estrangeiro. Já o termo “segurança dos alimentos” (*shipin anquan*), no sentido de sanidade, este sim é utilizado na regulação estatal, nos meios de comunicação e no debate público na esteira dos escândalos. E o termo “segurança de grãos” (*liangshi anquan*) é o que realmente vale no campo das políticas de segurança alimentar, significando autossuficiência de cereais. Esta confusão terminológica ofusca a mudança crucial das dietas na China, com o crescimento do consumo de carnes e o declínio do consumo de grãos. Assim, quando o governo exulta seu sucesso através de chavões como “A China alimenta 21% da população mundial com 9% da terra agrícola [e 7% da água doce], fazendo grande contribuição à segurança alimentar” e “Nós alimentaremos a nós mesmos!” em resposta a “Quem alimentará a China?”, está dizendo apenas que atinge o patamar de 95% de autossuficiência de grãos (arroz, trigo e milho). No entanto, esconde que depende de importações para 4/5 da soja e cada vez mais do milho que consome para alimentar a indústria de ração, que por sua vez vai para produzir a carne, que já representa 3/10 da dieta média do consumidor chinês (HUANG, 2011). Esta é a razão para, além das importações, a China estar “going out” com suas empresas de agronegócio, buscando assegurar o controle sobre recursos de terra e água para a produção e o fornecimento de matérias primas agrícolas. Mais do que tudo, a China quer assegurar a continuidade da “carnificação das dietas”. Por isso Schneider (2014) se refere aos IDEs chineses em agronegócio como “meat grabs” e não “food security land grabs” como usual na literatura. No fundo, o maior consumo de carne e a reestruturação da pecuária encapsulam todas as contradições da questão agroalimentar chinesa, seja de suficiência, sanidade ou segurança, além das questões ambiental e camponesa (GARNETT; WILKES, 2014).

4.2 As transformações do sistema agroalimentar brasileiro

Nessa seção são identificadas e descritas as principais transformações e tendências nas relações de produção, circulação e consumo do sistema agroalimentar brasileiro, com foco em suas configurações institucionais e seus atores relevantes. Para tanto, o texto está dividido em seis itens tematicamente interligados, permitindo traçar um panorama geral da questão agroalimentar no Brasil contemporâneo. Em comparação à situação chinesa, em que os principais fatores que impulsionam as transformações do sistema agroalimentar estão no lado da demanda, no Brasil, ao que pese o acesso de uma nova classe trabalhadora ao mercado de consumo, tais fatores estão, sobretudo, no lado da oferta. Em seguida toma-se o *boom* da produção e das exportações de soja em grãos como um caso emblemático, que encapsula de várias maneiras

as mudanças em curso. O *boom* da soja no Brasil é devido ao enorme aumento da demanda chinesa e a conseqüente elevação dos preços, e é a contraparte brasileira à reestruturação da indústria de carnes na China para a formação do “complexo soja-carne”. Na seqüência o foco recai sobre as preocupações com os riscos ambientais e biológicos, que encontram seu ponto crítico nas altas taxas de uso de agrotóxicos no país. São expostos dados e apresentados exemplos de contaminação documentados pela literatura, evidenciando a insustentabilidade do modelo de agricultura industrial implantado com a revolução verde, cujas contradições têm suscitado o surgimento de modelos sociais e tecnológicos alternativos de agricultura ecológica. Em seguida examina-se os hábitos de consumo alimentar dos brasileiros, que embora venham sendo modificados em aspectos que repercutem nos padrões dietéticos e epidemiológicos, associados a um processo de “transição nutricional” já avançado, ainda mantém padrões de significativa continuidade e estabilidade estrutural. Logo após examina-se o sentido das mudanças no abastecimento e na distribuição de alimentos. O sistema público de distribuição atacadista do país sofreu enorme defasagem diante das privatizações e políticas neoliberais, embora esteja sendo reestruturado e comece a abarcar novas funções. Enquanto a dominância das grandes redes de supermercados no setor varejista completa seu processo de consolidação e dita as regras nos elos a sua montante. Por fim, discute-se o caráter e o significado de um conjunto de novas políticas públicas apoiadas pela participação ativa da sociedade civil, as quais resultam na construção de um sistema nacional de segurança alimentar e nutricional que desde os 2000 tem assumido importância estratégica no combate a pobreza e a desigualdade no país.

4.2.1 Brasil, fazenda e celeiro do mundo: uma visão orientada à oferta agrícola

Nesse item são descritas as características mais gerais e identificados os principais fatores que têm impulsionado as transformações do sistema agroalimentar brasileiro no período recente. O propósito é apresentar um breve plano do fundo das mudanças ocorridas e das tendências em curso, as quais serão examinadas em maior detalhe nos itens subsequentes.

Vários autores convergem em relação a algumas características marcantes (FLEXOR, 2006; CASTRO, 2007; WILKINSON, 2009, 2009a; CONTINI et al., 2010; RODRIGUES et al., 2012). A produtividade total da agropecuária cresceu, em grande parte devido a incorporação de novas tecnologias, mas a expansão sobre novas áreas de terra também contou muito. E embora a contribuição da agropecuária para o PIB global e o emprego tenha estabilizado já há anos, é significativo o aumento no volume e no valor da produção. Também o ritmo do êxodo rural diminuiu muito em comparação ao período de acelerada industrialização e urbanização dos anos 1950 aos 1980. Mas, mesmo assim, a população empregada na agricultura continua a

reduzir e a produtividade do trabalho no setor a aumentar. A maioria das cadeias de produção e abastecimento alimentar é hoje dominada pelos chamados “complexos agroindustriais”, mas a capacidade de agregação de valor na indústria de alimentos encontra-se inibida, refletindo o processo de especialização regressiva da economia brasileira. E é notável que o seu sistema agroalimentar tenha se tornado cada vez mais internacionalizado. O Brasil é praticamente autossuficiente na produção de grãos (a exceção do trigo) e carnes para o abastecimento do seu mercado interno e vem progressivamente se consolidando como grande fonte de oferta global de uma série de *commodities* e produtos alimentares. É o maior exportador mundial de carne de aves, açúcar, soja, café e suco de laranja, o segundo de carne bovina e farelo e óleo de soja, e o quarto de suínos, milho e algodão. As empresas transnacionais dominam em vários setores a montante (fertilizantes, pesticidas, sementes) e a jusante (*trading*, fabricação de alimentos) da agricultura, mas as empresas domésticas tem tido capacidade de desafiar em alguns setores (fabricação de alimentos, varejo) e inclusive de liderar em outros (máquinas e equipamentos, processamento de carnes, açúcar e etanol, papel). Os consumidores têm acesso a um leque diversificado de alimentos através de supermercados, lojas de conveniência e redes de *fast food*, tanto de companhias estrangeiras quanto domésticas. Diante desse quadro, a mudança nos padrões dietéticos parece consolidada. O consumo de grãos (arroz, feijão e trigo) continua fundamental, a ingestão de produtos de origem animal (carnes, ovos, leite e frutos do mar em menor escala) cresceu, assim como de frutas, legumes e verduras, mas ainda não em nível tão alto, e também aumentou o consumo de óleos e gorduras vegetais, alimentos processados salgados e doces, confeitos e álcool. Alguns formatos “tradicionais” de produção, distribuição e consumo persistem, como indústrias artesanais, mercearias de bairro, feiras livres, secos e molhados, barracas de lanches e comidas típicas regionais. Contudo, os formatos “modernos” estão amplamente difundidos. Igualmente, processos de consolidação, concentração e integração vertical são dominantes, sobretudo na pecuária de carne e crescentemente na de leite, embora na produção de FLVs e maioria dos alimentos básicos (a mandioca é exemplar) a agricultura familiar de pequena escala predomine. E há ainda variações significativas nos hábitos alimentares, padrões de provisão doméstico e alimentação fora de casa entre urbano e rural, entre grandes e pequenas cidades, entre regiões (norte e nordeste de um lado e sudeste e sul de outro), e entre as pessoas de diferentes idades, níveis de escolaridade e classes sociais.

Mesmo com taxas moderadas de crescimento econômico e transformações estruturais restritas pela expansão dos serviços e a desindustrialização, como visto no capítulo anterior, é possível destacar alguns fatores de mudança do sistema agroalimentar brasileiro no lado da de-

manda. Atendo-se a demanda interna²¹, o primeiro fator é o aumento na renda per capita rumo a um nível médio-alto. É sintomático, portanto, que o coeficiente de Engel tenha alcançado um nível relativamente baixo, mais próximo de alguns países desenvolvidos do que a maioria dos em desenvolvimento. Inexistem pesquisas de abrangência nacional a respeito nos anos 1980, mas com dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do IBGE, Castro e Magalhães (1998) indicam que no biênio 1987-1988 o gasto médio das famílias brasileiras com alimentação era de 25,3% do orçamento, passando para 23,6% em 1995-1996. E há uma nova queda e estabilização ao longo da década seguinte, pois segundo Carvalho e Silva (2011), no biênio de 2002-2003 o gasto médio com alimentação caiu para 17% e chegou a 16% no biênio de 2008-2009. O segundo fator diz respeito à ascensão do que Neri (2010) chamou “nova classe média”, que segundo as ponderações de Pochmann (2012) e Singer (2012) é mais adequado chamar de “nova classe trabalhadora”. Seja como for, atualmente já quase 60% da população brasileira encontra-se nessa faixa intermediária de renda (classe C), que nos últimos anos tem sido responsável pela ativação do mercado de consumo doméstico. Um relatório da EMBRAPA (2014c) observa que determinados itens são considerados imprescindíveis por estes consumidores (arroz, feijão, carne e frango, pão francês, macarrão, margarina, leite UHT, café e refrigerante em pó), outros tendem a ser abandonados quando o orçamento fica apertado (biscoito, enlatados, creme de leite e leite condensado, queijos e frios, iogurte, maionese, salsicha e refrigerante) e alguns ainda são seus objetos de desejo (doces e sobremesas, salgadinhos, congelados, mistura para bolo e suco de fruta). E o terceiro fator refere-se às mudanças demográficas. Projeções do IBGE indicam que o Brasil apresentará crescimento populacional até 2042. A partir daí serão registradas taxas de crescimento negativas, atingindo cerca de 226 milhões de habitantes em 2050. A população urbana do país, que em 2013 era de 87,6%, em 2050 será de 94%. Em 2013, 7% da população (14 milhões) tinha mais de 65 anos; em 2050 serão 22,6% (50 milhões). E desde o início da década de 1980 observa-se um movimento simultâneo de redução do número de crianças (0 a 14) e de aumento no número de adultos (15 e 64 anos), o que é refletido na diminuição da parcela constituinte da população economicamente ativa no mercado de trabalho. Assim, a partir de 2023 haverá um processo de envelhecimento líquido pondo fim ao chamado “bônus demográfico” no Brasil. Em conjunto, estes fenômenos trarão impactos no mercado de trabalho e no sistema de seguridade social, além de gerarem novas exigências associadas aos padrões de consumo alimentar emergentes (EMBRAPA, 2014a).

²¹Mas vale lembrar que, do ponto de vista externo, as mudanças climáticas globais, a interconexão entre mercados agrícolas e de energia e a ascensão de largos segmentos da classe média nos países em desenvolvimento, especialmente na Ásia e em particular na China, são fatores que levam ao aumento da demanda internacional e contribuem para impulsionar e consolidar a posição do Brasil como grande exportador agrícola e alimentar.

Contudo, ainda que tais fatores no lado da demanda sejam centrais nas transformações internas e para a própria população brasileira em si, no lado da oferta é que estão os fatores de mudança mais decisivos tendo em vista o futuro da globalização do sistema agroalimentar do país. O primeiro fator, vinculado às já referidas mudanças demográficas, é a diminuição da força de trabalho empregada na agricultura. Estima-se que em 2030 a população rural reduzirá a 10% da população total e pode chegar a 6% em 2050. Particularmente na região nordeste, que hoje concentra quase metade da população rural do Brasil, é previsto que os impactos das mudanças climáticas acentuem a seca no semiárido, gerando uma nova onda migratória rumo às cidades (CAMARANO, 2014). Isso se soma aos padrões já identificados na década passada de envelhecimento e masculinização do campo, devido à predominância de jovens do sexo feminino no perfil migratório rural-urbano, o que tem contribuído para reduzir a taxa de fertilidade rural e a disponibilidade de mão de obra na agricultura, que por sua vez se reflete no seu relativo encarecimento (ABRAMOVAY; CAMARANO, 1999). O segundo fator é a elevação da produtividade agropecuária brasileira, que tem crescido a taxas maiores do que a média geral da economia. O PIB agropecuário cresceu a uma taxa anual de 3,2% entre 1980 e 1990, 3,1% entre 1990 e 2000 e 4,3% entre 2000 e 2008, enquanto o PIB total cresceu a -0,22%, 1,44% e 1,6% no mesmo período. E no conjunto de todas as cadeias produtivas associadas à agropecuária, o PIB do “agronegócio” chega a 22,2% do PIB brasileiro em 2011 (GASQUES; VIEIRA FILHO, 2014). Assim, entre 1975 e 2010 a produção dos cinco principais grãos (arroz, milho, feijão, soja e trigo) cresceu a taxa anual média e 3,66%, com aumento anual na produtividade de 2,95%. E durante o período de 1979 a 2009, a produção de carne bovina cresceu a uma taxa anual de 5,42%, a suína a 4,66% e a de aves a 8,45% (CONTINI et al., 2010). E como entre 1991-92 e 2013-14 a expansão para novas áreas de terra cresceu a 1% a.a., à princípio dá a parecer que a principal causa do crescimento da produtividade foi mesmo a tecnologia (EMBRAPA, 2014a). E o terceiro fator é a abundante dotação de recursos naturais de terra, água e sol. O Brasil possui cerca de 20% da terra arável e 15% das reservas de água doce do mundo, e é um país tropical com enorme incidência de luz solar e a maior biodiversidade do planeta. São 340 milhões de hectares de áreas cultiváveis, dos quais 63 milhões são dedicados a cultivos e 200 milhões a pastagens. Portanto, o país tem 77 milhões de hectares de fronteira agrícola sem precisar desmatar mais nada. Inclusive, ganhos de produtividade na pecuária devem liberar áreas de pasto para o cultivo. Estas condições ecológicas e edafoclimáticas inigualáveis são a fonte das vantagens comparativas em recursos naturais que atribuem competitividade global ao agronegócio do Brasil. Contudo, frente à corrente situação de perda de complexidade industrial, a capacidade de incorporar a fronteira da ciência e tecnologia convencional apli-

cada à produção agropecuária (nano e biotecnologias, informação e comunicação), o bom aproveitamento dos recursos para promover energias limpas (solar e eólica), e a possibilidade de liderar inovações em agricultura sustentável (tecnologias e práticas diversas em agroecologia) são trunfos nos quais o Brasil precisa investir mais e urgentemente (WILKINSON, 2009a).

4.2.2 *Caso emblemático: o boom na produção e exportação de soja*

Nesse item, o *boom* da produção e das exportações de soja em grãos é tomado como caso emblemático, que encapsula de várias maneiras as mudanças em curso no sistema agroalimentar brasileiro. Diferente da China, onde a soja tem sido transformada de uma lavoura doméstica com uma longa história de múltiplos usos alimentares e agrícolas em uma *commodity* usada principalmente como farelo (a matéria prima da ração para gado) e secundariamente como óleo (subproduto da indústria de esmagamento), no Brasil a soja tem uma história inversa e precipuamente contemporânea. Embora haja evidências do cultivo de soja para o autoconsumo por parte dos imigrantes japoneses desde o final do século XIX, os agricultores só começaram a plantar soja de modo extensivo depois dos anos 1940, para cobertura e forragem. E apenas quando a produção comercial começa a crescer, durante as décadas de 1950 e 1960, é que a soja começa a ser incorporada como insumo suplementar na indústria de alimentos. Mas somente na década de 1970, após massivas campanhas publicitárias na televisão para introduzir novos gostos e hábitos de consumo, é que a soja realmente se torna um insumo básico na produção de margarina e óleos vegetais, desbancando a banha de porco como a principal gordura de cozinha. E finalmente, é apenas na década de 1980, com o rápido desenvolvimento da criação de frangos e suínos confinados em larga escala (CAFO) sob o controle de grandes empresas, especialmente na região sul do país (oeste de Santa Catarina, norte do Rio Grande do Sul e oeste e sudoeste do Paraná), que a soja ganhou peso como base da ração para a pecuária, numa estratégia lateral para obter lucros a partir do farelo, um subproduto anteriormente considerado não mais que mero resíduo. E só bem recentemente produtos comestíveis à base de soja começaram a ganhar lugar nos hábitos e preferências dos consumidores e a conquistar posições mais elevadas nas dietas e gostos dos brasileiros. Deste modo, nos últimos anos as empresas domésticas e estrangeiras nas indústrias de alimentos, bebidas e aditivos começaram a desenvolver novos produtos que cada vez mais vêm ganhando espaço no mercado de consumo doméstico em expansão (OLIVEIRA; SCHNEIDER, 2016; PEINE, 2009).

Em 1996, a promulgação da Lei Kandir desonerou o Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS) na exportação de matérias-primas e manteve o ônus sobre produtos processados, melhorando a competitividade dos primeiros e rebaixando a dos segundos. Com isso, as

margens de lucro da agroindústria esmagadora diminuíram e as *traders* transnacionais aumentaram o seu controle nas operações de esmagamento em detrimento das empresas brasileiras. Apenas entre 1995 e 1997, no auge das privatizações e da abertura ao capital estrangeiro, a fatia do esmagamento de soja controlado pelas *traders* globais foi de 22% a 43% (WESZ JUNIOR, 2011). Mas com o *boom* da soja aumentaram as pressões do agronegócio, em especial da Associação Brasileira de Produtores de Óleos Vegetais (ABIOVE), para aumentar a demanda interna de esmagamento de soja, fazendo com que em 2004 o governo estabelecesse o Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel (PNPB). O programa exige uma mistura na composição do diesel. Em 2006 a mistura atingiu 2%, 5% em 2010, 7% em 2014, e deve chegar a 10% em 2020. Isso transformou a indústria de biodiesel no terceiro maior mercado para a soja no Brasil, absorvendo 10% da produção em 2013 (OLIVEIRA; SCHNEIDER, 2016).

No entanto, mesmo com os impulsos do seu mercado doméstico, desde a metade da década de 1990 o principal propulsor do aumento da produção e maior alvo da soja brasileira é a demanda do mercado internacional. As exportações de soja cresceram a uma taxa de 8,8% ao ano entre os biênios de 2000-01 e 2013-14, passando de 15,5 para 44,5 milhões de toneladas. Em 2013, do total da soja produzida no Brasil, 51% foi exportada. Isso corresponde a 41% de toda a soja ofertada no mercado global. O Brasil é hoje o maior exportador de soja em grãos do mundo, seguido pelos Estados Unidos com 39,29% e a Argentina com 7,31%. E o Brasil possui 16% da capacidade de esmagamento global de soja, a Argentina também possui 16%, os EUA 19% e a China 29%. E ainda, do total da produção de farelo de soja no Brasil, 52% é exportado, e do total de óleo de soja produzido no país, 23% é exportado (HIRAKURI; LAZZAROTTO, 2014). Deste modo, como resultado de um conjunto de processos – isenções à exportação *in natura* e perda de incentivos ao esmagamento, entrada de firmas estrangeiras, aumento da capacidade de esmagamento e da demanda por soja em grãos na China – assistiu-se a uma acentuada reversão nos destinos e nas formas de exportação da soja brasileira. Em 2003, 54% das exportações de soja em grãos do Brasil ainda foram para a Europa e somente 30% para a China. Porém, em 2013 o percentual que foi para a Europa caiu para 12%, enquanto a China passou a receber espantosos 75% da soja embarcada do Brasil (OLIVEIRA; SCHNEIDER, 2016). Em termos de valor das exportações do complexo soja do Brasil para a China, em 1997, 43% foram exportados sob a forma de farelo, 43% como óleo e apenas 14% em grãos; mas a partir de 2000 as exportações de farelo caíram vultosamente, e 93,4% das exportações em 2011 foram em grãos. De fato, há uma dependência mútua entre a oferta e a demanda de soja do Brasil e da China, mas com melhor equilíbrio para a China, que tem fontes

de oferta mais diversificadas do que o Brasil de demanda (WILKINSON; WESZ JUNIOR, 2013).

O *boom* da soja e a expansão da fronteira agrícola que ela impulsiona são as principais forças por trás da nova “economia e sociedade do agronegócio”, formada a partir da migração dos colonos do sul na sua marcha para o centro-oeste (HERÉDIA; PALMEIRA; LEITE, 2010; DELGADO, 2012). Alguns autores têm questionado a narrativa que vincula a soja às grandes fazendas de produção capitalista em larga escala, argumentando que há uma variedade de “estilos” de agricultura familiar que também planta soja (VENNET; SCHNEIDER; DESSEIN, 2014). Embora não se deva negligenciar essa diversidade, a concentração é, todavia, o fato inegável. Dados do Censo Agropecuário de 2006 atestam que dos 1.346,649 de estabelecimentos que produziram soja naquele ano, 6,080 estabelecimentos de 1000 a 2500 e mais ha produziram 49,92% do total; 5,674 estabelecimentos de 500 a menos de 1000 ha produziram 14,06%; 24,787 estabelecimentos de 100 a menos de 500 ha produziram 20,13%; 22,783 estabelecimentos de 50 a menos de 100 ha produziram 5,26%; e o restantes 1.287,325 com menos de 50 ha produziram somente 10,63% (IBGE, 2009). A produção de soja no Brasil tem se expandido a uma taxa de 5,5% ao ano entre os biênios de 2000-2001 e 2013-2014, fazendo o volume de grãos colhidos ir de 13,9 milhões para 87,5 milhões de toneladas durante este Período, com um crescimento de 1,1% ao ano na produtividade. Certamente um conjunto de tecnologias de produção (me-lhoramento vegetal com novas variedades de sementes transgênicas, técnicas de manejo e fertilidade do solo com plantio direto, controle de plantas daninhas, pragas e doenças com o uso de agroquímicos, entre outras) contribuiu para estes resultados. Todavia, não resta dúvida que a incorporação de mais terras à produção de soja foi um fator decisivo, já que a área colhida passou de 14 para 30 milhões de hectares, crescendo a uma taxa de 4,3% ao ano, bem acima da taxa de crescimento da produtividade. Reflexo disso é a sua progressiva expansão geográfica. A produção de soja atualmente cobre 52,9% da área total de grãos do Brasil e o seu cultivo tem se concentrado nas regiões sul e centroeste, onde estão os cinco maiores estados produtores: Mato Grosso, Paraná, Rio Grande do Sul, Goiás e Mato Grosso do Sul. Não obstante, ao longo do período mais recente, tem havido um grande e notável avanço do cultivo de soja na direção do norte e do nordeste, numa região que vem sendo chamada de MAPITOBA, acrônimo para a área fronteira que engloba partes dos estados do Maranhão, Piauí, Tocantins e Bahia. Fica ainda mais evidente a importância e o significado deste fenômeno quando é observado em termos monetários. O valor bruto de produção (VBP) da soja no Brasil cresceu a taxa anual de 7,7% entre 1996 e 2012, elevando de 9,4% para 25,73% a parcela do VBP da soja no total do PIB agropecuário nacional. E como a maior

parte é exportada, conseqüentemente o complexo soja tem um peso imenso na geração de excedentes comerciais, já que a sua participação multiplicou em 6 vezes de 1997 a 2013, e hoje responde por mais de 37% da balança comercial do agronegócio brasileiro (HIRAKURI; LAZZAROTTO, 2014).

Contudo, a capacidade doméstica de adição de valor no complexo soja é questionável, dado a dominância e o grau de oligopolização das corporações transnacionais a montante e a jusante dessa cadeia. Na produção direta predominam grandes grupos nacionais, com destaque para Bom Futuro, Amaggi, SLC Agrícola e Vanguarda Agro, cada um com pelo menos 140 mil ha plantados na safra 2012/13. Entre os principais grupos estrangeiros, cinco grupos argentinos (El Tejar, Los Grobos, Adecoagro, Calyx Agro e Cresud) controlavam 700 mil ha na safra 2011/2012, seja através de arrendamento ou de compra de terras. Investidores norte-americanos (Tiba Agro, Teachers Insurance and Annuity Association, College Retirement Equities Fund, etc.) e firmas chinesas (Chongqing Grain Group, Pengxin Group, etc.) também estão presentes no cultivo da soja. Desde a década de 1990 houve uma onda de fusões e aquisições que tornou todos os ramos muito concentrados. Na indústria de máquinas e equipamentos, principalmente tratores e colheitadeiras, cinco grandes empresas (apenas uma brasileira) controlam todo o mercado nacional (AGCO, CNH, John Deere, Valtra e Agrale). Seis companhias controlam 86% do mercado de fertilizantes (NPK) (Bunge, Fertipar, Mosaic, Yara e Heringer). No mercado de pesticidas, as oito maiores firmas concentraram 75,6% das vendas em 2011, mas a participação das três maiores alcança 48,9%. Na indústria de defensivos, em 2010 as oito maiores firmas (Syngenta, Bayer, Basf, Monsanto, DuPont, Dow, Makhteshim e FMC) controlavam 75,6% do mercado (36,7% só as duas primeiras). O setor de esmagamento e *trading* é dominado pelas grandes transnacionais ABCD (Bunge, Cargill, ADM, Dreyfus) e também pela brasileira Amaggi, que realizam mais de 50% do processamento da soja no país. Todas estão investindo em estratégias de verticalização da cadeia: produção e venda de insumos, provisão de financiamentos e assistência técnica, compra de grãos, processamento e exportação *in natura* e de produtos finais. No entanto, apesar dessa dominância corporativa, cooperativas empresariais domésticas ainda mantêm um papel importante, respondendo por 35% das compras de grãos (acima de 2/3 na região sul) e 10% das exportações (WESZ JUNIOR, 2014).

Destaca-se que ao contrário do que a imprensa econômica e os intelectuais acadêmicos simpáticos ao agronegócio advogam²², o estado sempre teve papel basilar no desenvolvimento

²²No âmbito da imprensa de negócios pode-se citar a principalmente a revista *The Economist* (AGRICULTURE ..., 2013; THE GLOBAL..., 2010; BRAZILIAN... 2010), e entre os autores acadêmicos brasileiros, Buainain et al (2013) e o grupo das “7 teses” (ver capítulo 5).

da agropecuária brasileira, através de uma série de políticas de colonização e migração, ordenamento territorial e fundiário, legislação trabalhista, regulação ambiental, pesquisa e assistência técnica e especialmente crédito ao financiamento de custeio e investimento (WESZ JUNIOR, 2014). Atualmente o estado assegura este apoio porque, além de ser central no balanço de pagamentos, a liderança do complexo soja na expansão do agronegócio joga um papel decisivo na estratégia de inserção geopolítica do Brasil. Recentemente, através do BNDES, o governo tem apoiado a internacionalização de firmas líderes domésticas, as “campeãs mundiais”, em busca de mercados e competências no exterior. Neste contexto, as principais empresas do setor de carnes (JBS, BR-Foods e Marfrig), que dependem do complexo soja para lhes suprir ração, têm apostado pesado numa estratégia de aquisições de indústrias com marcas conhecidas do público em grandes países produtores (Uruguai, Argentina e Austrália) e grandes mercados consumidores (EUA e UE) com a finalidade de superar restrições de acesso a mercados (PIGATTO; ALBERTI, 2009). Igualmente, na política externa de “cooperação sul-sul” na própria América do Sul e especialmente na África – que tem na promoção da agricultura comercial e na exportação de capitais na forma de tecnologias, máquinas e equipamentos agrícolas um elemento estratégico –, o complexo soja é um instrumento de influência política. E no caso das relações com a China sua importância é óbvia, devido a seus laços de investimento e comércio centrados no complexo soja-carnes. Na medida em que as exportações de soja (assim como de minério e petróleo) do Brasil possuem forte relação com a dinâmica da sua taxa de câmbio e o seu acúmulo de reservas monetárias, ambas denominadas em dólar norte-americano – o que permite dizer que o real brasileiro opera como o que a literatura chama de “*commodity currency*” –, elas têm servido ao país como um instrumento para honrar seus *swaps* cambiais com a China, renunciando o gradual deslocamento do dólar como moeda de reserva internacional e da própria hegemonia dos Estados Unidos (OLIVEIRA, 2015).

4.2.3 A insustentável agricultura industrial e o surgimento da agricultura ecológica

Nesse item avalia-se as crescentes preocupações com os riscos ambientais e biológicos vinculados às práticas da agricultura industrial e do agronegócio no Brasil e as respostas que surgem através de iniciativas em agricultura ecológica. O ponto mais crítico está no massivo uso de agrotóxicos no país. Certamente o momento mais marcante em relação a este tema se dá em 2012, quando a Associação Brasileira de Saúde Coletiva (ABRASCO) lançou um dossiê que apresenta uma exaustiva compilação de dados e estudos documentando os excessos no uso de agrotóxicos e inúmeros casos de contaminação, além de propor ao mesmo tempo uma agenda de pesquisas e uma agenda política, provocando um intenso debate público e um pro-

cesso de mobilizações da sociedade no meio acadêmico e nos movimentos sociais, ganhando atenção da população e gerando reações contrárias nos corredores de poder do agronegócio.

Não é necessário ser copioso com aquilo que já está à disposição do leitor, assim apenas cita-se alguns dados representativos e casos paradigmáticos que ilustram o problema. Entre 2002 e 2012, enquanto o mercado mundial de agrotóxicos cresceu 93%, o mercado brasileiro cresceu 190%. Assim, desde 2008 o Brasil é o maior mercado consumidor de agrotóxicos do mundo, com uma fatia de 19% do total global em 2011 (US\$ 7,3 bilhões), na frente dos Estados Unidos, com 17% do total (US\$51,2 bilhões). Contudo, o Brasil é o terceiro maior produtor agrícola mundial, atrás dos Estados Unidos e da China. Na safra daquele ano foram plantados 71 milhões de hectares de lavouras temporárias e permanentes e pulverizados 853 milhões de litros de agrotóxicos (herbicidas, fungicidas e inseticidas), numa média de 12 litros/ha e exposição média ambiental-ocupacional-alimentar de 4,5 litros/habitante. Em relação aos fertilizantes químicos, a média geral é de 95 kg/ha, sendo que na soja são 200 kg/ha, no milho 100 kg/ha, e no algodão 500 kg/ha. E os agrotóxicos, na soja são 12 litros/ha, milho 6 litros/ha, algodão 28 litros/ha, cana 4,8/ha, cítricos 23 litros/ha, café 10 litros/ha, arroz 10 litros/ha, trigo 10 litros/ha e feijão 5 litros/ha. O alto consumo está relacionado a fatores como a expansão das lavouras transgênicas, o aumento de doenças nas lavouras e a crescente resistência das ervas daninhas, fungos e insetos. A isenção de impostos e os preços acessíveis estimulam o consumo, fazendo com que os agricultores utilizem maior quantidade por hectare. Dados do Censo Agropecuário de 2006 mostram que 27% dos estabelecimentos de 0 a 10 ha, 36% dos de 10 a 100 hectares e 80% dos maiores de 100 hectares usam agrotóxicos. As maiores concentrações no uso de agrotóxicos coincidem com as regiões de maior intensidade de monoculturas de soja, milho, cana, cítricos, algodão e arroz. Mato Grosso é o maior consumidor (18,9%), seguido de São Paulo (14,5%), Paraná (14,3%), Rio Grande do Sul (10,8%), Minas Gerais (9,0%), Goiás (8,8%), Bahia (6,5%), Mato Grosso do Sul (4,7%), Santa Catarina (2,1%). Os demais estados consumiram 10,4% do total. E destaca-se que dos cinquenta agrotóxicos mais utilizados nas lavouras brasileiras, 22 são proibidos na União Europeia (CARNEIRO et al., 2015).

Alguns casos de contaminação ambiental motivados pelo uso excessivo ou inadequado de agrotóxicos – em geral resultantes da irresponsabilidade das empresas fabricantes e formuladoras, da falta de instrução dos trabalhadores usuários e descaso dos seus patrões e da precariedade dos mecanismos oficiais de vigilância – ficaram bastante conhecidos. Mas na maioria das vezes não se consegue estabelecer relação causal direta entre uma fonte específica do uso de agrotóxicos e os danos ambientais e adoecimentos humanos correspondentes. Com isso, os responsáveis pelas contaminações comumente escapam de arcar com os custos de tratamentos

de saúde ou com as medidas de mitigação dos danos ambientais. Em 2009 houve um derramamento de oito mil litros do pesticida organoclorado endosulfan no rio Paraíba do Sul, em Resende (RJ), a partir da onde cruza por pelo menos 37 municípios. O derramamento provocou a morte de milhares de toneladas de peixes justamente na época da piracema, quando os cardumes sobem o rio para desovar, e deixou mais de 700 mil pessoas sem abastecimento de água e mais de 20 mil pescadores sem poder trabalhar. A empresa de agroquímicos Servatis, responsável pela poluição, não comunicou o vazamento às autoridades ambientais e de saúde, o que atrasou iniciativas de ação preventiva ou de combate aos efeitos. Casos de pulverização aérea são relatados no monocultivo da banana na Chapada do Apodi (CE), onde comunidades fora das áreas de plantação têm frequentes queixas de cefaleias, vômitos, náuseas e alergias, além de relatos sobre a morte de animais sempre que a “chuva de venenos” acontece. Em Lucas do Rio Verde (MT), a incidência de agravos correlacionados a processos produtivos usando agrotóxicos, como acidentes de trabalho, intoxicações agudas, neoplasias, má-formações congênitas e problemas respiratórios, aumentou de 40% a 102% nos últimos dez anos, 50% acima da incidência anual estadual. Mesmo em condições ideais e o uso tecnologias avançadas de GPS e monitoramento, normalmente ocorre uma “deriva técnica” na pulverização aérea. Em média, apenas 32% dos agrotóxicos pulverizados permanecem nas plantas. O restante vai para o solo (49%) ou para áreas circunvizinhas através do ar (19%) (CARNEIRO et al., 2015).

Em relação aos resíduos de agrotóxicos nos alimentos, 1/3 dos alimentos consumidos cotidianamente pelos brasileiros está contaminado. Pesquisa realizada pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) em 2011 evidenciou que 63% das amostras analisadas apresentaram contaminação, sendo que 28% tinham produtos não autorizados para o cultivo e/ou ultrapassaram os limites máximos de resíduos aceitáveis e 35% estavam contaminados, porém dentro dos limites. O nível médio de contaminação das amostras dos 26 estados brasileiros está distribuído pelas culturas agrícolas como segue: pimentão (91,8%), morango (63,4%), pepino (57,4%), alface (54,2%), cenoura (49,6%), abacaxi (32,8%), beterraba (32,6%) e mamão (30,4%), além de outras culturas. Vale destacar um caso chocante, diagnosticado através de uma pesquisa com nutrízes da segunda a oitava semana após o parto, que apresentaram altos índices de contaminação do leite materno por agrotóxicos, novamente em Lucas do Rio Verde (MT). Foram detectadas 10 substâncias tóxicas presentes no leite dessas mães (trifluralina, hexacloro ciclohexano, lindano, aldrim, endosulfan, DDD, DDT, cipermetrina e deltametrimina). Todas as amostras apresentaram contaminação com pelo menos um tipo de agrotóxico e a maioria apresentou contaminação com mais de um tipo (CARNEIRO et al., 2015).

E diretamente conectada ao aumento do uso de agrotóxicos está a controvérsia em torno da liberação do uso de organismos geneticamente modificados (OGM) no Brasil, em especial das chamadas sementes “transgênicas”. A origem destas disputas data dos anos de 1997 e 1998, quando a Monsanto requereu autorização, primeiro para importação e depois para o cultivo e venda de sementes de soja transgênica resistente ao herbicida a base de glifosato, ambos produzidos pela empresa e com o mesmo nome (Soja *Roundup Ready* – RR). Acontece que a Comissão Nacional de Biossegurança (CNTBio), dentro da qual predominava a voz de cientistas e representantes da sociedade favoráveis aos interesses privados dos grandes produtores rurais e das corporações do agronegócio, sem delongas deu um parecer dispensando estudos de impactos ao ambiente e à saúde humana, alegando não haver evidências de riscos e portanto razões científicas para impedir a comercialização da soja RR, ignorando frontalmente o princípio da precaução e afirmando irrestritamente a norma do liberalismo. Isso gerou contestação da sociedade civil, tanto no nível social, através da mobilização da Campanha por um Brasil Livre de Transgênicos, em 1999, quanto no nível judicial, através de ações civis públicas e liminares tentando conter a liberação mediante o argumento da inconstitucionalidade das decisões da CNTBio, que além de ignorar um princípio básico também desrespeitava os limites da sua atuação, assumindo funções decisórias cujo poder estaria fora do âmbito da sua competência legítima de um órgão consultivo. Ao analisar este processo em retrospectiva histórica, Pelaez (2008) caracteriza a evolução do marco regulatório de OGM no Brasil através do conceito de “estado de exceção” de Giorgio Agamben; porque nas disputas neste campo o que sempre esteve em jogo têm sido a garantia das condições de governabilidade ao longo dos governos FHC e Lula, num modelo de exercício de poder que não está baseado na legalidade, mas na interpretação da legitimidade dos interesses dominantes. Desde então, segundo Castro (2013), várias Ongs contrárias ao uso de transgênicos passaram a considerar essa uma “luta perdida”, enquanto outros movimentos sociais mais combativos continuam a denunciar e contestar a sua legitimidade. Seguem afirmando que o argumento de que as sementes transgênicas reduzem o uso de agrotóxicos e logo os impactos ao ambiente e à saúde é falacioso. De fato, os dados comprovam que no período em que se consolidou o uso sementes OGM para soja, milho e algodão, a aplicação de agrotóxicos (sobretudo glifosato) cresceu ainda mais, devido ao aumento da resistência às pragas e doenças; gerando dependência dos agricultores em relação ao fornecimento de sementes e pacotes tecnológicos dominados pelas corporações transnacionais através dos sistemas de patentes e propriedade intelectual; e estimulando as monoculturas e a concentração da terra e a perda da biodiversidade e de conhecimentos tradicionais.

É diante deste quadro histórico de contestação e disputas, primeiro acerca do tema dos agrotóxicos e depois incorporando o tema dos transgênicos, que ganha evidência um conjunto de debates sociais e acadêmicos, movimentos sociais (igrejas, Ongs, sindicatos de trabalhadores rurais) e práticas agronômicas ligadas à agricultura ecológica e à construção de redes alimentares alternativas (PICOLOTTO; BRANDEMBURG, 2013). A agricultura orgânica vem crescendo a taxas anuais de mais de 20% no Brasil, que hoje tem cerca de 20 mil agricultores e 1,75 milhão de hectares certificados, é o terceiro maior em área e o quinto em produção de orgânicos no mundo, sendo que 60% são exportados. E ainda, os preços prêmio ficam entre 30% a 50% mais altos do que produtos convencionais (BLANK; KLEDAL, 2012; CONCEIÇÃO; FERNAM, 2011). Destaca-se que o Censo Agropecuário 2006 aponta um número de 90,497 estabelecimentos, 1,8% do total, provavelmente por incluir produtores “agroecológicos” não certificados (IBGE, 2006). Três fatores têm impulsionado os mercados de produtos orgânicos e agroecológicos no Brasil. Primeiro, o reconhecimento inédito dos sistemas de produção ecológicos no âmbito do estado e o direcionamento de políticas públicas específicas para o segmento. Segundo, a entrada em cena de novos atores em diferentes elos da produção, distribuição, certificação e assessoria técnica, quando há pouco tempo parecia inquestionável o predomínio de organizações da agricultura familiar. E terceiro, uma reformulação substancial do arranjo normativo, com a criação de novos mecanismos de controle e a ampliação da ação dos organismos certificadores (NIEDERLE; ALMEIDA, 2013). Assim, desde 2009 existem três tipos de certificação para a garantia de qualidade orgânica no Brasil: a tradicional certificação por auditoria de terceira parte realizada por empresas privadas independentes; os sistemas participativos de garantia, operados por entidades chamadas Organismos Participativos de Avaliação de Conformidade Orgânica (OPAC), que incluem agricultores, comerciantes, transportadores, armazenadores, consumidores e técnicos; e sistemas de controle social para venda direta sem certificação, devendo o agricultor estar cadastrado junto a um órgão fiscalizador e integrar uma Organização de Controle Social (OCS) (cooperativa, associação, etc.). Nestes dois últimos casos, a produção encontra demanda em mercados construídos com base em relações de confiança entre os produtores e os consumidores (PASSOS; TORRES, 2013).

4.2.4 Hábitos alimentares: comportamentos de consumo e transição nutricional no Brasil

Nesse item são examinadas as mudanças nas dietas e hábitos alimentares e seus impactos na cultura e estilos de vida e nos padrões nutricionais e epidemiológicos da população brasileira. Hoje é praticamente consensual que a cultura alimentar e a própria culinária que identificam o Brasil formaram-se a partir da miscigenação entre os indígenas nativos, os negros

africanos escravizados e os colonizadores portugueses, ao que depois vão somar-se as culturas de muitos imigrantes europeus (italianos, alemães, eslavos, etc.) e asiáticos (árabes, nipônicos, etc.). O cultivo da mandioca é amplamente difundido entre os indígenas na região costeira do país e presente em todo o território, seguido pelo milho. Os feijões introduzidos pelos negros e os preparos culinários de matriz africana foram logo agregados à comida cotidiana. A culinária portuguesa, que tipicamente usava banha de porco, galinha e ovos, leite, açúcar e pescados, passa a incorporar estes elementos e, na medida em que adentra ao interior, também agrega a carne seca proveniente da região meridional, assim como o arroz após a chegada da família real, em 1808. Estas serão as bases dos sistemas culinários da costa e do sertão nordestinos, das minas gerais e dos planaltos do sudeste, dos pampas do sul e do norte amazônico (KHA-TOUNIAN, 2012). Posteriormente, ao longo do século XX, o país passa pelos processos de urbanização, modernização da agricultura e transição nutricional (FILHO; RISSIN, 2003), mas os fundamentos da sua cultura alimentar seguem os mesmos firmados desde o século XVIII.

Os padrões nutricionais e epidemiológicos observados no Brasil, descritos logo adiante, não podem ser compreendidos sem que se tenha em mente os traços culturais e comportamentais que conformam as dietas e hábitos alimentares da sua população. O trabalho de Barbosa (2007) descreve o perfil geral dos sistemas de refeições semanais, os critérios de escolha de cardápio doméstico e os conteúdos das refeições no Brasil. No que tange às características dos hábitos alimentares brasileiros, embora a autora não chegue a avaliar diferenças de classe e práticas de distinção, ela é taxativa em afirmar que as tendências de individualização, gastroanomia e padronização dos gostos não são dominantes no país. Primeiro, apesar de existirem algumas variações ligadas à renda, regiões e idade, elas sempre ocorrem a partir de uma base de comidas comum: arroz, feijão e carne, no caso do almoço e do jantar, e café, leite e pão, no caso do café da manhã. E as refeições formais em família têm reduzido, mas não por causa de alguma ideologia individualista, senão em consequência do ritmo de vida urbano e da distância entre casa e trabalho. Segundo, as pessoas são capazes de citar com clareza quais alimentos são considerados saudáveis e quais não; de distinguir entre aquilo que gostam de comer e o que seria preferível do ponto de vista da saúde; e de reconhecer o emprego de estratégias para lidar com estas ambiguidades e contradições. Quando se trata da escolha do cardápio doméstico, há um sentimento mais de tensão e irritação com a rotina e a obrigação do que de angústia e dúvida com as cacofonias informacionais. E terceiro, a maioria absoluta das famílias compra alimentos *in natura* para a confecção das refeições em casa; o consumo de comida industrializada e de *fast food*, mesmo que crescente (sobretudo em situações de “emergência”), é bem menor do que nos EUA e Inglaterra, por exemplo; a matéria prima do cardápio

comum do brasileiro é predominantemente produzida por pequenos e médios agricultores familiares; e a alimentação fora de casa se dá especialmente em restaurantes a quilo, de *buffet* livre e em lanchonetes culturalmente adaptadas, que reproduzem a lógica da “comida caseira”.

Outros trabalhos captam a diferença entre distintos tipos de consumidores e seus hábitos e comportamentos alimentares. Com dados de uma pesquisa amostral em quatro capitais brasileiras, Luchese et al. (2012) dividem os consumidores de acordo com seus valores em relação ao corpo (instrumental ou reflexivo) e ao alimento (saúde ou estética), gerando uma tipologia de cinco grupos. Os membros do grupo 5/5 (40% da amostra), em sua maioria de classes populares, pobres urbanos com pouca escolaridade e trabalhadores aposentados, têm uma relação instrumental com o corpo e se alimentam priorizando a saúde (bem estar e força para trabalhar). Os membros do grupo 4/5 (26% da amostra), em sua maioria de classe média com instrução intermediária, têm uma relação mais reflexiva com o corpo e se alimentam priorizando o prazer de comer bem (qualidade e convivialidade). Os membros do grupo 3/5 (15% da amostra), em sua maioria das classes média e trabalhadora, têm uma relação relativamente reflexiva com o corpo e se alimentam priorizando a tradição (saciedade e familiaridade). Os membros do grupo 2/5 (11% da amostra), em sua maioria mais abastados ou jovens acadêmicos com alto nível de instrução, têm uma relação reflexiva ou hedonística com o corpo e se alimentam priorizando a saúde (bem estar e forma física). E os membros do grupo 1/5 (9% da amostra), pobres urbanos com baixo nível de instrução, têm uma relação instrumental com o corpo e se alimentam priorizando a sobrevivência (suficiência e quantidade).

Estes hábitos alimentares e práticas de consumo aparecem refletidos nos padrões nutricionais e epidemiológicos dos brasileiros. É importante reter que, diferente da China, onde a transição nutricional está agora em pleno avanço, no Brasil a sua aceleração ocorreu durante os anos 1960 a 1990, e hoje está num nível próximo ao dos países avançados. O problema da deficiência na ingestão calórica já está praticamente aplacado, à exceção de alguns bolsões nas regiões norte e nordeste, enquanto há uma mobilidade social do problema de sobrepeso e obesidade, hoje muito mais frequente nas populações mais pobres e cada vez menos frequente nas mais abastadas. Conforme Filho e Rissin (2003), ao longo daquele período houve alguma redução na desnutrição, já que o déficit ponderal de peso em mulheres adultas no meio urbano passou de 8,6% em 1975 para 4,8% em 1989 e 5,9% em 1996, enquanto no meio rural passou de 11,2% para 8,6% e 7,4% nestes mesmos anos. E esta melhoria na condição das mulheres tem se revertido nas taxas de mortalidade infantil, que em 1990 era de 51,6%, reduz para 27% em 2000, e cai para 12,9% em 2012 (UNICEF, 2013). Mesmo assim, o número de pessoas com subnutrição crônica ainda era alarmante: 22,5 milhões de pessoas (14,8% da população) no

biênio de 1990-1992. No biênio de 2000-2002 há uma diminuição, passando para 19 milhões de pessoas (10,7% da população). Mas é só na década seguinte que há uma queda de fato significativa, quando no biênio de 2012-2014 o número de pessoas com subnutrição crônica cai a menos de 5% da população total, tirando o Brasil do Mapa da Fome da FAO (FAO, 2014).

De outra parte, a prevalência de sobrepeso e obesidade, que agregadas atingiam uma média de pouco mais de 20% da população entre 1975 e 1980 (FILHO; RISSIN, 2003), tiveram uma escalada desde então. No biênio de 2008-2009, 48,9% da população brasileira tinha sobrepeso e 14,7% obesidade. No que se refere à distribuição entre gêneros, dados do mesmo ano indicam que o sobrepeso e a obesidade afligem respectivamente 50,1% e 12,9% dos homens e 47,9% e 16,8% das mulheres no Brasil. E, ainda, o sobrepeso e a obesidade atingem respectivamente 33,5% e 15% das crianças de 5 a 9 anos no país (HOFFMANN, 2013). Vários fatores contribuem para isso: os baixos níveis de atividade física no lazer da população adulta (15%) e de consumo de cinco porções de frutas e hortaliças em cinco ou mais dias por semana (18,2%), e o alto consumo de alimentos com elevado teor de gordura (34%) e de refrigerantes cinco ou mais dias por semana (28%). Como é de se esperar, tal cenário se reflete numa maior incidência de doenças relacionadas à dieta. As doenças crônicas não transmissíveis são responsáveis por 72% das causas de óbitos no Brasil, em especial as doenças circulatórias (diabetes, doença coronária, acidente vascular encefálico) (36,5%), o câncer (16,3%) e a doença respiratória crônica (5,8%). Para o sistema de saúde brasileiro, os custos diretos das doenças circulatórias representam impacto crescente, estando entre as principais causas de internações hospitalares. É estimado que as perdas na produtividade no trabalho e na diminuição da renda familiar resultantes de doenças circulatórias levarão a um impacto na economia brasileira de US\$ 4,18 bilhões entre 2006 e 2015. Ressalta-se que estas doenças atingem toda a população, mas incidem de forma bem mais intensa sobre os grupos mais vulneráveis, como as pessoas idosas e aquelas com renda mais baixa e menor escolaridade (MALTA; MORAIS NETO; SILVA JUNIOR, 2011).

4.2.5 Constituição e crise do sistema atacadista, consolidação do grande varejo

Neste item examina-se o sentido das mudanças no sistema de abastecimento e distribuição alimentar no Brasil. Desde o pós-segunda guerra havia no Brasil alguns projetos no planejamento público do desenvolvimento (Plano SALTE de Dutra, Plano de Metas de JK, Plano Trienal de João Goulart, PED de Costa e Silva) que tocavam no problema do abastecimento das cidades com produtos agrícolas e alimentos diante do contexto de urbanização. Contudo, será apenas no I PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), no governo do general Médici,

que vai ser criado o Sistema Nacional de Centrais de Abastecimento (SINAC). O SINAC é regulamentado em 1972, atribuindo à Companhia Brasileira de Alimentos (COBAL) as funções de coordenação e controle técnico, administrativo e financeiro do programa. Com o SINAC, o sistema atacadista brasileiro contava com 22 centrais de abastecimento em nível estadual (CEASAS), 47 entrepostos expedidores e 158 equipamentos de varejo nos centros urbanos do país. Até 1988 tal estrutura foi a principal referência brasileira em padrões comerciais de FLVs (classificação, embalagem, qualidade, preços e quantidades), quando o controle acionário das CEASAS passa para os estados e municípios e o SINAC é extinto, por conta de suas fragilidades de financiamento, problemas operacionais, dificuldades de coordenação federativa e falta de enraizamento político. Mesmo assim, embora sem articulação e diretrizes estratégicas, as estruturas remanescentes ainda respondem pela comercialização de 15,5 milhões de toneladas e uma cifra de mais de U\$ 10 bilhões anuais (CUNHA; BELIK, 2012).

Em sua concepção original, a ideia das CEASAS era organizar e estabilizar o mercado nacional, estabelecendo um sistema integrado de comercialização que favorecesse tanto produtores como consumidores. Porém, atualmente há alguns obstáculos para que haja uma relação mais direta entre as duas partes. Primeiro, do ponto de vista organizacional, há um pressuposto irrealista de que as atividades de produção e de comercialização são estritamente separadas. Assim, as estruturas físicas são de locação temporária e ofertam pouca infraestrutura de acondicionamento, estoques e gerenciamento, induzindo que tudo seja vendido no dia. Isso impede que o produtor possa realizar um gerenciamento comercial da sua produção e abre espaço para a atuação de atacadistas especializados que operam como intermediários no fornecimento aos atacadistas generalistas. Nasce aí uma fonte de conflito dentro das CAs, pois estes “atravessadores”, ao mesmo tempo em que atuam de modo funcional, reunindo uma produção dispersa, também atuam de forma especulativa, capturando boa parte dos ganhos dos produtores sem agregar nenhum valor. Segundo, no seu arcabouço conceitual não há uma noção de território, cultura local, relações sociais e organização comunitária. Então, reforçando o ponto anterior, isso faz com que as CEASAS acabem por beneficiar a figura do intermediário e sejam pouco propensas a servir como plataforma na promoção de políticas para a agricultura familiar e o fortalecimento de seus laços com os consumidores urbanos, na criação de mercados localmente “imersos”. Terceiro, por conta destes problemas, as CEASAS em si têm dificuldade em efetivamente estabilizar e regular o mercado. Na última década, a quantidade de FLVs comercializadas nas CEASAS cresceu a taxas menores do que o PIB e a renda per capita, e os preços dos principais produtos não são mais formados lá dentro, mas pelos *brokers*, intermediários e atacadistas especializados, que exercem maior poder de mercado. Por todas essas ra-

zões, é possível dizer que o sistema atacadista brasileiro não possui diretrizes estratégicas para promover o desenvolvimento regional e atender as novas demandas da sociedade: as CEASAS não criaram espaços específicos para produtos locais, artesanais, orgânicos ou agroecológicos; não há uma diferenciação efetiva e nem um programa de apoio claro à agricultura familiar; há um virtual desconhecimento das demandas do consumidor final e do setor de restauração e gastronomia regional; e, apesar da geração de dados estatísticos, eles não se tornam informações estratégicas para os produtores e as políticas públicas (BELIK; CUNHA, 2015).

Contudo, Belik e Cunha (2015) ponderam que isso não é uma fatalidade, pois as estruturas existentes ainda podem servir para um propósito maior de conexão entre produção e consumo, desde que se estabeleçam novas diretrizes estratégicas. Uma das principais questões de fundo aí é que “se por um lado a rede pública de abastecimento alimentar não se modernizou da forma necessária para adequação aos novos padrões de consumo, por outro a estrutura varejista nacional foi revolucionada com o crescimento exponencial dos supermercados, o que levou a sua quase hegemonia na distribuição de alimentos para a população urbana.” (BELIK; CUNHA, 2015, p.224-225). De fato, para usar a expressão de Reardon e Timmer (2007), o Brasil foi tomado já pela primeira onda da “revolução dos supermercados” nos países em desenvolvimento, no início dos anos 1990, no auge das políticas neoliberais que, por um lado, conseguiram trazer estabilização econômica, e por outro, abrir o mercado doméstico ao IDE.

A tabela 3 abaixo lista as maiores empresas líderes que atuam no setor varejista brasileiro por propriedade, linhas de negócio, lojas e vendas. É possível observar que as empresas varejistas domésticas e multinacionais cruzam os dois principais segmentos (hipermercados e supermercados); enquanto as lojas de conveniência e especialidades geralmente estão em outras mãos, tanto de grandes redes (postos de gasolina) quanto de pequenas e médias empresas.

Tabela 3 - Empresas líderes do setor varejista no Brasil (2012)

Empresa	Propriedade	Linhas de Negócio	Nº de Lojas	Vendas (bilhões de R\$)
Domésticas				
Pão de Açúcar/Casino	Brasil/França	Hipermercado/Supermercado	1882	57.2
Zaffari/Bourbon	Brasil	Hipermercado/Supermercado	30	3.3
Irmão Muffato & Cia	Brasil	Hipermercado/Supermercado	37	2.8
Condor	Brasil	Hipermercado/Supermercado	35	2.6
DMA	Brasil	Supermercado	117	2.3
Multinacionais				
Carrefour	França	Hipermercado/Supermercado	236	31.5
Wal-Mart	EUA	Hipermercado/Supermercado	547	25.9
Cencosud	Chile	Hipermercado/Supermercado	205	9.7

Fonte: Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS), apud USDA (2013).

Em comparação com o cenário internacional, no Brasil o setor varejista ainda não é tão concentrado e apresenta significativa heterogeneidade de formatos. Em 2012, o setor varejista

representava 5,5% do PIB do Brasil e contabilizava 83,572 lojas, 986,089 pessoas empregadas, 21 milhões de metros quadrados de piso e 210,245 *check-outs* (caixas). Neste ano, as 50 maiores empresas concentravam 47% do mercado, as 20 maiores concentravam 39,4%, as 10 maiores 33%, as 5 maiores 28%, e as 3 maiores empresas concentravam 22,6% do mercado. Em relação à distribuição regional das receitas geradas no setor varejista do Brasil, o sudeste é responsável por 56,3% das vendas totais, o sul por 21,2%, o nordeste por 13,4%, o centroeste por 6,5% e o norte por 2,7% do total de vendas no varejo. O grupo Pão de Açúcar, de propriedade doméstica em sociedade com o grupo francês Casino, é o maior varejista do Brasil, operando na maioria dos estados através da aquisição de várias empresas regionais. Outros grupos são menores em nível nacional, mas dominantes nas suas regiões: Zaffari-Bourbon no Rio Grande do Sul e Santa Catarina, Irmãos Muffato e Condor no Paraná, DMA em Minas Gerais, Angeloni em Santa Catarina, Yamada no Pará, etc. Contudo, o volume total de vendas das três maiores redes multinacionais (Carrefour, Wal-Mart e Cencosud) é enorme, e em termos de vendas por loja superam as nacionais. Estas empresas têm investido pesado em estratégias de aquisições de redes regionais, sendo os casos mais recentes a aquisição do Prezunic no Rio de Janeiro e do G. Barbosa no nordeste por parte do Cencosud (USDA, 2013). As empresas multinacionais predominam no formato hipermercado, enquanto as empresas domésticas têm conseguido resistir no formato de supermercados, atuando de modo independente, em pequenas redes ou até de forma associativa, sobretudo no interior e nas cidades médias. Monteiro, Farina e Nunes (2012) demonstram que o mercado varejista brasileiro é marcado por uma heterogeneidade relativamente estável, em que diferentes formatos coexistem, servindo diferentes consumidores em lugares distintos, ou até os mesmos consumidores em diferentes momentos ou situações. O varejo tradicional (mercearias de bairro), mesmo com preços um pouco acima do praticado pelas grandes redes, consegue sobreviver por oferecer maior conveniência e menores custos de compra. E os supermercados independentes são inclusive competitivos em termos de preço na maior parte dos produtos. Conta para explicar isso, o fato de que os fornecedores (indústrias de alimentos e atacadistas), ameaçados pela capacidade de integração vertical em larga escala da distribuição no grande varejo, têm adotado estratégias de diversificar clientes e ter políticas de descontos e serviços técnicos ao pequeno e médio varejo, a fim de contrabalançar o poder de barganha e ter maior espaço de manobra em relação às grandes redes.

E no que se refere aos agricultores familiares de pequena escala na oferta de FLVs no mercado varejista, Monteiro, Farina e Nunes (2012) argumentam que essa preservação do varejo tradicional e dos supermercados independentes – sem falar das feiras livres e dos CEASAS – contribuem, por um lado, para que os produtores com diferentes níveis de qualidade e

estrutura logística possam ofertar seus produtos em diferentes canais, condizentes com as suas capacidades, e por outro, para diminuir o poder de compra das grandes redes e a sua habilidade de impor padrões privados de qualidade em toda a cadeia a montante, mitigando um pouco a tendência de exclusão destes produtores. Vários autores têm documentado esta tendência excludente associada ao desenvolvimento do varejo alimentar de grande escala, com seus padrões estritos de homogeneidade e qualidade e as exigências logísticas inerentes. Belik e Cunha (2015) citam um estudo em que os produtores rurais apontam a liquidez e venda em grandes volumes, a adimplência e a estabilidade de preços como vantagens de fornecer ao grande varejo; mas também apontam as exigências de descontos e bonificações, os prazos estendidos de pagamento (40 a 50 dias), a devolução de mercadorias em função do eventual não cumprimento de algum padrão, e o fato de não haver preços prêmio em função de qualidade e certificação, como as principais desvantagens. E Wilkinson (2008) e Filho e Bonfim (2013) mostram que em geral este processo implica numa forte concentração e seletividade dos produtores aptos a fornecer FLVs para as grandes redes mediante relações contratualizadas e que há apenas alguns “casos de sucesso”, muito singulares, em que os agricultores conseguem organizar-se em cooperativas ou associações profissionalizadas que lhes permitem alcançar tais exigências.

4.2.6 A construção de um sistema público de segurança alimentar e nutricional

Finalmente, nesse item discute-se os principais desafios do Brasil frente às transformações e tendências do seu sistema agroalimentar descritas ao longo dessa seção. Em particular, é destacada a importância estratégica da segurança alimentar e nutricional no combate a pobreza e a desigualdade no país. O Brasil tem sido apontado como um caso exitoso no alcance das Metas do Milênio das Nações Unidas, particularmente na redução da pobreza, da subnutrição e do analfabetismo entre crianças em idade escolar. É amplamente reconhecido que, em grande parte, estes êxitos se devem à intervenção do estado através de uma série de políticas arrojadas e inovadoras, sendo o Programa Fome Zero a principal. E, além disso, também se reconhece que vários resultados positivos foram alcançados muito por conta da abertura de canais para a participação popular da sociedade civil e dos movimentos sociais na reivindicação, na formulação e inclusive na operacionalização das políticas públicas (ROCHA, 2009). Como resultado desta participação, em 2006 é promulgada a Lei Orgânica de Segurança Alimentar e Nutricional (LOSAN), instituindo o Sistema Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional

(SISAN), com o objetivo de garantir o direito humano à alimentação adequada e saudável a todos os cidadãos brasileiros, inscrito na Constituição Federal a partir de 2010.²³

Entretanto, a história que originou todo esse processo de inovação institucional na área de SAN vem de muito antes. O combate à fome como bandeira política no Brasil tem suas origens ainda nos anos 1940, na obra pioneira do médico e geógrafo Josué de Castro, que entendia a alimentação como um complexo de manifestações biológicas, econômicas e sociais. Mas abafada durante a ditadura militar, a questão só reemergiu após a democratização. Assim, no início dos anos 1990 houve três iniciativas marcantes. Primeiro, no rescaldo da derrota de Lula nas eleições presidenciais de 1989, o instituto “Governo Paralelo” foi criado pelo PT e os movimentos sociais para fazer frente à agenda neoliberal que ganhava força, e uma das suas principais proposições foi de uma Política Nacional de Segurança Alimentar (PNSA). Segundo, na medida em que a bandeira do combate à fome era incluída nas prioridades do Movimento pela Ética na Política, em 1993, no bojo da mobilização que levou ao *impeachment* de Collor, foi lançada a campanha Ação da Cidadania contra a Fome, a Miséria e pela Vida, tendo o sociólogo Herbert de Souza, o Betinho, como um dos seus principais líderes. E terceiro, com a saída de Collor assumiu o presidente Itamar Franco, que em meio à repercussão e pressão social gerada a partir da referida campanha junto às igrejas, associações de bairro, sindicatos e outras organizações da sociedade civil, acabou aceitando a proposta da PNSA do Governo Paralelo, tomando-a como referência para a instituição, no mesmo ano, do Conselho Nacional de Segurança Alimentar. Certamente o maior feito deste 1º CONSEA foi a realização da I Conferência Nacional de Segurança Alimentar, em 1994. No entanto, em 1995 o novo presidente eleito FHC extinguiu o CONSEA, abandonou a PNSA, e estabeleceu uma diretriz mais estreita para os programas sociais, sob a alcunha de Comunidade Solidária (MALUF, 2007).

A SAN só voltou ao centro do debate nacional e da agenda do governo em 2003, seguindo a vitória eleitoral de Lula, com a reconstituição do atual CONSEA e o lançamento do Programa Fome Zero (PFZ). O PFZ apresentava uma lógica organizada em três níveis, re colocando a questão da redução da pobreza e da desigualdade no centro do combate à fome. No nível estrutural estavam as políticas mais gerais voltadas à melhoria das condições de vida da

²³As instâncias de gestão do SISAN são: a Conferência Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (CN-SAN), que indica as diretrizes e prioridades quadrienais e avalia as performances da Política Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (PNSAN) (operação, financiamento e atribuições de cada nível de governo) e do Plano Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (PLANSAN) (metas, prazos e orçamentos); o Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (CONSEA), órgão consultivo de assessoramento imediato do Presidente da República; a Câmara Interministerial de Segurança Alimentar e Nutricional (CAISAN), que reúne os responsáveis pelas pastas no governo; os CONSEAs estaduais e municipais; e as instituições privadas, com ou sem fins lucrativos, que aderem ao SISAN. Na CNSAN e nos CONSEAs nacional, estaduais e locais participam como membros 2/3 de representantes da sociedade civil e 1/3 do governo (LEÃO; MALUF, 2012).

população (geração de emprego e renda, universalização da previdência social, bolsa escola e renda mínima, qualificação dos assentamentos de reforma agrária, ampliação do programa de apoio à agricultura familiar). No nível específico estavam as políticas voltadas ao aumento da oferta, a melhoria do acesso e a aspectos de qualidade dos alimentos (programas de cartão alimentação e de alimentação do trabalhador, doações de cestas básicas, manutenção de estoques, merenda escolar, educação alimentar). E no nível local estavam as ações voltadas à adequação das políticas estruturais e específicas às peculiaridades das áreas metropolitanas, das médias e pequenas cidades e das áreas rurais (restaurantes populares, bancos de alimentos, modernização dos equipamentos de abastecimento, parcerias com o varejo, incentivos à agricultura urbana e à comercialização e ao autoconsumo da agricultura familiar). Com o tempo, várias destas políticas acabaram sendo aglutinadas em torno do Programa Bolsa Família (PBF), um mecanismo de transferência de renda mediante o atendimento de condicionalidades ligadas à saúde e educação, como frequência escolar e vacinação em dia dos filhos e das mães (que são as titulares do programa). Estima-se que cerca de 80% do valor transferido através do PBF vai para comprar comida, que as famílias atendidas tiveram um aumento médio de 21% da sua renda e que o programa é responsável por cerca de 19% da queda nos índices de pobreza. A partir de 2011 o PBF é aprofundado com o lançamento do Plano Brasil Sem Miséria (PBSM), que através do mecanismo de “busca ativa” visa atingir um contingente de 16 milhões de pessoas em condições de pobreza extrema que estavam fora do Cadastro Único do PBF, visando elevar a renda, estender os serviços de cidadania e promover inclusão social e produtiva, sobretudo de grupos de maior vulnerabilidade (indígenas, quilombolas, povos tradicionais) (BELIK, 2013).

Dois programas merecem especial destaque, por vincularem os princípios de SAN às compras públicas de alimentos no Brasil: a implementação do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e a reformulação do Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). Ambos estão circunscritos a uma estratégia de construção de “mercados institucionais” que organizam a aquisição de alimentos da agricultura familiar ou de suas organizações (associações e cooperativas) para abastecer a demanda de alimentos em instituições públicas, servindo como um elo de conexão na busca de reduzir as distâncias entre a produção e o consumo e estimular as economias locais. Nenhum dos dois exige licitação, somente a apresentação da Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) (individual ou coletiva) para provar que o fornecedor pertence à agricultura familiar. E os dois priorizam a aquisição de orgânicos ou agroecológicos, pagando prêmios de até 30%, mas o percentual de compra destes produtos ainda é muito baixo (SCHMITT et al., 2015). Através de diversos mecanismos de compra operacionalizados pela Companhia Brasileira de Abastecimento (CONAB), o PAA adquire alimentos e sementes da agri-

cultura familiar e doa para equipamentos públicos de alimentação e nutrição, entidades sócio-assistenciais, famílias em situação de vulnerabilidade e formação de estoques estratégicos, com um limite anual máximo de compra por família. Entre 2003 e 2012, o valor aplicado passou de R\$ 145 milhões para R\$ 838 milhões. Um crescimento significativo, mas um montante ainda muito baixo em relação ao orçamento brasileiro, ao problema em si e ao potencial do programa, além de alcançar apenas 4,2% dos estabelecimentos de agricultura familiar do país (GRISA; PORTO, 2015). Já o PNAE existe desde 1955, sob coordenação do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE). Mas só a partir de 2009 estabeleceu a preferência e estipulou que no mínimo 30% dos fundos alocados pelos governos federal, estaduais e municipais na compra de alimentos devem ser adquiridos da agricultura familiar. Há ênfase em alimentos básicos, respeitando a sazonalidade e a cultura local, e restrições a produtos processados. Mas na prática se verifica certa incongruência entre o que é produzido e o que é demandado no local. Em 2012, 67% dos municípios adquiriram produtos da agricultura familiar, sendo que 45% conseguiram cumprir a exigência dos 30%. Suas perspectivas são muito auspiciosas, mas os avanços dependem da superação de inúmeros entraves (déficit organizacional dos agricultores, preços pagos pelos produtos, dificuldades logísticas, estruturas inadequadas nas escolas e falta de articulação entre gestores e agricultores, entre outros) (TRICHES, 2015).

Não obstante o caráter abrangente e os resultados promissores, faz-se necessário admitir que há desafios tremendos para o avanço das políticas de segurança alimentar e nutricional frente às tendências hegemônicas do sistema agroalimentar brasileiro. A questão central é a relação entre a herança histórica de desigualdades sociais arraigadas na estrutura agrária e as prioridades das políticas agrícolas e macroeconômicas, que ao invés de superá-las acabam por reforçá-las. O Censo Agropecuário 2006 identifica 5.175,489 estabelecimentos agropecuários. Destes, 84,4% são de agricultura familiar, ocupam 24,3% da área de terra e 74,4% da mão de obra rural, produzem 37,8% do VBP e tomam 13,5% do crédito rural; enquanto 15,6% são de agricultura patronal, ocupam 75,7% da área de terra e 25,6% da mão de obra rural, produzem 62,2% do VBP e tomam 86,5% do crédito rural. A agricultura familiar produz a maior parte dos alimentos básicos que abastecem o mercado interno de consumo popular, embora também participe das cadeias agroindustriais e da exportação de *commodities*. E a agricultura patronal produz prioritariamente *commodities* para a exportação, embora também ajude a abastecer o mercado interno. Essa coevolução conflituosa entre ambos os modelos será retomada no próximo capítulo, mas o ponto a reter aqui é a postura ambígua e até contraditória do estado brasileiro. Por um lado, é sustentado um discurso e uma institucionalidade em que a segurança alimentar e nutricional aparece como diretriz estratégica no combate a pobreza e a desigualda-

de, ao vincular o fortalecimento da agricultura familiar, da reforma agrária e dos povos tradicionais ao direito humano a alimentação adequada, saudável e acessível a toda população. Porém, por outro lado, na prática é feita uma política econômica e agrícola liberalizante que privilegia a grande agricultura capitalista altamente concentradora da terra e da renda, orientada à exportação, intensiva no uso de agrotóxicos danosos a saúde e ao ambiente e perpetradora das desigualdades que supostamente deveriam ser combatidas (MALUF, 2007; BELIK, 2014).

4.3 A questão agroalimentar em perspectiva comparada

Nas seções anteriores foram identificadas e descritas as principais transformações e tendências nas relações de produção, circulação e consumo, assim como as configurações institucionais e os atores relevantes dos sistemas agroalimentares da China e do Brasil. Contudo, através das descrições destes panoramas gerais não se chega a propriamente explicar o modo como as relações agroalimentares entre China e Brasil interatuam com a crise e reestruturação do atual regime alimentar internacional. E apesar de apontar os avanços, desafios e contradições das políticas de segurança alimentar de cada país frente às referidas tendências dominantes dos seus respectivos sistemas agroalimentares, também não se chega a mostrar como, a partir daí, são formados os contextos em que emergem as novas dinâmicas de desenvolvimento rural na China e no Brasil. São estes passos interpretativos que se pretende alçar agora, através da aplicação do método de análise institucional comparativa para a questão agroalimentar.

Inspirada no esquema interpretativo de Bernstein (1997), que se baseia numa criativa síntese dos clássicos da questão agrária, essa seção busca avaliar as principais problemáticas que compõem a “questão agroalimentar” contemporânea na China e no Brasil. No primeiro item apreende-se a lógica de operação dos impérios alimentares no processo de acumulação de capital, suas relações com o estado e a coincidência dos interesses de ambos. No segundo item reflete-se sobre os valores sociais que regem as relações entre produtores e consumidores que interagem nos novos mercados alimentares. E no terceiro item discute-se a possibilidade de alianças entre produtores, consumidores e outros atores contrabalançar a correlação de forças visando construir projetos capazes de disputar a transição do paradigma produtivista para além do paradigma integrado das ciências da vida e em favor do paradigma ecológico integrado.

4.3.1 Acumulação alimentar: agronegócios, impérios alimentares e o estado

Esse item é dedicado à problemática da “acumulação alimentar”. Os dados e fatos estilizados apresentados ao longo das duas seções precedentes sobre a China e o Brasil, neste sentido, confirmam conspicuamente a tese de Wilkinson (2009), para quem a oligopolização e a

internacionalização das corporações do agronegócio, indústrias de alimentos e redes varejistas representam as tendências dominantes por trás da globalização dos sistemas agroalimentares.

Hoje, a incursão irregular e muitas vezes descoordenada do capital corporativo metropolitano ainda está subjugando a agricultura e os mercados alimentares domésticos de muitos países periféricos às necessidades do agronegócio global. A cambiante dinâmica global da demanda e a aceitação da abordagem liberal do “livre mercado” pelos países em desenvolvimento levou a crescente presença das multinacionais em todas as fases dos seus sistemas agroalimentares. Para alguns dos maiores países em desenvolvimento, no entanto, os capitalistas nacionais são a principal força por trás dos seus sistemas agroalimentares. Além disso, o estado tem vindo a desempenhar um papel fundamental [na sua consolidação]. Não obstante, tem havido uma tendência de longo prazo para a reprodução da estrutura de oligopólio dos Estados Unidos e da Europa em escala global. Embora os casos brasileiro e chinês [promovam] empresas domésticas do agronegócio, permitindo-lhes defender os seus interesses nacionais, isso só é conseguido copiando a escala de operações e estruturas de oligopólio das corporações mundiais. A questão do poder econômico e da concentração nos sistemas alimentares permanece, assim, uma preocupação vital para a sociedade civil, os sindicatos e os organismos internacionais (WILKINSON, 2009).

Em ambos os casos da China e do Brasil, apesar das suas particularidades, temporalidades e ritmos distintos, a oligopolização se processa por meio da integração técnica nos setores e ramos a montante e a jusante da produção agropecuária e se consolida através da integração financeira das cadeias, inicialmente com créditos e subsídios fornecidos predominantemente pelo sistema bancário estatal e depois incorporando crescentemente mecanismos privados de financiamento, como é bem documentado pela literatura especializada dos dois países (KAGEYAMA, 1990; GRAZIANO DA SILVA, 1998; DELGADO, 2012; HUANG, 2011; ZHANG, 2012; SCHNEIDER, 2014). A lógica da constituição destes “complexos agroindustriais” é explicada por Goodman, Sorj e Wilkinson (1990, p.1-5) a partir da constatação de que “a agricultura confronta o capitalismo com um processo de produção natural”, o que impede que ela seja “diretamente transformada em um ramo da produção industrial”. Incapazes de remover os riscos, incertezas e descontinuidades naturais e biológicas da agricultura – processos baseados na terra e no crescimento das plantas e dos animais – diretamente através de um processo de produção unificado, os capitais industriais adaptam-se “dentro dos limites mutáveis definidos pelo progresso técnico”. Por isso, o capital opera através de duas tendências: a montante, o “apropriacionismo”, um processo descontínuo e persistente de eliminação de elementos discretos do trabalho rural e da produção agrícola, sua transformação em atividades industriais e sua reincorporação na agricultura sob a forma de insumos (máquinas, sementes híbridas, fertilizantes, pesticidas, biotecnologias); e, a jusante, o “substitucionismo”, um processo igualmente descontínuo e permanente de alcançar a produção industrial de alimentos agregando valor por meio da redução do produto agrícola a uma matéria prima industrial e cada vez mais da sua substituição por componentes não agrícolas e sintéticos (aditivos, alimentos pro-

cessados, distribuição). Este duplo processo ocorre num ambiente concorrencial schumpeteriano de “destruição criadora”, essencialmente impulsionada pelas inovações tecnológicas e organizacionais. E estas, por sua vez, exigem mecanismos para o financiamento do investimento, seja através do crédito público ou do mercado de capitais, atualmente resultando na intensa financeirização vista em todo o sistema agroalimentar (CLAPP, 2014; ISACKSON, 2014).

Na produção primária – exemplificada precipuamente pela suinocultura chinesa e pela sojicultura brasileira – é verificada uma tendência clara de integração vertical via sistemas de contratos entre as firmas líderes e os agricultores ao longo das cadeias, que envolve o fornecimento de insumos, assistência técnica, crédito e a garantia de compra do produto, sendo que a empresa pode transformar o produto (indústria de carnes) ou apenas comercializá-lo (*traders* de grãos). O inverso é parcialmente verdadeiro: no Brasil as indústrias de carne de frango e suínos também funcionam com base em contratos e verticalização através dos “sistemas de integração agroindustrial”; embora na China a maior parte da soja esmagada para ração e óleo seja importada, e a soja convencional para fabricar produtos alimentares é produzida internamente de forma pouco verticalizada. Uma diferença importante entre os dois países ocorre nas indústrias de insumos: no Brasil, as indústrias de sementes, fertilizantes e pesticidas são majoritariamente dominadas pelas corporações transnacionais; já na China estas corporações só entraram no mercado mediante *joint ventures* e contratos de transferência tecnológica. Nas indústrias de processamento de alimentos, embora as grandes multinacionais estejam presentes nos dois países, sobretudo nos produtos destinados aos consumidores de alta renda (mas não só), empresas nacionais encontram-se firmemente estabelecidas, tanto nos produtos de consumo popular quanto crescentemente em produtos mais sofisticados. E no setor de restauração as grandes redes de *fast food* estrangeiras convivem com restaurantes, lanchonetes e estabelecimentos de comida típica locais. No setor varejista, no entanto, nos dois países ainda existe uma diversidade de formatos, incluindo grandes redes domésticas, redes regionais médias, supermercados independentes e pequenas mercearias convivendo com as grandes multinacionais do varejo. Não obstante, verifica-se um processo de concentração crescente, em geral liderado pelas multinacionais, mas seguido de perto pelas grandes redes nacionais (WILKINSON, 2009).

No que se refere à internacionalização das empresas líderes do setor agroalimentar da China e do Brasil, parece indicar um padrão o fato de que a acumulação de capital nas formas de concentração (via novos investimentos) e principalmente centralização (via fusões e aquisições) em escala global tem se tornado um imperativo a partir da consolidação das mesmas nos seus respectivos mercados domésticos (SCHNEIDER, 2014; HEPEWELL, 2013). Outra característica comum é que em ambos os países há uma centralidade na questão dos recursos natu-

rais, mas de modos distintos. No caso do Brasil, a internacionalização de suas empresas, que partem para fora em busca de mercados e competências, está ligada a monetização de recursos naturais abundantes (fonte da sua competitividade). Já no caso da China, a internacionalização das empresas está ligada a escassez interna de recursos naturais (o que constringe a sua competitividade), que é enfrentada com a iniciativa de ir para fora na busca por controlar fontes de recursos para garantir o suprimento de matérias primas estratégicas. E, ainda, merece destaque que em ambos os países os investimentos seguem a mesma lógica dos fluxos comerciais. Isto é, o Brasil quer entrar com mais força no mercado chinês para diversificar as suas exportações para carnes e outros produtos além da soja, e a China quer assegurar o fornecimento das *commodities* e reduzir os custos logísticos das suas importações (WILKINSON; WESZ JÚNIOR; LOPANE, 2015). De todo modo, este processo evidencia o poder das corporações do agronegócio, da indústria de alimentos e do grande varejo, que vieram a se constituir como verdadeiros “impérios alimentares”, segundo Ploeg (2008). Os impérios estabelecem progressivamente novas formas de controle centralizado e de apropriação massiva do valor produzido nos sistema agroalimentar através dos princípios de expansão, hierarquização e ordenamento, gerando uma simbiose entre mercado e estado, numa amálgama de interesses. Assim, a consolidação de impérios alimentares brasileiros e chineses adquire importância estratégica porque, ao criar uma coalizão de interesses internos, atenuam o poder econômico dos países capitalistas centrais e reforçam a influência dos seus próprios estados na construção da ordem alimentar mundial emergente.

Emblemático desta questão é a formação do complexo carne-soja entre China e Brasil e as narrativas construídas para justificar os interesses vetustos nos dois lados. Este movimento poderia ser chamado de “momento Gramsci”. É o momento em que os interesses dos impérios alimentares e do estado se encontram e são traduzidos como “interesses nacionais”, tornando-se parte constitutiva da coalizão de poder que forma um bloco hegemônico. No Brasil, tal coalizão incorpora os interesses da burguesia agrária, dos grandes proprietários fundiários, do capital agroindustrial e da política macroeconômica e de crédito rural do estado. Eles perseguem uma estratégia de apropriação da renda da terra, advinda das vantagens comparativas dos recursos naturais, como linha de frente da acumulação de capital para toda a economia. A alegação de universalidade destes interesses é baseada num discurso que enaltece a capacidade do agronegócio gerar os superávits comerciais necessários para preencher o fosso do balanço de pagamentos causado pelos déficits na conta de serviços ao capital estrangeiro e evitar desequilíbrios na conta corrente. A origem desta coalizão de poder em torno da “economia do agronegócio” está na crise cambial de 1999, quando o governo FHC viu na ativação das ex-

portações do setor primário uma estratégia de ajustamento à ordem neoliberal capaz de gerar saldos comerciais e controlar a inflação. Mas desde então o seu poder se consolidou no aparelho estatal e passou a fazer parte da base de apoio dos governos encabeçados pelo PT, sendo que manter essa aliança é visto como inevitável para garantir a “governabilidade”. Sua principal forma de expressão política é através da Frente Parlamentar da Agropecuária, a “banca da ruralista”, de caráter conservador, que em geral representa os interesses da Associação Brasileira de Agronegócio, da Confederação Nacional da Agricultura, da Sociedade Rural Brasileira e de outras associações organizadas em torno dos diferentes ramos do agronegócio. No entanto, hoje a pretensa legitimidade ideológica desta narrativa tem sido desafiada pelo desaquecimento da tendência altista nos preços internacionais das *commodities* e a ameaça cada vez maior de reprimarização e desindustrialização da economia (DELGADO, 2013, 2012).

E no caso chinês, os interesses hegemônicos são representados por uma estratégia de acumulação de capital que inclui a agricultura industrial, os investimentos em terras e agronegócios no exterior e as transferências de terras de camponeses para empreendimentos domésticos agropecuários e imobiliários, com apoio da política estatal de créditos e subsídios. O poder da coalizão entre capital agroindustrial e boa parte da burocracia estatal na China verifica-se no fato de que, embora a maioria dos casos de contaminação ambiental (poluição com esturme suíno) e escândalos alimentares (melanina no leite, excesso de antibióticos, pó da carne magra, etc.) derivem de práticas típicas da agricultura industrial e da indústria de alimentos, na comunicação pública da imprensa oficial e das empresas é comum tomar os agricultores camponeses de pequena escala de “bode expiatório”, considerando-os atrasados, tradicionais e ignorantes, e propor como solução a “modernização da agricultura” através da promoção de sistemas de CAFO e integração vertical, operados pelas corporações do agronegócio, como se fossem estas mais confiáveis e fáceis e monitorar e não a própria raiz dos problemas. E a defesa da universalidade destes interesses é construída sobre o discurso de que este é o único jeito de garantir alimentação em quantidade e qualidade para toda a imensa população da China. No entanto, a legitimidade ideológica dessa narrativa é questionável, já que a noção oficial chinesa de segurança alimentar (95% de autossuficiência em grãos) é complicada pela sua abrangência cada vez mais restringida, com a exclusão da soja e talvez do milho entre os grãos básicos, e pela crescente pressão sobre as importações agroalimentares, advinda da “carnificação” das dietas de um lado e da escassez de terra e água de outro (SCHNEIDER, 2014, 2011).

4.3.2 Reprodução alimentar: produtores e consumidores, mercados e valores

Esse item é dedicado à problemática da “reprodução alimentar”. Os dados e fatos estilizados apresentados sobre as crescentes preocupações com a saúde, o ambiente e também a justiça social decorrentes do atual modelo de produção e consumo de alimentos, suscitam reflexão a respeito das interações entre produtores e consumidores, que por sua vez ocorrem justamente na esfera da circulação, isto é, nos mercados. Especificamente, o que será analisado é a relação entre o surgimento e difusão da agricultura ecológica e o envolvimento dos produtores e consumidores na construção de redes alimentares alternativas e novos mercados. Na ausência de uma base de dados detalhada, nas próximas linhas tão somente se fará algumas considerações a partir da comparação de problemáticas chave identificadas pela leitura dos principais trabalhos empíricos e interpretativos realizados por pesquisadores dos dois países.

A primeira consideração é sobre as origens sociais e a evolução institucional da agricultura ecológica e dos mercados de orgânicos. É possível dizer que na China a arquitetura destes mercados foi construída “de cima para baixo”, ao passo que no Brasil este processo se deu “de baixo para cima”. O comunismo deixou um legado estatista, produtivista e cientificista para a tecnologia aplicada na agricultura, na segurança alimentar e na vida social chinesa. Com as reformas, a agricultura ecológica, ainda que a evocar práticas tradicionais, também nasce sob o discurso imperativo da “modernização da agricultura”. Em meados dos 1980, um grupo de economistas e agrônomos que estudaram nos Estados Unidos e na Europa ganhou chancela do estado para realizar as pesquisas que estão nas bases dos sistemas de certificação de comida verde, orgânica e livre de perigo, que por sua vez são o marco histórico e legal do mercado de produtos ecológicos na China. É só recentemente que, por outras vias, o processo começa a ganhar força pela base, com a emergência de uma nova classe média e educada ao mercado de consumo, ansiosa em relação aos escândalos de sanidade alimentar, descontente com a poluição e degradação ambiental e simpática a melhoria dos meios de vida dos agricultores, vindo a motivar um conjunto de atores da nascente sociedade civil chinesa a lançar-se na construção de redes alimentares alternativas. Hoje estima-se cerca de 200 estabelecimentos operando em sistema de *community supported agriculture* (CSAs), sejam tocados pelos próprios camponeses, empresários de origem urbana ou projetos sem fins lucrativos. Feiras ecológicas de agricultores e artesãos começaram a surgir em Beijing, Shanghai, Chengdu, Guangzhou, Xian e várias outras cidades grandes. E também em várias cidades os produtores e os consumidores estão se conectando uns aos outros através de clubes de compra informais. Note-

se que o Novo Movimento de Reconstrução Rural (NMRR) – ver no próximo capítulo – é um apoiador chave destas iniciativas (SI et al., 2015; SCHUMILAS, 2014; SCOTT et al. 2014).

E no Brasil, a agricultura ecológica tem origem nos anos 1980, nas críticas de um conjunto de atores da sociedade civil – agricultores organizados, sindicatos de trabalhadores rurais, entidades ligadas a igrejas, Ongs e movimentos sociais, técnicos e intelectuais de esquerda – que contestavam o modelo tecnocrático e autoritário de agricultura química da “revolução verde” promovido pelo regime militar e propunham um conjunto de técnicas e práticas que na época chamavam de “agricultura alternativa”. Posteriormente, no final dos anos 1990, diversos atores e organizações militantes nos temas de sustentabilidade e ambiente, tecnologias alternativas, agricultura familiar e camponesa, reforma agrária, etc., vão convergir em torno do “movimento agroecológico”, que dará origem à Articulação Nacional de Agroecologia (ANA) e, na academia, à Associação Brasileira de Agroecologia (ABA). Mas é somente após 2003, e em especial de 2007, com a normatização e os sistemas de certificação, que a atual arquitetura para os mercados de produtos ecológicos será efetivamente institucionalizada. Devido às pressões dos atores e movimentos sociais atuantes nas lutas da agroecologia, dos sindicatos da agricultura familiar e da segurança alimentar e nutricional, foram criadas novos instrumentos de política pública. Destacam-se principalmente as ações de assistência técnica e extensão rural inclusas na Política Nacional de Agroecologia e Produção Orgânica (PNAPO), bem como os mercados institucionais, como o Programa de Preços Mínimos para Produtos da Sociobiodiversidade (PGPM-Bio) para a compra de produtos típicos ligados a práticas sustentáveis de manejo dos recursos naturais, além dos já comentados PAA e PNAE (PICOLOTTO, BRANDEMBURG, 2013; SCHMITT, GRISA, 2013; BLANK, KLEDAL, 2012).

O segundo ponto a considerar diz respeito às relações entre os produtores e consumidores e de ambos com os sistemas de certificação. No caso chinês, desde o escândalo do leite com melanina em 2008, tem se observado uma certa ruptura da confiança nas instituições reguladoras da qualidade dos alimentos que também afeta os padrões oficiais de certificação para alimentos ecológicos. Por um lado, uma parte expressiva dos consumidores é cética sobre a confiabilidade dos produtos rotulados como “comida verde” e “orgânicos”, por considerar que as agências governamentais de certificação não têm um bom serviço de inspeção e monitoramento e são propensas a fraudes e ao aceite de suborno da parte dos produtores empresariais de orgânicos, o que inclusive se reflete em reportes da mídia. Por outro lado, os organizadores de feiras ecológicas e estabelecimentos de CSAs, em geral não usam certificação oficial, por considerarem que seus custos são altos e que não é necessário para garantir a qualidade dos alimentos ou atrair mais consumidores. Adiciona-se a este clima de desconfiança em relação

às instituições oficiais de regulação da sanidade alimentar e certificação de qualidade orgânica/verde, a explosão de uma cacofonia de informações na mídia e nas redes sociais sobre “o que nós podemos comer?”, aumentando a percepção do risco dos cidadãos-consumidores. Não obstante, em contraste nos últimos anos tem aumentado o número de residentes urbanos motivados a comprar e canais não convencionais e a participar da organização de redes alimentares alternativas. E as pesquisas indicam que a razão por trás disso é a reconstituição da confiança em bases interpessoais e organizacionais. O principal mecanismo interpessoal é a reciprocidade direta, através de contatos face a face recorrentes entre clientes e vendedores nas feiras e ou então de visitas dos consumidores aos estabelecimentos de CSAs. E o principal mecanismo para a confiança organizacional é a reciprocidade indireta, através da comunicação “boca a boca” entre parentes e amigos e da troca de informações pelas redes sociais na internet (Weibo). Vale destacar a tentativa da Feira do Campo de Beijing criar o primeiro sistema participativo de garantia da China através do estabelecimento de um conjunto de critérios para a seleção dos feirantes e de um comitê de inspeção do qual participam produtores, consumidores, acadêmicos e Ongs. Eles estabelecem regras endógenas a partir das interações não diretamente comerciais entre os atores, criando valores altruísticos e identitários que regulam o comportamento dos vendedores, mantêm a reputação da feira e garantem os interesses dos consumidores sem recorrer à certificação de terceira parte (WANG et al., 2015; SI, 2014).

No caso brasileiro, este tipo de confiança em bases interpessoais e organizacionais já possui uma carreira mais longa no âmbito das relações entre produtores e consumidores de produtos orgânicos e agroecológicos. Sem dúvida o exemplo mais proeminente e inovador é o da Rede Ecovida de Agroecologia. Fundada em 1998 como uma rede informal de produtores, consumidores, extensionistas e assessorias, a Ecovida congrega mais de 3,5 mil agricultores ecológicos distribuídos por 170 municípios dos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo, organizados em associações ou cooperativas estruturadas em 300 “grupos locais” articulados em 28 “núcleos regionais”, além de 8 cooperativas de consumidores e 35 Ongs. Todos estes atores estão engajados na operação de um conjunto de circuitos de comercialização, como feiras agroecológicas, grupos de compra, lojas especializadas e mercados institucionais. Através da criação de infraestruturas logísticas de transporte e distribuição chamadas de “sistema de rotas”, ligando lugares de produção e consumo, a Ecovida provê um diversificado leque de produtos nas mais de 100 feiras onde participa (das 413 atualmente existentes no Brasil), estendendo o alcance geográfico dos mercados locais. Em 2009, a Associação Ecovida de Certificação Participativa foi juridicamente constituída como OPAC. Os agricultores pagam apenas uma pequena taxa anual pela emissão e impressão dos selos, além

do tempo e da dedicação devotados às avaliações externas de conformidade e da participação nos comitês de ética e de coordenação regional. Ademais, a adesão a certos valores (responsabilidade, participação ativa, estilo de vida agroecológico) refletidos em práticas, discursos e procedimentos técnicos, configura um repertório cultural, com a produção e partilha de conhecimentos e significados que tornam-se fonte de identidade coletiva para os seus membros. Assim, o sistema participativo de garantia integra o processo de certificação à reprodução de laços de confiança e reciprocidade, articulando ainda dimensões de artesanidade, tradição, saber-fazer e território. E ainda, independente do uso do selo para comercialização em vários canais, estes raramente são mobilizados nos circuitos internos da Ecovida, pois através da priorização da estratégia de venda direta nas feiras são criados locus de sociabilidades, onde além de trocas econômicas as interfaces culturais que ali se reproduzem geram confiança e facilitam o “reencantamento da comida” (RADOMSKY, 2013; NIEDERLE, 2014, 2015).

E a terceira consideração concerne aos desafios e perspectivas da agricultura ecológica e da construção de novos mercados imersos frente ao problema da convencionalização dos orgânicos. Na China o mercado de orgânicos já nasceu convencional e só mais recentemente começou a se alternativizar, enquanto no Brasil ele surgiu de todo alternativo e recentemente entabulou a se convencionalizar. A convencionalização dos orgânicos pode ocorrer a partir do momento em que o mercado para tais produtos é institucionalizado, normatizado e estabilizado através de sistemas de certificação, abrindo caminho para os atores líderes do setor agroalimentar que antes não se sentiam atraídos comecem a entrar, apropriando e emulando valores de saudabilidade e sustentabilidade na busca por responder às críticas e tirar proveito com estratégias de segmentação e nicho. Isso implica a entrada de produtores especializados de larga escala substituindo insumos, grandes indústrias no processamento e grandes redes de varejo na distribuição de alimentos orgânicos, assim como a proliferação de órgãos certificadores privados e o reposicionamento dos mediadores políticos (“economia verde” e “responsabilidade social” visando a “lavagem ética” da imagem das corporações) (GUTHMAN, 2004). Hoje em ambos os países existem disputas entre os diferentes atores que atuam no mercado de produtos ecológicos acerca do enquadramento dos valores que o caracterizam e diferenciam.

Na China, há agricultores camponeses que têm sido capazes de atender as exigências para certificar sua produção de acordo com os selos oficiais, mas a maior parte da produção certificada provém de produtores empresariais. Porém, mesmo nas redes alimentares alternativas, a maioria das iniciativas não é iniciada ou gerida pelos próprios agricultores (não raro trabalhadores rurais assalariados, contratados pelos CSAs), mas por jovens empreendedores de origem urbana que buscam aproveitar novas oportunidades de mercado e, ao mesmo tem-

po, fazer ativismo social (embora sejam politicamente cautelosos e evitem qualquer confrontação direta com o governo). E os consumidores, ainda que compartilhem fortemente as preocupações com a saúde e a sanidade dos alimentos, em geral são menos interessados no ambiente e nos meios de vida dos agricultores. Mesmo assim, os operadores destas iniciativas acreditam ser estratégico usar a busca do consumidor por segurança dos alimentos como uma “janela” através da qual eles poderão gradualmente se conscientizar e conectar aos valores sociais mais amplos. Além disso, várias características claramente distinguem os mercados alternativos dos convencionais, como o jeito que a terra e o trabalho são tratados como recursos de uso comum, o foco nos meios de vida, autofinanciamento e descentralização dos excedentes, e o discurso prevalente sobre economia social (SCHUMILAS, 2014; SI et al., 2015).

E no Brasil, a institucionalização dos orgânicos criou as condições para a mercantilização, aumento da escala e crescimento da demanda. Isso propiciou maior poder para os grandes supermercados imporem requerimentos e padrões privados de certificação que os produtores empresariais de maior escala estão mais aptos a atender. Mas isso não significa homogeneização. Ao mesmo tempo em que o selo cria distinção em relação ao convencional, também abre portas para a diversificação dos mercados. Na Rede Ecovida reporta-se um dilema entre “risco da descaracterização” e “preservação do estilo de vida agroecológico”: como expandir a produção, entrar em novos mercados, aumentar as vendas e as receitas sem perder autonomia no controle e decisão e erodir os valores e a ética que embasam a rede? A cooperativa Econativa, por exemplo, que vende 24% da sua produção a um supermercado, 23% ao PNAE, 23% ao PAA e 41% nas feiras, recusou um contrato de exclusividade com a rede de supermercados por muitos de seus sócios não concordarem em usar embalagens plásticas e não querem depender de só um comprador (“não colocar todos os ovos na mesma cesta”). Também houve a entrada de “empreendedores familiares agroecológicos” – com maiores escalas e estratégias agressivas de venda pela internet – em busca dos menores custos com a certificação participativa. Alguns membros levantaram críticas e debates internos sobre os valores e identidades legítimas e aceitáveis, mas outros reconheceram que eles traziam novas habilidades e capacidades valiosas à rede (RADOMSKY et al., 2015; CONCEIÇÃO et al., 2015)

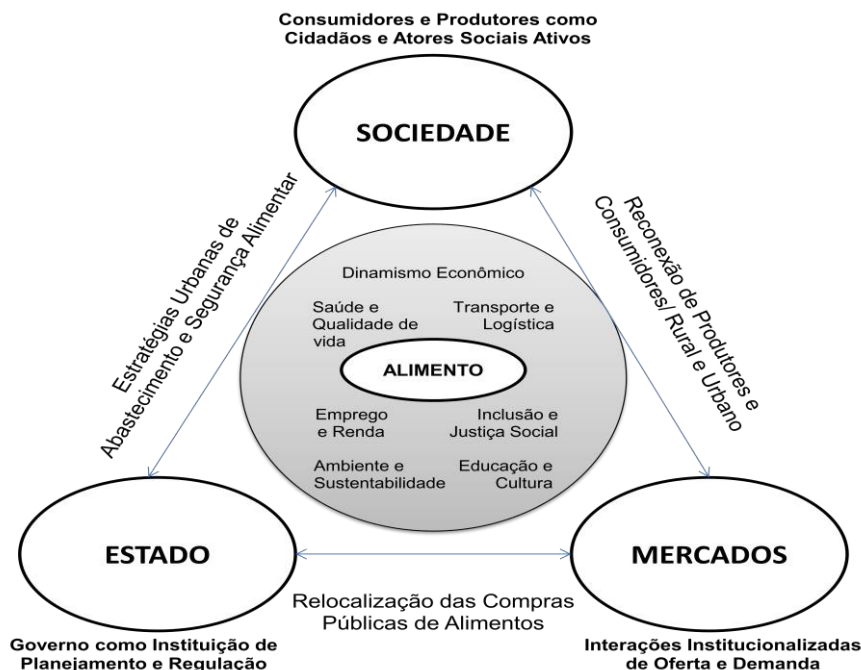
Em que pese os riscos da convencionalização, a existência dos valores de reciprocidade e confiança e da própria heterogeneidade interna constituem fontes de resiliência, resistência e adaptação destas redes alimentares alternativas na China e no Brasil. Neste contexto, a construção do que Ploeg, Ye e Schneider (2012) chamam de “novos mercados imersos” representa o “momento Polanyi”. É o momento em que os atores afetados pelos impérios alimentares (especialmente agricultores e consumidores) percebem as consequências negativas da mercantili-

zação do sistema agroalimentar sobre os meios de vida, a saúde e o ambiente e abrem-se à possibilidade de identificar interesses comuns e criar novos compromissos sociais que, no fundo, politizam os mercados. Eles passam a empreender ações coletivas e a criativamente atuar na contraditória esfera da circulação de mercadorias alimentares, construindo novas infraestruturas e modos de governança, controle e distribuição, assumindo novos valores sociais e promovendo novas convenções de qualidade distintamente diferentes daquelas que governam os mercados convencionais. É possível dizer que a construção desses novos mercados imersos está intrinsecamente baseada na reversão do fetichismo da mercadoria, ou na “desfetichização da comida”, pois embora siga havendo uma relação mercantil de compra e venda, a relação encetada entre os produtores e consumidores deixa de ser uma simples troca alienada de coisas (dinheiro por comida) e passa a ser uma relação produtora de significados, plena de sentido.

4.3.3 Política alimentar: paradigmas em transição e o duplo movimento

O presente item, finalmente, é dedicado à problemática da “política alimentar”. Após toda a discussão realizada até aqui é hora de retomar a proposta interpretativa de Lang e Heasman (2006), para quem as disputas entre os três paradigmas – produtivista, integrado pelas ciências da vida e ecológico integrado – podem ser vistas como “guerras alimentares”. Nas suas palavras: “Clausewitz, o estrategista militar prussiano do século XIX, famosamente argumentou que ‘a guerra é a política por outros meios’. E a comida, argumentamos nós, é uma ilustração deste ditado. As batalhas, os fronts e a mobilização das forças são todos sinais de poderosos interesses perseguindo seus objetivos” (LANG; HEASMAN, 2006, p.289). E ressaltam, ainda, que a governança desta transição agroalimentar – isto é, as formas de enquadrar os problemas e de encaminhar as soluções –, tanto nos níveis nacional e local como nos níveis internacional e global, vão decisivamente depender das estratégias e alianças e do cumprimento de acordos estabelecidos pelos atores e instituições do estado, do mercado e da sociedade civil. A figura 5 abaixo dá uma ideia de como tal forma de governança poderia parecer. As iniciativas da sociedade civil na construção de novos mercados imersos apontam o acerto do argumento de Pothukuchi e Kaufman (1999), para quem o planejamento do abastecimento alimentar urbano nas grandes cidades e suas regiões metropolitanas e nas cidades médias que formam polos regionais rodeados por pequenos municípios tem sido historicamente deixado à margem da formulação de políticas públicas e relegado às forças de mercado. Contudo, para Viljoen e Wiskerke (2012), a emergência das vulnerabilidades e desafios colocados pela questão agroalimentar contemporânea têm impulsionado o reconhecimento da necessidade de se construir “novas geografias alimentares” ao longo de três eixos.

Figura 5 - Estratégia para uma geografia alimentar territorialmente integrada



Fonte: elaboração própria, adaptado de Viljoen e Wiskerke (2012, p.26).

Primeiro, a reconfiguração das relações entre os consumidores, enquanto cidadãos e atores sociais ativos, e os produtores diretos e empresas, enquanto fornecedores de alimentos atuantes no mercado. Segundo, a reavaliação do papel do estado em sua relação com os mercados, não só como regulador, mas como ator econômico que atua diretamente nas compras públicas, beneficiando os agricultores familiares e camponeses historicamente excluídos e os consumidores que dependem da alimentação em instituições públicas. Terceiro, a atribuição das cidades como *locus* de planejamento das políticas públicas na promoção do dinamismo econômico, na regulação e redução do poder corporativo sobre os mercados convencionais e na articulação de iniciativas conjuntas do governo e da sociedade civil na construção de estratégias alimentares em todos os níveis. Mas a consecução disso certamente não será circunstancial, e sim o produto da real correlação de forças, sendo que uma mudança progressista só tomará lugar com muita luta e pressão social.

Dentro desta chave interpretativa, é possível analisar institucionalmente o significado da questão agroalimentar contemporânea, conforme as experiências da China e do Brasil, através do “duplo movimento ampliado”, *a la* Polanyi e Gramsci. O movimento de mercantilização, liberalização e globalização dos sistemas agroalimentares liderado pelos impérios alimentares sob a égide do atual regime alimentar é entendido como o “momento Gramsci”, porque Gramsci corretamente viu o domínio da esfera da produção como o *locus* de organização dos interesses da classe capitalista e a acumulação de capital como a fonte de poder e a base material para a sua hegemonia. Os impérios alimentares possuem os meios de controle das forças

produtivas e de apropriação dos fluxos de valor e da riqueza produzida nos sistemas agroalimentares. Segundo Ploeg (2008), estes princípios de controle e apropriação são reproduzidos através de três características estruturais dos impérios: a “expansão” de suas fronteiras com a conquista da natureza e da vida, afetando a produção de alimentos, ao gerar o “*squeeze*” na agricultura frente aos complexos agroindustriais, e o consumo de alimentos, ao gerar a dependência dos consumidores perante os supermercados e a indústria alimentícia; a “hierarquização” dos atores e recursos envolvidos nas suas redes de operação, através de esquemas reguladores, padrões privados de qualidade, tecnologias da informação e códigos de conduta, ligando uma miríade de lugares distantes a um centro de poder centralizado; e o “ordenamento” administrativo e mercadológico adstrito a normas e critérios de rentabilidade e previsibilidade. Quando pressionados por restrições advindas de regulações públicas ou forças de demanda, este enorme poder permite que os impérios sejam capazes de negociar melhores condições e influenciar as decisões que os atingem, de transferir custos e impor responsabilidades a terceiros, ou mesmo de fazer pequenas concessões que não tocam no âmago do seu poder.

Gramsci (2002), tal qual Marx (2006), concebe os mercados como a esfera da realização do valor e o fetichismo da mercadoria como o véu que encobre o núcleo duro do capitalismo e esconde suas contradições, que restam na esfera da produção. O problema é pensar que pelo poder capitalista hegemônico estar nesta esfera, apenas aí os atores subalternos poderiam buscar as bases para a contra-hegemonia, ignorando as possibilidades de uma aliança política entre produtores diretos e consumidores e da sua capacidade de agência na esfera da circulação. Uma vez que estes últimos não têm os mesmos recursos materiais, aparelhos ideológicos privados e influência sobre o estado para fazer concessões e conquistar aliados, eles não teriam muita chance além daquilo que os partidos, movimentos sociais e organizações populares, junto com seus intelectuais orgânicos, podem fazer para forjar um projeto alternativo. É aí que o contramovimento impulsionado pelos atores e instituições afetados pelo processo de mercantilização, entendido como o “momento Polanyi”, é mais alentador. Polanyi (2000) vai conceber a esfera da circulação e as relações entre produtores e consumidores que acontecem nos mercados como um terreno possível para a construção contra-hegemônica. O alcance universal da lei do mercado afeta a todos de múltiplas maneiras, o que é tanto mais verdade no caso da alimentação. Assim, embora esta aliança não seja suficiente para subverter radicalmente a dominação capitalista como um todo, em uma “guerra de manobra”, ela é capaz de politizar as contradições engendradas nos sistemas agroalimentares e ajudar a moldar novas direções, em uma estratégia de “guerra de posições”. Assim, é significativo que a construção de “novos mercados imersos” – ao ligar a provisão de necessidades materiais a valores sociais comparti-

lhados – tenha nas relações entre produtores e consumidores na esfera da circulação o *locus* onde reside o potencial transformativo desta aliança para defender a resiliência e autonomia dos agricultores e os direitos dos consumidores contra os “ataques” dos impérios alimentares.

Esta tese é exótica e polêmica para o marxismo ortodoxo, mas bastante procedente entre as abordagens institucionalistas e sociológicas críticas. Estas têm sido capazes de compreender a emergência dos “novos movimentos sociais econômicos”, que de uma postura política e reivindicatória, passam a reposicionar-se de maneira mais pragmática e proativa, desempenhando ações coletivas no âmbito dos mercados (WILKINSON, 2008). Isso não quer dizer que deixem de lado a crítica e a contestação, denunciando os interesses vetustos dos impérios e do estado e as consequências deletérias do paradigma produtivista, que atualmente vem sendo reforçadas pelo paradigma integrado das ciências da vida. Mas que este passa a ser apenas um momento, seguido por outro de mobilização ativa e direta – inclusive participando de maneira propositiva na elaboração e implementação de políticas públicas alinhadas com os princípios do paradigma ecológico integrado – como construtores dos “novos mercados imersos”. Nos interstícios dos impérios alimentares, ao deslocar intermediários que subordinam suas relações de trabalho e os marginalizam na distribuição da riqueza, os agricultores e consumidores organizados através de novos movimentos sociais econômicos são capazes de reconfigurar as relações de circulação e reconstituir as bases das próprias relações sociais de produção e, assim, de instituir novas dinâmicas emergentes de desenvolvimento rural (PLOEG et al., 2012). Essas questões voltarão a ser abordadas em outros aspectos ao final do próximo capítulo.

Para concluir este capítulo, cabe, no entanto, apenas fazer um breve resumo. O que se viu até aqui sugere que apesar das tendências desestruturantes da globalização agroalimentar (massificação, consumismo, ansiedades, escândalos), os casos da China e do Brasil permitem afirmar que, mesmo que de maneira um tanto fragmentária, a alimentação ainda é uma fonte de estabilização identitária e de luta social. E mais, que a categoria classe social, ao lado de fatores culturais, tecnológicos e demográficos, continua sendo relevante para explicar as diferenças na formação das dietas e nos hábitos de consumo alimentar. Principalmente em países “emergentes”, classe é um forte elemento marcador de distinção, que opera tanto em termos econômicos quanto simbólicos. Entretanto, embora siga sendo fundamental, a diferenciação de classe não é o único aspecto determinante da problemática política da questão agroalimentar contemporânea, a qual transpassa as divisões de classe na esfera da produção e coloca as relações produção-consumo na esfera da circulação no palco central da ação coletiva.

5 ATORES E INSTITUIÇÕES NAS NOVAS DINÂMICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL: A EMERGÊNCIA DOS “CONTRAMOVIMENTOS”

Neste capítulo o objetivo é examinar a história rural da China e do Brasil, com foco nas iniciativas dos camponeses e agricultores familiares e suas relações com os projetos políticos de outros atores e, ao mesmo tempo, destacar os principais instrumentos de política pública para agricultura e desenvolvimento rural adotados e implementados por seus estados. Ao comparar o papel de atores e instituições nas dinâmicas de DR em ambos os países espera-se revelar os sentidos das práticas e ações coletivas dos agricultores e camponeses em suas relações com aliados e adversários e o seu próprio significado histórico – em hipótese, é a força geradora dos “contramovimentos”. A retomada do debate sobre a “persistência” do campesinato no capitalismo e sua reformulação em torno das “metamorfozes” da agricultura familiar é o ponto de partida interpretativo. E, além disso, também são observadas as interações políticas entre os atores e as instituições do rural nas esferas do estado e dos mercados, a fim de avaliar as correlações de forças sociais em que eles se inserem ao longo da história e a sua participação nos processos de mudança agrária e nas transformações mais amplas de suas sociedades.

Desde os escritos esparsos de Marx (2006) sobre a renda da terra, os estudos marxistas clássicos da “questão agrária” consistiram em investigar as condições impostas pela propriedade fundiária à industrialização e urbanização típicas do desenvolvimento capitalista e as transformações da estrutura de classes sociais no campo decorrentes do processo de acumulação de capital na agricultura. É nesta chave teórica que se pensava as tendências do campesinato sob o capitalismo. Para Kautsky (1986), a agricultura é progressivamente subordinada aos ditames da grande indústria. Com o avanço da “industrialização da agricultura”, a tendência é o declínio da produção camponesa, devido à superioridade técnica e financeira da grande exploração agrícola capitalista. Mas isso não implica no seu necessário desaparecimento. Como as leis da acumulação de capital próprias da indústria não se aplicam da mesma forma na agricultura, em situações que fossem convenientes ao capital os camponeses poderiam subsistir de modo subordinado à grande indústria, pelo fato de suportarem condições de sobretrabalho e subconsumo. E para Lenin (1983), o desenvolvimento capitalista gera uma progressiva divisão social do trabalho, que é central para a formação do mercado interno para a grande indústria. Diante disso, a desintegração do campesinato era inevitável, devido à diferenciação social que segue a acumulação de capital na agricultura. A tendência é a polarização de classe, que transformaria camponeses ricos em burguesia agrária e camponeses pobres em assalariados rurais ou urbanos. E seria também questão de tempo à entrada dos camponeses médios na rota da acumulação ou da proletarianização. Há ainda Chayanov (1974), para quem o essencial é observar as

especificidades da própria família camponesa, vista como uma unidade indissociável de trabalho e consumo, que não opera segundo as categorias de capital, salário e lucro, tal qual a empresa capitalista. A racionalidade da produção camponesa orienta-se pelo balanço entre a satisfação das necessidades de consumo e a penosidade do trabalho (autoexploração) e os ciclos de diferenciação demográfica (tamanho e composição) inerentes à dinâmica das famílias; ambos circunscritos às condições ecológicas, ao progresso técnico e ao entorno mercantil capitalista.

Inúmeras controvérsias seguiram durante o século XX, mas em meados dos anos 1970 a conclusão de que as previsões dos clássicos da questão agrária não haviam de fato chegado a termo ganhava ares de consenso. Então que há uma retomada do debate sobre a “persistência do campesinato” entre autores neomarxistas no âmbito da chamada Sociologia da Agricultura. Para Goodman, Sorj e Wilkinson (1990), alinhados à interpretação kautskysta, o capital industrial apresenta uma “inabilidade histórica” de subsumir e revolucionar os processos naturais e biológicos dos quais a produção na agricultura depende e assim eliminar definitivamente riscos, incertezas e descontinuidades inerentes à atividade. Por isso, a dinâmica capitalista de inovação tecnológica e organização industrial busca suprimir esses “obstáculos naturais” através dos mecanismos de “apropriacionismo” à montante e de “substitucionismo” à jusante da agricultura. Assim, em situações em que tais tendências ainda não se impõem totalmente, a produção agrícola de pequena escala pode encontrar espaços residuais para reproduzir-se. Bernstein (1979), por sua vez, argumenta que os camponeses no capitalismo atual converteram-se em pequenos produtores de mercadorias (PPM) que combinam a posse dos meios de produção e o emprego do seu próprio trabalho, isto é, são capitalistas e trabalhadores ao mesmo tempo. Seguindo a interpretação leninista, afirma que a reprodução dos PPM está igualmente sujeita a tendência de diferenciação social do “campesinato”: os pobres são duplamente afligidos pelo baixo nível de consumo (reprodução do trabalho) e pela luta para manter os meios de produção (reprodução do capital); os médios conseguem alcançar satisfatoriamente as exigências de reprodução simples da sua dupla condição; e os ricos conseguem realizar reprodução ampliada, contratando trabalho assalariado e acumulando capital. E Friedmann (1978), por fim, incorpora elementos da interpretação chayanoviana. Argumenta que os camponeses de hoje são produtores simples de mercadorias (PSM) que gerem uma unidade familiar de produção e consumo organizada através do parentesco e não do mercado, onde o ciclo demográfico e as relações de gênero e geração importam. Entretanto, a PSM na agricultura requer a existência de uma economia monetizada e de condições de mercado completamente desenvolvidas para produtos e insumos, crédito e bens de consumo. Nestas condições, a PSM pode ser inclusive mais com-

petitiva do que a produção capitalista, pois a sua reprodução, ao objetivar o consumo produtivo e pessoal, não exige o imperativo do lucro, embora não descarte a busca por mais renda.

Apesar de reconhecidos avanços, o potencial analítico destes enfoques começou a perder ímpeto ao final da década de 1980. Entre as principais críticas, coligidas por Scott (1986), destaca-se, de um lado, o demasiado dedutivismo e reducionismo econômico, e de outro, a carência de elementos político-ideológicos e de agência. Não obstante, estas abordagens tiveram contribuição fundamental ao recuperar e consolidar o uso da categoria forma social de produção no léxico teórico marxista para analisar a agricultura organizada em torno do trabalho familiar, ao invés da controvertida noção de campesinato. Em particular, permitiu que o marxismo superasse a herança estruturalista calcada na noção de articulação de modos de produção e passasse a priorizar a análise da divisão social do trabalho e da mercantilização da agricultura.²⁴

À medida que a agricultura passa a ser submetida e a internalizar um conjunto variado de pressões exógenas, ocorre um processo de transformação que gradativamente compromete suas características “tradicionais”, afetando aspectos da cultura e da sociabilidade das comunidades e grupos sociais rurais e ocasionando “metamorfoses” no próprio modo de vida dos agricultores. O processo que desencadeia esta metamorfose é a mercantilização, que adentra as mais distintas esferas de relações sociais, atribuindo às interações humanas e materiais que ali se reproduzem valores mercantis que passam a orientar suas ideias e práticas. A mercantilização define-se se pela ampliação das relações de troca decorrentes da complexificação da divisão social do trabalho e do crescente predomínio da circulação de insumos, produtos e subsistência mediada pelo intercâmbio mercantil. Assim, os agricultores passam a inserir-se em diferentes mercados e a integrar-se a dinâmica da economia capitalista. Entretanto, não é um processo linear, previsível e determinístico. É antes um processo histórico contestado, que envolve disputas entre os agricultores, o capital e o estado acerca do controle dos recursos produtivos e dos próprios mercados em que interagem. Não raro os agricultores são capazes de estabelecer estratégias para modificar, neutralizar e resistir, ou então até facilitar e acelerar os processos de mercantilização, de acordo com os interesses em jogo e as condições do contexto.

Conforme Long (2001), frequentemente a mercantilização da agricultura envolve três processos interligados por meio de uma “incorporação institucional”. Primeiro, a “externaliza-

²⁴A categoria forma social de produção denota uma combinação de relações estruturadas em torno: da posse ou propriedade relativa da terra e outros meios de produção; dos processos de trabalho e produção com relações específicas entre os produtores diretos; dos mecanismos de apropriação interna e distribuição dos resultados da produção; das condições internas e externas que possibilitam a reprodução do processo através do tempo. E no caso das “formas familiares na agricultura”, estas condições incluem: as suas características internas (estruturas de parentesco, ciclo demográfico, provisão de consumo, divisão sexual e geracional do trabalho, processo de trabalho, escalas de produção); e as relações externas estabelecidas com o ambiente social, econômico, cultural e político em que se inserem (estado, mercados, tecnologias, cidades, etc.) (SCOTT, 1986).

ção” crescente das etapas do processo de produção através da transferência do controle de tarefas, recursos e atividades até então exercidas pelos próprios agricultores para agentes externos, de maneira que não podem ser reproduzidas fora do alcance do capital. Assim, práticas e rotinas da agricultura são modificadas e controladas exogenamente, alterando sua autonomia relativa e transformando suas condições objetivas (materiais) e subjetivas (simbólicas) de reprodução social. Segundo, e articulado a isto, vem a “cientifização” dos processos produtivos, através da geração e incorporação de tecnologias modernas que subordinam o controle e apropriação do processo de trabalho e dos ciclos biológicos e naturais a agentes externos. E terceiro, a “centralização estatal”, num processo em que diversas instituições (ministérios e burocracias, crédito, pesquisa agropecuária e extensão rural) se ocupam de coordenar os conflitos de interesse e mediar as decisões coletivas concernentes à agricultura e aos espaços rurais, especialmente através de políticas de caráter setorial e macroeconômico, mas não somente.

Com vistas a entender a complexidade deste processo, Long e Ploeg (1994) operaram uma ressignificação das categorias neomarxistas, mas recolocando a capacidade de “agência” dos agricultores. Primeiro, Ploeg (1992) propõe a possibilidade de mensurar distintos “graus de mercantilização”, a partir da proporção entre o *quantum* de mercadorias mobilizadas dentro dos diversos mercados e os valores de uso reproduzidos internamente à unidade de produção. Assim, reconhece que a resiliência dessas formas sociais pode estar associada à possibilidade dos agricultores criarem estratégias de resistência e adaptação ao intercâmbio mercantil e à subordinação ao capital, mobilizando um amplo repertório de recursos fora dos mercados e um conjunto de interações baseadas no princípio da reciprocidade em relação à natureza e outras coletividades humanas, abrindo “espaços de manobra” para manter e ampliar sua autonomia.

Ploeg (1994) propõe então uma abordagem que permite avançar na superação das oposições entre campesinato e agricultura familiar, oferecendo substância analítica para estudar estas categorias (quadro 7). Além da forma capitalista de produção de mercadorias (PCM) da agricultura patronal ou corporativa, baseada no trabalho assalariado e nos imperativos do lucro e da acumulação, e da forma camponesa típica, baseada na produção doméstica voltada à subsistência (PDS), o autor sustenta a existência de dois outros “modos de fazer agricultura”, ambos abarcados pela noção de agricultura familiar. No modo camponês os agricultores são definidos como pequenos produtores de mercadorias (PPM) e no modo empresarial como produtores simples de mercadorias (PSM). “A essência e as principais diferenças entre elas não residem tanto nas relações de propriedade; elas situam-se principalmente nas (diferentes) formas através das quais a produção, distribuição e apropriação do valor são ordenadas” (PLOEG, 2009, p.16). No entanto, tais conceitos não são utilizados para estabelecer uma classificação

formal e rígida ou para representar determinada realidade por meio de uma diferenciação social reificada da estrutura de classes (pobres, médios, ricos). O intuito é caracterizar duas vias históricas típicas, mas não concretamente puras, da mercantilização da agricultura familiar.

Quadro 7 - Formas sociais de produção na agricultura

Formas/Características	Doméstica (PDS)	Pequena (PPM)	Simples (PSM)	Capitalista (PCM)
Resultados e produtos	- (só excedentes)	+	+	+
Recursos e insumos	-	-	+	+
Força de trabalho	-	-	-	+
Objetivo Precípua	Subsistência	Sobrevivência	Renda	Lucro

Fonte: Ploeg (2009, p.20). Nota: os elementos do processo de produção que entram como mercadoria aparecem com sinal positivo (+) e como não-mercadoria com sinal negativo (-).

O que fica claro é que, ao mesmo tempo em que há rupturas marcantes entre agricultura familiar e campesinato, causadas pela mercantilização e a incorporação institucional, também há continuidades significativas, reveladas através da noção de “condição camponesa”.

As características fundamentais da condição camponesa são (1) a luta por autonomia que se realiza em (2) um contexto [marcado] por relações de dependência, marginalização e privações. Esta condição tem como objetivo e se concretiza na (3) criação e desenvolvimento de uma base de recursos autocontrolada e autogerenciada, a qual permite (4) formas de coprodução entre o [ser humano] e a natureza viva, que (5) interagem com os mercados, (6) permitem a sobrevivência e perspectivas de futuro e (7) se realimentam na base de recursos e a fortalecem, melhorando a coprodução e fomentando (8) a autonomia e a redução da dependência. Dependendo das particularidades da conjuntura socioeconômica dominante, a sobrevivência e o desenvolvimento de uma base de recursos própria poderão ser (9) fortalecidos através da [pluriatividade] e de outras atividades não-agrícolas. E, finalmente, existem (10) padrões [organizativos e formas sociais] de cooperação que regulam e fortalecem essas interações (PLOEG, 2008, p.40).

As categorias êmicas e as situações particulares que caracterizam os meios de vida e as estratégias de reprodução da agricultura familiar ao redor do mundo, sobretudo em países continentais e diversos como Brasil e China, são quase inumeráveis. No entanto, a condição camponesa expressa uma unidade ontológica existente em meio a essa vasta diversidade empírica. Assim, se a rígida análise de diferenciação social (proletarização e acumulação) é inadequada para captar essa diversidade, a razão teórica não é, todavia, dispensável. Para isso Ploeg, em convergência com Wolf, introduz a noção de “estilos de agricultura”.²⁵ Segundo Wolf (1983, p.6) “é importante não pressupor que toda essa gente se assemelhe em suas relações econômicas, sociais e políticas, bem como em seu modo de ver o mundo no qual vivem”. Embora as relações de produção e as posições de classe circunscrevam as possibilidades de formação de um ou outro “estilo de agricultura familiar”, não há aí nenhuma causalidade determinística.

Os projetos políticos destes atores, neste sentido, só serão compreendidos observando

²⁵A discussão sobre a noção de “estilos de agricultura” de Ploeg (1994, 2008) como uma forma de compreender as relações entre classe, diferenciação social e heterogeneidade na agricultura será retomada na seção 5.3.

os modos através dos quais se inserem dentro da correlação de forças mais ampla de cada sociedade. Num passado nem tão distante, o banditismo social, as sociedades secretas e os movimentos messiânicos foram as formas típicas de mobilização camponesa. Apesar de não articulados por identidades de classe, estes movimentos ditos pré-políticos encapsulavam motivações concretas – em geral de cunho econômico – ligadas a condições de dependência, marginalização e privação, assim como as condições que hoje motivam os movimentos propriamente políticos de agricultores familiares, através de dispositivos de ação coletiva como associações e cooperativas, sindicatos e partidos. Ploeg (2008) denomina “princípio camponês” essa disposição emancipatória enraizada nos hábitos mentais dos agricultores, a qual lhes permite interpretar sua condição camponesa em uma situação concreta e se engajar – através de compromisso, envolvimento e dedicação – como parte de projetos políticos mais amplos. O princípio camponês é a condição camponesa projetada no futuro e representa o elo entre as “estratégias de reprodução” no nível individual e a instituição de “contramovimentos” no nível coletivo.

Para alcançar o objetivo proposto, este capítulo está estruturado em três seções. Nas duas primeiras seções examina-se, respectivamente, as transformações rurais da China e do Brasil, avaliando conjuntamente as iniciativas dos atores sociais e as políticas públicas do estado, recorrendo-se a uma periodização da história rural de cada país. E na última seção, através da aplicação do método de análise institucional comparativa, busca-se estabelecer algumas inferências gerais sobre a natureza, o alcance e as perspectivas de futuro das atuais dinâmicas de desenvolvimento rural emergentes em ambos os países frente à questão agroalimentar.

5.1 As transformações rurais na China

Nessa seção é examinada a história rural da China, com foco nas iniciativas dos camponeses e suas relações com os projetos políticos de outros atores, e ao mesmo tempo, são destacados os principais instrumentos de política pública para agricultura e desenvolvimento rural adotados e implementados pelo estado. O sentido da história é captado através de uma periodização que permite traçar continuidades significativas e rupturas decisivas. Assim, para cada período é dedicado um item. A China passa por um período de grande turbulência e instabilidade entre o final do século XIX e a primeira metade do século XX, desde a restauração e queda da dinastia Qing, a república nacionalista do Guomindang, e a vitória da revolução liderada pelo Partido Comunista, em 1949. Não cabe aqui revisar esta longa história, mas apenas sublinhar a importância socioeconômica dos camponeses e o seu papel crucial em todo o processo político que está nas raízes da China moderna e contemporânea. Tais transformações não teriam ocorrido não fossem os ciclos periódicos de rebeliões camponesas, originadas de

movimentos de banditismo social, sociedades secretas e movimentos messiânicos. É a partir da percepção que os comunistas tiveram dessa disposição emancipatória dos camponeses que foi fiada a aliança revolucionária entre ambos e realizada a reforma agrária e a coletivização da agricultura, que resulta na mais típica instituição do socialismo chinês, a comuna popular. Embora o período Mao também tenha sido marcado por eventos trágicos, suas realizações em infraestruturas produtivas, serviços públicos e organização social no meio rural sentaram as bases para a modernização da agricultura e o aclamado êxito econômico posterior. Então, durante o período de reformas conduzidas por Deng, a agricultura coletivista foi desmantelada e lançada ao processo de mercantilização – ainda que parcial, pois até hoje não há propriedade privada da terra e os camponeses-trabalhadores não se encontram definitivamente proletarizados. Não obstante, desde então a condição camponesa em geral tem sofrido alterações sensíveis. Num contexto de crise agrária, o campesinato vem metamorfoseando-se em uma heterogênea agricultura familiar produtora de mercadorias. E ao que parece, desde meados da década de 2000 é iniciado um novo período do desenvolvimento rural na China. Embora a configuração institucional e a direção das transformações em curso ainda não estejam claras, os debates e disputas acerca do futuro da agricultura familiar na China em relação ao avanço do capital de agronegócios e das políticas de modernização da agricultura estão em aberto.

5.1.1 As raízes camponesas da história chinesa

Durante toda a longuíssima história da China, a base da sua população sempre foi formada por camponeses. Somente na última década a população urbana começou a ultrapassar a rural. Assim, o propósito desse item é compreender o legado histórico do campesinato chinês para as eras moderna e contemporânea, o seu lugar na estrutura socioeconômica pré-revolucionária e o seu papel político como a força insurreta e a base popular da China socialista. Para alcançar tal entendimento é necessário, portanto, delinear os traços básicos da economia, das classes sociais e da ordem política e as suas transformações durante o período que vai do declínio do último império centralizado sob a dinastia Qing, passando por um interregno de domínios regionais instáveis sob a autoridade dos senhores da guerra, até os sucessos iniciais e o fracasso final do governo nacionalista do Guomindang e as derrotas iniciais e o trinfo final com a reunificação nacional e consolidação do poder nas mãos do Partido Comunista Chinês.

A estrutura de classes sociais ao final do império era composta pela autocracia monárquica e a nobreza no topo; uma elite ou pequena nobreza formada por oficiais e funcionários da burocracia imperial e por senhores rurais proprietários de terra, em geral absenteístas, no meio; uma classe subsidiária de mercadores atuantes em negócios nas franjas dos monopólios

estatais sobre o comércio exterior; e uma imensa base formada por camponeses pequenos proprietários, arrendatários com pouca ou nenhuma terra e trabalhadores rurais sem terra. O império Qing (1644-1911) foi formado a partir da conquista da China pelo povo manchú, vindo da região nordeste (entre a Rússia e a Coreia). Tal qual a dinastia Yuan dos mongóis (1279-1368), era considerada uma dinastia estrangeira, que para poder governar precisava se “cinicizar” em termos de costumes rituais e instituições de estado, dependendo da burocracia imperial para tocar a administração pública. Esta burocracia era constituída por funcionários graduados – eruditos nos clássicos confucianos – que adentravam no serviço público via aprovação em um concorrido sistema de exames. A partir dos exames se constituía uma reserva de eruditos aptos, dos quais parte ocupava cargos oficiais nos níveis de administração central, provincial e local. Mas além do funcionalismo formal, havia um séquito sem posições oficiais, mas que ocupavam postos operacionais de destaque e poder, numa base informal de subcontratos. Existia uma ligação umbilical entre o cargo político e a propriedade fundiária. Embora houvesse senhores de terra moderadamente ricos que não possuíam grau acadêmico e intelectuais abastados que não possuíam terras, a maioria dos eruditos provinha de ricas famílias proprietárias ou eventualmente jovens talentosos de origem camponesa patrocinados por estas famílias. Em todo caso, uma vez ocupando cargos públicos, os eruditos investiam os recursos que ganhavam na aquisição de mais propriedades, engrandecendo o patrimônio familiar. Os senhores de terras arrendavam as terras para os camponeses que trabalhavam nos cultivos ordinários, com alguma mão de obra assalariada adicional nas colheitas; e os eruditos e magistrados da burocracia imperial garantiam o controle da terra, a cobrança de impostos e as obras públicas, sobretudo de irrigação e manejo das águas. Importante notar que os intelectuais funcionários, os senhores proprietários de terra e os camponeses arrendatários ou pequenos proprietários, não raro compartilhavam relações de parentesco em torno de linhagens hereditárias, chegando inclusive a formar grandes clãs, principalmente no sul. Existiam vilas inteiras com famílias aparentadas espalhadas por aldeias adjacentes dominadas por uma mesma linhagem, fornecendo padrões de hierarquia e responsabilidade mútua que funcionavam como mecanismos de distinção e reprodução do prestígio e status social. E igualmente como havia uma ligação umbilical entre o senhor de terras e o funcionário, também havia uma relação simbiótica entre o funcionário e o mercador. Por um lado, o funcionário mantinha controle sobre o mercador, como um aliado, cujas atividades podiam ser usadas no seu interesse pessoal ou do estado, sujeitando as transações comerciais à superintendência e à taxaço e delas obtendo rendas. Por outro lado, ao subordinarem-se aos funcionários, mercadores, banqueiros, corretores e comerciantes em geral encontravam-se protegidos sob sua patronagem e podiam contar com

seu apoio para acender à pequena nobreza por meio de compra de terras, exames de graduação e arranjos matrimoniais (WOLF, 1983; MOORE JUNIOR, 1983; FAIRBANK; GOLDMAN, 2008).

Esta configuração institucional rígida das relações de classe e da estrutura de poder inibiu muito a formação de uma classe de atores com iniciativas empresariais – seja para a mercantilização e aumento da produtividade na agricultura ou para a inovação tecnológica e financeira na criação de novos setores econômicos – e provavelmente é uma das principais razões que explicam a divergência entre China/Ásia Oriental e Inglaterra/Europa Ocidental em relação ao surgimento da revolução industrial e talvez do próprio capitalismo (HUNG, 2009). Na verdade, ao longo do século XIX a China assistiu uma fabulosa expansão do comércio interno de produtos agrícolas e artesanais, tanto no nível intrarregional, através dos “mercados-padrão”, que centralizavam nas vilas a produção de um conjunto de aldeias, quanto no nível interregional, através dos “mercados centrais” nas capitais ou grandes cidades das províncias. É notável inclusive a proliferação de associações comerciais, em especial de guildas, que serviam os mercadores à distância no comércio interregional com acomodações e facilidades logísticas, emitiam debêntures, editavam e executavam regulamentos e mediavam disputas. As mais organizadas chegavam até a arrecadar impostos e fornecer serviços públicos sem se submeter ao controle direto dos magistrados locais (FAIRBANKS; GOLDMAN, 2008). Entretanto, essa expansão comercial não gerou um salto qualitativo nas relações sociais de produção, nas inovações tecnológicas e na produtividade do trabalho rural capaz de transformar a estrutura econômica nos moldes previstos por Smith ou Marx, sob a ótica da experiência europeia. O fato é que, apesar do enorme crescimento da população e da produção de alimentos e produtos artesanais, a produtividade do trabalho rural ficou estagnada ou até declinou. A crescente pressão populacional e a oferta superabundante de mão de obra redundaram na intensificação do trabalho na produção agrícola e na indústria rural dentro das próprias unidades familiares camponesas. E os seus custos de produção muito baixos tornavam as fazendas ou fábricas baseadas no trabalho assalariado incapazes de competir, suscitando um processo de “involução agrícola” que obstou o caminho para a acumulação de capital (HUANG, 1985; 1990).

É neste contexto hostil de dominação política e estagnação econômica que se compreende a lógica de operação do princípio camponês na história chinesa, que na ausência de canais de manifestação e participação, acabava sempre sendo expresso de forma violenta. No final de uma série de estágios sucessivos, grupos de camponeses marginalizados, frequentemente organizados em sociedades secretas através das quais se articulavam com fidalgos descon-

tentes, soldados desmobilizados e bandidos aventureiros – todos movidos por ideais religiosos e/ou aspirações políticas – chegavam a exercer domínio de fato sobre vastos territórios.

A sociedade chinesa, aparentemente estática, na realidade foi submetida a sucessivas rebeliões e a períodos de desintegração, aos quais sucediam novos ciclos de integração e consolidação. Dessas rebeliões periódicas, não poucas envolviam insurreições camponesas, que seguiam uma sequência padronizada. Para ter mais êxito, [os rebeldes aliavam-se] cada vez mais estreitamente à fidalguia erudita da região, pois era ela que detinha o monopólio das habilidades burocráticas e sociais, essenciais à eficiência da administração. Assim, o líder vitorioso de um bando podia converter-se em general, duque ou [em alguns casos até] imperador. Ao depositar sua confiança no apoio permanente que lhe dava a fidalguia erudita, ele transformava-se, por sua vez, num pilar da [nova?] ordem estabelecida (WOLF, 1983, p.92).

No decorrer da história chinesa, muitas dinastias ascenderam e caíram mediante este mecanismo cíclico. Porém, no século XIX, veio acrescentar-se a essas causas internas a forte pressão da influência estrangeira, que tornou a última dinastia incapaz de resistir a desintegração e dificultou a volta do país à coesão e à ordem social. Após a Inglaterra infligir derrotas militares, impor inúmeros tratados desiguais e humilhar moralmente a China com as Guerras do Ópio (1839-1842), outras potências imperialistas (França, Alemanha, Estados Unidos, Japão) também começaram a entrar, colocando o outrora grande império na condição prática de uma semi-colônia. Não é de se estranhar, portanto, que o império Qing estivesse medularmente fragilizado após lutar contra as revoltas camponesas nacionais, como as rebeliões de Taiping (1850) e Nian (1853-1868), motivadas respectivamente por messianismos cristão e budista, e as revoltas separatistas muçulmanas no noroeste (entre as décadas de 1850 e 1870). A dinastia conseguiu derrotar os insurretos e restaurar o seu poder, mas isso custou-lhe o enfraquecimento fiscal e político da sua autoridade central em detrimento de um fortalecimento dos poderes regionais das elites econômicas e militares nas províncias, que converteram-se nas principais forças por trás da revolução republicana de 1911, dando fim ao império (SCOKPOL, 1984).

A proclamação da república, em 1912, marca o reconhecimento constitucional do fato de o poder real ter passado das mãos da nobreza decadente para as dos sátrapas locais, mergulhando a China em uma década e meia de caos político e ausência de poder central, sob as autoridades regionalmente fragmentadas dos chamados senhores da guerra. Estes líderes militares conseguiram galvanizar a fusão dos interesses dos mercadores urbanos convertidos numa nova burguesia comercial e industrial nascente e dos proprietários absenteístas de terra com seu poder agrário transformado em rentismo, e assim, lograram dominar territórios que podiam incluir uma ou mais províncias. Ao conseguir derrotar alguns senhores de guerra, aliar-se com outros, e expurgar os comunistas, dando fim a primeira Frente Unida depois de alcançar seus objetivos, esta fusão constituiu a base social do Guomindang; que em 1927 instaurou um

governo nacional formalmente unificado e instituiu uma política econômica assentada sobre os interesses das elites comerciais e industriais nas grandes cidades e uma política agrária circunscrita a melhorias tópicas e a manutenção do *status quo* no campo. No entanto, devido ao caráter conservador do instável pacto de poder nacionalista, estas políticas e o próprio governo nasceram fadados ao fracasso. A força conservadora da pequena nobreza convertida em poder agrário e militar dos proprietários fundiários tornados rentistas e dos senhores de guerra feitos generais pelo governo nacionalista constringia a consolidação dos comerciantes e industriais urbanos como uma nova classe empresarial propriamente capitalista e a resolução dos problemas rurais oriundos do arcaísmo da estrutura agrária que condenava os camponeses à miséria e à sujeição. Por um lado, por causa da vacilação da sua política externa, o Guomindang não logrou conquistar o apoio dos intelectuais urbanos surgidos com os movimentos da Nova Cultura e Quatro de Maio. E devido ao arrocho fiscal e a administração negligente sobre os negócios industriais e comerciais privados nas cidades portuárias, não auferiu proveito da “burguesia compradora” associada ao capital estrangeiro e destruiu os incentivos para que a “burguesia nacional” investisse em infraestruturas e capacidade produtiva, mantendo a economia chinesa pré-industrial. Por outro lado, embora nos anos 1930 alguns intelectuais tenham empreendido esforços por um “movimento de reconstrução rural” que visava promover a organização comunitária e criar cooperativas para prover serviços básicos e melhorar os padrões de vida dos camponeses e as técnicas de produção na agricultura, dado sua aliança com os sátrapas locais os nacionalistas não contribuíram para nenhuma mudança social significativa. Pelo contrário, os proprietários ausentes recrudesceram a cobrança de altas taxas de arrendamento e reprimiram a organização agrária de modo despótico, e os governantes provincianos exerceram sem peias o direito de cobrar impostos sobre a terra dos camponeses. Somados à hesitação com que enfrentou o avanço militar do imperialismo japonês dentro do próprio território, tais fatores impediram que o Guomindang conseguisse consolidar a unificação nacional e, esfacelado após o final da segunda guerra, encontrou no PCC fortalecido um adversário formidável (MOORE JUNIOR, 1983; SCOKPOL, 1984; FAIRBANKS; GOLDMAN, 2008).

Sem embargo, foi justamente aonde os nacionalistas erraram que os comunistas acertaram. Enquanto as razões do fracasso dos primeiros decorreram das suas alianças políticas com as conservadoras elites agrárias e militares e a débil burguesia urbana nascente, as razões do êxito dos segundos estão ligadas a sua capacidade de angariar simpatia e recrutar quadros entre os urbanos educados e principalmente de mobilizar as energias da enorme massa camponesa. Um traço marcante da China rural no período imperial tardio, e que em nada mudou com a república, é que nem o governo nem as classes dominantes desempenhavam qualquer função

que os camponeses pudessem considerar efetivamente essencial à sua vida. Além dos clãs e das linhagens, que não possuíam nenhuma relação direta com o estado, inexistia qualquer elo social, político ou ideológico forte e durável entre os governantes e os governados. E se por um lado os laços de parentesco serviam para sustentar relações de status e hierarquia que garantiam o acesso a terra primeiramente entre os membros dos grupos familiares, por outro fornecia um mínimo de solidariedade entre os “iguais de baixo”, que mantinha grupos descontentes e rebeldes ligados entre si e justificava a propensão endêmica da sociedade chinesa a rebeliões camponesas. Neste sentido, o Partido Comunista (Gongchandang em chinês) não desapontou a tradição insurrecional baseada em banditismo social e sociedades secretas, presente nas rebeliões de Taiping e Nian, entre outras. Antes a superou: ao colocar o campesinato no centro do processo revolucionário que alterou completamente as estruturas da sociedade chinesa, transformando o que eram sonhos de utopias milenaristas em práticas do socialismo real. Ambos, Guomintang e Gongchandang, foram criados nos anos 1920, com apoio do Partido Bolchevique russo. Assim nasceu a Primeira Frente Unida, implodida em 1927, quando os nacionalistas massacraram os comunistas em Shanghai, assinalando o fim da esperança comunista de uma vitória com base na classe operária urbana. Porém, somente quando foram novamente escorraçados de Jiangxi e obrigados a partir rumo à mítica Longa Marcha (1934-1935) é que os comunistas – até porque não tinham outra saída – assumiram a estratégia de mobilização do campesinato, já há tempos defendida por Mao, que nesta época ascendeu como o grande líder. É aí que vira a maré para os comunistas, os quais passam a adotar o método de “linha de massas”, que lhes permite consolidar novos territórios no centro e no norte e assim obter muitos êxitos: alterar as relações de classe no campo ao subjugar os senhores de terra e cooptar os camponeses ricos; organizar a produção através de cooperativas, redução dos arrendamentos e redistribuição das terras aos camponeses; e formar e ampliar o Exército Vermelho e depois o Exército de Libertação do Povo. Em 1937, novamente os dois partidos juntam-se na Segunda Frente Unida contra os japoneses, que são derrotados em 1945, quando é retomada a guerra civil, mas agora com os nacionalistas debilitados e os comunistas fortalecidos, controlando e administrando extensas zonas e populações. Isso catapultou a vitória final do PCC e a proclamação da República Popular da China em 1949, abrindo uma nova fase em direção à institucionalização da revolução social (WOLF, 1983; MOORE JUNIOR, 1983; SCOKPOL, 1984).

5.1.2 A revolução comunista e a coletivização da agricultura

O que se quer dizer com uma fase de institucionalização da revolução social é que o processo revolucionário não terminou com a conquista do poder em 1949. A história da revolução chinesa só será completa se contemplar as mudanças institucionais que seguiram com a construção do estado socialista, a reforma agrária e a coletivização da agricultura, e que de fato somente chegará a termo com o fim da Revolução Cultural em 1976. E novamente, tal como na primeira metade do século XX, as maiores transformações da sociedade chinesa na segunda metade do século XX também têm o rural como palco principal e os camponeses – em suas relações com os líderes, quadros e políticas do PCC – como atores sociais protagonistas.

A reforma agrária será a principal mudança institucional no início da nova China, que ao mesmo tempo alterará a estrutura de classes no campo, o regime de propriedade da terra e as relações de produção na agricultura. Para Mao Zedong, a estrutura de classes da China rural era composta por senhores de terra, que viviam da renda paga por camponeses pobres, arrendatários que não possuíam terra suficiente para sustentar suas famílias, camponeses ricos, que viviam do excedente sobre o salário pago aos trabalhadores rurais, que sem ou pouca terra dependiam da venda da sua força de trabalho, e camponeses médios, pequenos proprietários que viviam do cultivo da terra pelos membros da própria família. E a tarefa do PCC era, portanto, mobilizar os camponeses pobres e os trabalhadores rurais, que eram os que mais tinham a ganhar com a revolução, e granjear o apoio dos camponeses médios, que tinham mais a ganhar do que a perder. Seguindo este diagnóstico, a estratégia comunista produziu duas ondas de reforma agrária: uma anterior a sua chegada ao poder, que os ajuda a conquistar o apoio necessário à revolução; e outra posterior, que os ajuda a consolidar o poder e construir o novo estado socialista. Na verdade, a primeira onda pode ser dividida em dois períodos. O primeiro é entre 1937-1945, na região norte, quando ao invés de um processo de desapropriação massiva e insuflamento da luta de classes, o que ocorre é a aplicação de uma política de duas frentes: a diminuição das taxas de arrendamento que incidiam sobre os camponeses pobres e o aumento dos impostos que incidiam sobre os senhores de terra. Assim, os primeiros puderam melhorar sua condição ao adquirir terras e tornarem-se camponeses médios e os segundos foram coagidos a perder sua condição sob a pena de sofrer represálias violentas. E o segundo é entre 1946-1949, durante a guerra civil, nas zonas liberadas, onde se injetou a ideologia e a prática da luta de classes até lograr a eliminação dos senhores de terra e a redistribuição da terra e do poder para os camponeses pobres, arrendatários e sem terra. Inicialmente isso se deu a partir do movimento “Terra ao Lavrador”, quando ainda se fazia uma análise objetiva

das relações de classe em nível local, mas depois descamba para um processo violento, onde os “inimigos de classe” eram rotulados arbitrariamente, não por suas condições objetivas, mas pela origem de classe de seus pais ou por serem suspeitos de na guerra terem apoiado o Guomindang ou colaborado com os japoneses, entre outros motivos. Independente dos excessos, essas campanhas foram fundamentais para garantir o sucesso dos comunistas. E a segunda onda de reforma agrária (1949-1952) ocorreu após a vitória militar, de forma mais ordeira e menos radicalizada, só que mais abrangente. Além de acabar de vez com os senhores de terra em todo o país – inclusive executando muitos –, os camponeses ricos também foram rotulados como inimigos de classe e tiveram suas terras confiscadas e redistribuídas (HUANG, 1995).

Em paralelo a consolidação do controle do território (incluindo Xinjiang, Tibet e Mongólia Interior), a organização de um novo corpo administrativo do estado (com membros e não membros do partido), a nacionalização e estatização da indústria e comércio e as campanhas dos Três e Cinco Anti nas cidades, no interior teve início um processo de transição do novo sistema de agricultura baseado na família camponesa individual para um novíssimo sistema de agricultura coletivista. Na primeira etapa (1953) os camponeses foram reunidos em “times de ajuda mútua”, mantendo a posse privada da terra e compartilhando as ferramentas, equipamentos, animais e força de trabalho. Na segunda etapa (1953-1955) foram constituídas “cooperativas de produtores rurais de baixo nível”, instituindo a gestão coletiva da terra e outros recursos na base e suprimindo a propriedade privada. Na terceira etapa (1956-1958) foram criadas as “cooperativas de produtores rurais de alto nível” e os camponeses passaram a ser pagos inteiramente de acordo com a sua contribuição laboral, já que a propriedade da terra e dos recursos, a organização da produção e a distribuição do produto e da renda passaram a ser administradas pelo coletivo. E finalmente na quarta etapa (1958-1978) a coletivização foi completada com a formação das “comunas populares”, transformando as cooperativas de baixo nível em “grupos de produção” (20 a 30 famílias), as cooperativas de alto nível em “brigadas de produção” (em geral aldeias inteiras) e agregando as últimas em comunas (vilas inteiras). Isso veio a permitir a mobilização da força de trabalho em larga escala e o financiamento e coordenação de projetos de construção de fábricas, infraestruturas de energia e transporte e sistemas de irrigação e manejo das águas por todo o país (YE, 2015; FAIRBANK; GOLDMAN, 2008).

A coletivização da agricultura deve ser entendida dentro do processo mais amplo de transformação socialista da economia chinesa sob os auspícios da cooperação com a URSS. Em 1953 foi promulgado o Primeiro Plano Quinquenal e em 1958 o Grande Salto Adiante. Metade dos investimentos industriais realizados nesse período veio da Rússia, incluindo o fornecimento de fábricas inteiras, informações e técnicos, “no que já foi descrito como a maior

transferência de tecnologia da história mundial” (ROBERTS, 2011, p.290). E, particularmente durante os anos de 1955 e 1956, a China experimentou a “Maré Alta do Socialismo”, com mudanças rápidas, profundas e interligadas nas dinâmicas da agricultura e da indústria. Dois aspectos requerem esclarecimento. Em primeiro lugar, é preciso compreender que, neste contexto, a coletivização da agricultura foi proposta como a solução para o problema de como saldar a dívida adquirida com esses projetos e, através da extração e transferência de excedentes, financiar a acumulação de capital e a industrialização chinesa. Além de alimentar a população rural, a agricultura deveria ser capaz de fornecer alimentos para a população urbana e matéria prima para a indústria, e gerar recursos para pagar pela importação de bens de capital. Embora na época do GSA houvesse ênfase no princípio de “autoconfiança” da indústria rural, que deveria manter-se independente dos recursos de fora através das empresas de comunas e brigadas, a estratégia chinesa favorecia a indústria pesada e era muito austera com os camponeses, espremidos entre padrões de consumo deprimidos e intensas cargas de trabalho. Operava uma política apelidada de “tesoura de preços” – impostos altos e preços baixos para os produtos de um lado e preços regulados e altos para os insumos de outro – que na prática mantinha a renda e a produtividade da agricultura em níveis deveras baixos (KUEH, 2006). Em segundo lugar, é preciso entender porque, diante de um sistema tão draconiano, os camponeses não apresentaram quase nenhuma resistência à coletivização da agricultura. São cinco as principais razões aventadas para explicar a sua velocidade e extensão: a reforma agrária prévia destruiu o antigo poder agrário, criou novos quadros e lideranças camponesas leais e consolidou a legitimidade do PCC junto à população rural; as campanhas político-ideológicas de inoculação da luta de classes no campo motivaram conflitos e divisões sociais entre os camponeses pobres/médio-baixos e os ricos/médio-altos, que foram aproveitadas para redistribuir os recursos de forma igualitária e coletiva; a instituição conexa dos sistemas de registro residencial (*Hukou*) e de aquisição e suprimento de cereais restringiu a migração rural-urbano dos camponeses, cuja mobilidade geográfica ficou sujeita ao controle das autoridades locais; a densidade organizativa, o enraizamento social e a disciplina estrita dos quadros atuantes no aparato do partido no meio rural garantiram a eficiência do processo mobilizatório; e os discursos estrategicamente formulados e ardentemente propagados para legitimar os métodos e benefícios da coletivização foram eficazes para evitar a alienação e forjar a aquiescência dos camponeses (YU, 2006).

Por um lado, portanto, é notável que as mudanças institucionais que caracterizaram a coletivização da agricultura geraram uma nova organização social rural amplamente eficaz, que interligava cada local no nível da base a um sistema de planejamento, tomada de decisão e execução centralizado no nível nacional. Assim, foi revolucionada toda a estrutura de classes

e dominação agrária previamente existente e realizado um conjunto de obras públicas fundamentais para a produção agrícola e o bem estar da população através da mobilização massiva da mão de obra camponesa – duas conquistas que permanecem até hoje como legado da revolução no campo. Entretanto, reconhecer estas conquistas não implica em ignorar que, por outro lado, o sistema coletivista também trouxe consequências bem menos positivas do ponto de vista social, como o desastre da Grande Fome (1959-1962), causado pela megalomania de Mao e os erros na implementação do Grande Salto Adiante, e o surgimento de uma nova elite rural oriunda dos quadros do partido, que não contribuiu à formação de um sistema de organização social e participação política efetivamente igualitário, justo e democrático no campo. As campanhas vinculadas ao GSA no rural, como as obras de infraestrutura de irrigação e transporte e as “cinco pequenas indústrias” (metal, máquinas, cimento, fertilizantes, energia), criaram as bases para o desenvolvimento econômico no período posterior, mas também foram extremamente duras com os camponeses e tiveram consequências trágicas devido às metas excessivas exigidas pelos planejadores centrais para a aquisição de grãos e aos relatórios de produção sobreavaliados emitidos pelos quadros locais (YU, 2006). Essas consequências foram sintoma da exacerbação ideológica das campanhas e da política local clientelista. Esta política, um tipo de exercício rotineiro de poder, envolvia relações de patronagem e clientelismo com base em redes de conexões interpessoais (*guanxi*) dentro das aldeias, em que a alocação e distribuição de bens, oportunidades e recursos sobre os quais a elite (quadros locais) tem controle monopolístico e dos quais a massa (camponeses comuns) é dependente, gerando hierarquias de poder, status e privilégios. Os líderes dos grupos de produção eram os atores chave nessas redes, servindo como mediadores entre os membros inferiores do seu grupo e os seus superiores nas brigadas e comunas. Embora os líderes não fossem necessariamente corruptos – afinal, se excessivamente arbitrários logo perderiam legitimidade e apoio de seus subordinados – a questão é que qualquer direito ou benefício que um camponês precisasse acessar, acima da linha básica de subsistência garantida pelo estado, dependia da anuência ou do favor de um quadro local, o qual ocupava uma posição nodal na cadeia de autoridade da burocracia comunista (OI, 1985).²⁶

²⁶Comparada às sociedades capitalistas, a sociedade chinesa durante o período Mao era muito igualitária. Contudo, os principais mecanismos de geração das desigualdades distributivas existentes, identificados por Nolan e White (1979), coincidem justamente com as práticas clientelistas analisadas por Oi (1985). Passava necessariamente pela autoridade dos líderes de grupo, por exemplo, decidir sobre a distribuição da renda coletiva entre os membros do seu grupo de produção, através da atribuição dos pontos de trabalho, que poderia ser feita de acordo com a qualidade do trabalho realizado (tipo de tarefa) e/ou pela quantidade de trabalho que cada trabalhador era capaz de realizar (produção/dia), ou então do acesso a empréstimos de grãos e a serviços de assistência social. O mesmo em relação à possibilidade de obtenção de rendas privadas, provenientes da venda de produtos dos lotes privados (cuja posse dependia de uma concessão), da indicação para um emprego melhor numa empresa de comuna/brigada, ou da liberação para assumir algum tipo de trabalho acessório, pago “por fora”.

A coletivização da agricultura é consolidada em 1962, mas não sem alguns ajustes no sistema de comunas, visando à recuperação agrícola depois da Grande Fome. Entre as principais medidas destaca-se a delimitação do grupo de produção como unidade básica de posse, produção, distribuição e contabilidade e o restabelecimento do uso de pequenos lotes privados (abolidos durante a Maré Alta e o Grande Salto), suplementando os grandes cultivos coletivos (NOLAN, WHITE, 1979). Este sistema vai durar até 1979, quando começa a descoletivização da agricultura e a reabilitação de um sistema análogo àquele anterior a 1953, baseado na agricultura familiar privada. No entanto, ainda hoje persiste inconcluso um debate sobre a racionalidade econômica, a avaliação dos resultados e o legado da agricultura coletivista entre os anos 1960 e 1970. Por um lado, análises convencionais sustentam uma narrativa em que Mao é visto mais como um revolucionário idealista ou um tirano do que um realista guiado por preocupações práticas, e o sistema coletivista como um empecilho à especialização, aos investimentos privados e ao crescimento da produtividade agrícola por distorcer os incentivos e a alocação eficiente dos recursos devido aos controles burocráticos e à falta de mecanismos de mercado e direitos de propriedade (BRUCE; LI, 2009). Enquanto outras análises destacam que a coletivização representou uma estratégia de crescimento extensivo que fez uso da massiva mobilização de força de trabalho para expandir a oferta de insumos e meios de produção e a área agricultável, e foi responsável pela realização de significativos avanços tecnológicos e investimentos públicos de larga escala, sobretudo em infraestruturas e irrigação, deixando as bases materiais e sociais da futura transição para uma estratégia de crescimento intensivo ao liberar a indústria dos constrangimentos agrícolas (KUEH, 2006; BRAMALL, 2004). Por outro lado, as melhores análises heterodoxas reconhecem que, apesar de racional enquanto uma estratégia extensiva com vistas na acumulação de capital físico, no pleno emprego da força de trabalho e no crescimento dentro da fronteira da possibilidade de produção, a agricultura coletivista sofria de limites provavelmente insuperáveis em seus próprios termos. A abordagem coletivista draconiana produziu uma estratégia de desenvolvimento desequilibrado, que priorizava a indústria pesada e sobrecarregava os camponeses, deprimindo seus níveis de renda e consumo e inibindo a acumulação na indústria leve, o que acabava por restringir o aumento da produtividade da economia como um todo (KUEH, 2006). Assim, por mais que as estruturas socioeconômicas da China rural tenham sido completamente revolucionadas, a histórica “involução agrícola” não foi rompida, apenas recriada num novo contexto, como uma “involução coletivista”. A quantidade de trabalho empregada no processo produtivo seguia sendo proporcionalmente maior do que o produto resultante. A involução coletivista da era Mao foi, portanto, em grande medida, consequência da alta pressão populacional, das rígidas políticas ex-

trativas sobre os camponeses e das prioridades de investimento favorecendo sistematicamente a indústria à custa da agricultura e as cidades em detrimento do campo (HUANG, 1995).

5.1.3 As reformas de mercado e os camponeses-trabalhadores

A involução da agricultura apenas começará a ser efetivamente superada a partir das reformas empreendidas na era Deng. O SRF desmantelou o sistema coletivista e reintroduziu a agricultura camponesa produtora de mercadorias e, principalmente, o *boom* das EVAs transferiu parte da mão de obra da agricultura para a indústria rural. Isso fez aumentar a produtividade do trabalho nos dois setores. Ademais, a relativa flexibilização do *Hukou* permitiu a migração rural-urbano e a formação de um mercado de trabalho nacional. Portanto, como visto em parte nos capítulos anteriores, são as mudanças institucionais iniciadas pelos camponeses na agricultura e no rural que vão disparar as transformações sociais, econômicas e (até certo ponto) políticas que deram origem ao “socialismo de mercado com características chinesas”.

As mudanças institucionais que ocorreram na China a partir das reformas iniciadas em 1978 foram motivadas pelo encontro dos interesses de um conjunto de atores: o descontentamento dos camponeses com a estagnação da sua renda e condições de vida; a pressão dos líderes locais e provinciais diante da recalcitrância da sua base; e as disputas entre os planejadores centrais ortodoxos e reformistas sobre o caminho a seguir para modernizar a indústria e retomar o crescimento econômico (AUFHEBEN, 2008). Neste sentido, parece instrutivo traçar um paralelo com o que ocorreu na URSS para melhor compreender o caráter da transição da agricultura coletivista para a agricultura familiar. Conforme já aventado no terceiro capítulo, enquanto a Rússia adotou uma estratégia de transição da economia de comando para a economia de mercado batizada de “*big bang*” ou de “*shock therapy*”, a China adotou uma estratégia caracterizada como “gradualista” e “pragmática”. Mas nos dois países as mudanças institucionais causadas pela descoletivização resultaram em uma nova estrutura de incentivos: um conjunto de direitos individuais/familiares sobre o uso da terra, a gestão do processo produtivo e a venda dos produtos e retenção da renda após o pagamento de certas obrigações. Só que apesar de em ambos os países a alta liderança ter apoiado as reformas, na Rússia houve resistência dos agricultores contra, ao passo que na China houve pressão dos agricultores a favor. As principais razões dessa diferença estão nas motivações de cada grupo de atores. Os camponeses da base, na Rússia já viviam há cinco gerações sob o sistema coletivo, possuíam uma renda relativamente alta e trabalhavam na fronteira da tecnologia agrícola; enquanto na China os mais velhos chegaram a viver a revolução e os de meia idade ainda lembravam da agricultura familiar dos tempos da reforma agrária, possuíam uma renda absolutamente baixa e apenas há pou-

co começaram a trabalhar com tecnologias análogas às da revolução verde. Os oficiais locais, na Rússia, além de perder individualmente em termos de salários e status, ainda perdiam do ponto de vista coletivo, já que as reformas ameaçavam o sistema de seguridade social existente; enquanto na China, embora tivessem alguns privilégios, os quadros locais não recebiam salários, mas o novo sistema lhes atribuiria poder significativo no controle dos fluxos de renda e riqueza gerados. E a liderança central, nos dois países desejava o crescimento da produtividade e da renda rural, só que na Rússia temia-se o potencial disruptivo que de fato as reformas vieram a ter; enquanto na China o dinamismo econômico e a melhoria nas condições de vida da população que as reformas provavelmente trariam eram vistos como fonte de legitimação de todo o regime após a conflituosa troca da cúpula dirigente (ROZELLE; SWINNEN, 2009).

Quadro 8 - Unidades administrativas rurais nos períodos pré-e pós-reformas

Sistema de Comunas Populares (1974)	Sistema de Responsabilidade Familiar (1986)
Comuna (gongshe) (70.000) 2.033 hectares 15 brigadas de produção 3.346 casas 14.720 pessoas 100 grupos de produção	Vila (xiang/zhen) (71.521) 1.317 hectares 12 aldeias 2.737 casas 11.886 pessoas ---
Brigada (shengchan dadui) (750.000) 133 hectares 220 casas 980 pessoas 7 grupos de produção	Aldeia (cun) (847.894) 111 hectares 231 casas 1.002 pessoas ---
Grupo (shengchan xiaodui) (5 milhões) 20 hectares 33 casas 145 pessoas	Domicílios (jiating) (200 milhões) Domicílios familiares rurais sem uma organização coletiva formal, mas com pequenos grupos de vizinhança (xiaozu) ou cooperativas que lembram os “times de ajuda mútua”

Fonte: baseado em Oi (1989) *apud* Fairbank e Goldman (2008, p.328).

Notas: os dados sobre unidades administrativas representam a média nacional, havendo grande variação regional; e os números de hectares não incluem a terras cultivadas por fazendas estatais, apenas os coletivos.

O quadro 8 (acima) – com dados para 1974, anterior ao início da transição, e para 1986, quando o processo já se completara – dá uma boa ideia do sentido da descoletivização em termos organizacionais e administrativos para a vida rural na China pós-reformas. A mudança institucional fulcral, como se sabe, foi a gradativa abolição das comunas e a adoção do sistema de responsabilidade familiar. Na prática, isso abrange duas alterações entrelaçadas: a substituição de um sistema em que a propriedade e a administração da terra eram coletivas por outro em que a propriedade é coletiva e a administração individual; e a substituição de um sistema burocrático de aquisição e distribuição dos produtos agrícolas pelo estabelecimento de um sistema de contratos combinando cotas estatais com operações de mercado. As origens dessa mudança derivam de diversas experiências locais que vinham acontecendo em todo o país. A mais famosa, que acabou tornando-se emblemática, é a da aldeia de Xiaogang, localizada no condado de Fengyang, em Anhui, uma província pobre, das que mais sofreram durante a Grande Fome. Em 1976, Wan Li, o governador da província, passou a secretamente permitir às bri-

gadas daquele condado contratar o uso das terras coletivas para as famílias, que poderiam individualmente tomar as decisões sobre a organização da produção. Em 1978 ele foi promovido ao Politburo e experimentos similares passaram a ser oficialmente fomentados como um modelo a ser seguido. Entre 1979 e 1984 as safras passaram de 280 para 400 milhões de toneladas, assegurando a legitimidade para que o SRF se estendesse por todo o país. Os contratos foram de 15 anos na Primeira Rodada. Em 1998 houve a Segunda Rodada, que prolongou os contratos para mais 30 anos. E em 2002, foram reafirmados os contratos de 30 anos para terra arável, de 30 a 50 anos para pastagens e de 70 anos para florestas. O SRF foi percebido pelos próprios camponeses como um deslocamento da responsabilidade dos coletivos às suas famílias através da expressão “pagando o suficiente para o estado e poupando o suficiente para o coletivo, tudo o que sobrar é nosso”. Embora sob os benefícios do legado do período comunal, o SRF provou ser mais eficiente em termos de crescimento da produção, da renda e do consumo. Porém, haja vista o tamanho da população rural, a distribuição estritamente igualitária da terra arável sob o SRF – que em cada aldeia era classificada por diferentes qualidades e dividida em pequenos lotes iguais – levou a uma tremenda fragmentação dos recursos fundiários, colocando certas dificuldades para os investimentos em capital fixo e a modernização da agricultura devido à perda das economias de escala antes existentes, e gerando conflitos sobre o reajustamento da distribuição das terras intra-aldeia conforme variava o ciclo demográfico das famílias (HO, 2013; 2005; MA, 2009; YE, 2015; MORAIS, 2011; BRUCE; LI, 2009).

Certo é que, de qualquer maneira, além da elevação dos preços estatais dos grãos entre 1979 e 1984, uma vez alcançadas as cotas, os agricultores diversificaram sua produção com cultivos de vegetais de maior valor no mercado, melhorando a produtividade e a renda agrícola. Entrementes, a questão mais decisiva no fabuloso aumento da produtividade do trabalho foi o *boom* das EVAs, responsável pela transferência de parte da força de trabalho da agricultura para a indústria rural, através da criação de milhões de empregos não-agrícolas. É só aí que finalmente ocorre uma ruptura radical no padrão histórico de “crescimento involucionário” da economia rural chinesa (HUANG, 1990). Tipicamente indústrias intensivas em trabalho, entre 1978 e 1996 o número de empregados nas EVAs passou de 28 para 135 milhões. Na época havia o slogan “deixando a terra, mas não a aldeia, entrando na fábrica, mas não na cidade.” O valor adicionado das EVAs no PIB total cresceu de 6% em 1978 para 26% em 1996. E a fatia das atividades não-agrícolas (basicamente EVAs) na renda rural per capita subiu de 7,6% para 24,6% entre 1978 e 1985, ultrapassando a fatia das culturas vegetais (20%) e passando da metade da fatia dos grãos (55%). Pelo seu desempenho acachapante, o período 1978-

1996 é lembrado como a “era de ouro” das EVAs chinesas (NAUGHTON, 2007).²⁷

Sem limitar-se pelas premissas teóricas idealistas dos neoclássicos, os heterodoxos são praticamente consensuais no argumento de que a indefinição dos direitos de propriedade não gerou nenhum constrangimento a este fabuloso desempenho das EVAs, pois o mecanismo básico de alocação de recursos no “socialismo de mercado” chinês é o “coletivo”. Isso significa que as EVAs também operam segundo o SRF. São os comitês de aldeia e os governos de vila que controlam a propriedade e administram os direitos de contrato e uso da terra e das indústrias rurais e as decisões sobre a produção e as rendas daí derivadas. E os camponeses são, enquanto membros do coletivo, ao mesmo tempo os proprietários da terra e da fábrica lá estabelecida e os trabalhadores que fazem ambas produzir. Assim, embora frequentemente contratassem técnicos especializados devido à suas competências em gestão e processos industriais, as EVAs eram independentes tanto do planejamento quanto dos mercados de trabalho e de fatores para operar, só dependendo do mercado de produtos para realizar os lucros com a venda das mercadorias. Neste sentido, o único fator realmente móvel era o capital de investimento, que de acordo com as condições regionais variáveis²⁸ poderia vir de recursos privados, no caso de pequenas empresas familiares, e no caso das EVAs, de fundos coletivos da aldeia, de empresas estatais ou de investidores privados, através de *joint ventures*. No entanto, desde a metade dos anos 1990 as EVAs passaram por transformações dramáticas, refletindo as mudanças macroeconômicas, a abertura à entrada de capital estrangeiro e o acirramento concorrencial, o crescimento da renda urbana e da demanda por produtos de mais alta qualidade. O resultado é que sua expansão estabilizou-se e, com a intensificação do capital, a produtividade do trabalho aumentou, mas a capacidade de absorção de mão de obra diminuiu. Por fim, mesmo com as suas fortes raízes locais, as EVAs foram progressivamente aderindo a processos de *downsizing* e privatização, em geral com os seus próprios gerentes e quadros obtendo vantagens na aquisição de fatias significativas das firmas (PEI, 2005; NAUGHTON, 2007; WHITING, 2000).

²⁷Três fatores principais impulsionaram tal desempenho: a oferta de crédito a juros baixos pelas cooperativas de crédito rural locais e o Banco de Agricultura da China; o mercado interno de bens de consumo em formação e cerca de ¼ das exportações totais; e os incentivos fiscais num arranjo com o governo central em que o orçamento das vilas e aldeias dependia das EVAs como fonte de receitas tributárias (impostos e taxas ordinárias) e não-tributárias (contribuições, taxas extras e provisão de fundos) para que estas pudessem prover serviços públicos e fomentar o investimento visando a renda e o emprego nas economias locais (MORAIS, 2011).

²⁸As EVAs tiveram distintos padrões em diferentes regiões da China: o modelo de Sunan, no sul da província de Jiangsu, Delta do Yangzi, com empresas maiores, capital-intensivas e tecnologias sofisticadas, nascidas ainda na época das comunas, onde os governos locais e a propriedade coletiva jogavam um papel crucial; o modelo de Wenzhou, na costa de província de Zhejiang, mas em uma zona relativamente remota, com empresas pequenas, trabalho-intensivas e produtos simples, onde os coletivos eram fracos e a propriedade basicamente privada; o modelo do Delta do Rio das Pérolas, na zona costeira com acesso direto ao mar, onde surgiram as primeiras ZEE, com empresas grandes, trabalho-intensivas e orientadas a exportação de manufaturas leves, que gerenciadas por quadros empreendedores, cresceram rapidamente sob o estímulo de IDEs (NAUGHTON, 2007).

O *boom* das EVAs deu origem ao fenômeno do “camponês trabalhador”, que tem um *Hukou* rural e terra contratada via SRF, mas a sua ocupação principal é no setor não-agrícola e o salário é sua principal fonte de renda. E a criação de grandes plataformas exportadoras baseadas em IDEs e *joint ventures* das ZEEs nas regiões costeiras deu origem ao fenômeno do “trabalhador migrante”, um camponês trabalhador que saiu da sua vila ou aldeia para empregar-se na construção e na indústria das grandes cidades. Em 1985 eram 3,3 milhões em tal condição; 22 milhões em 1990; 66 milhões em 1995; e 120 milhões em 2004. Em 2010 as estimativas indicavam haver cerca 250 milhões de camponeses-trabalhadores na China: 100 milhões nas vilas e aldeias e 150 milhões nos centros urbanos (LI, 2013). Importante sublinhar que a contraparte desta imensa população flutuante de trabalhadores migrantes é a separação das famílias por longos períodos, dando origem ao fenômeno das “pessoas deixadas para trás” no rural. São aproximadamente 58 milhões de crianças, 47 milhões de mulheres e 45 milhões de idosos. Sem aprofundar a questão, por um lado, análises econômicas convencionais consideram isso uma consequência inelutável da modernização industrial por que passa o país; por outro, análises críticas têm apontado os impactos familiares e sociais disruptivos deste fenômeno em nível nacional para além da esfera econômica, cobrindo educação, saúde, cuidado diário e papéis de gênero, bem como efeitos contraditórios sobre a agricultura e o desenvolvimento rural (YE et al., 2013). Seja como for, esta migração interna em larga escala possibilitou a formação de um mercado de trabalho nacional relativamente integrado alimentado por um enorme exército industrial de reserva. E a principal causa deste processo tem sido a gradual flexibilização do *Hukou*. Conforme mencionado anteriormente, o *Hukou* é um sistema de registro residencial instituído em 1958, na época do GSA, como um mecanismo para regular e restringir a mobilidade da população e delimitar os direitos de cidadania e serviços públicos de habitação, saúde e educação. O *Hukou* define duas classificações: uma por local de nascimento (aonde o cidadão pode gozar dos seus direitos – cidade, vila, aldeia) e outra por tipo de trabalho (agrícola/rural ou não-agrícola/urbano). Aqueles que vão para as cidades sem um *Hukou* oficial local e urbano – a regra para os camponeses-trabalhadores-migrantes – permanecem indefinidamente como supostos “migrantes temporários”, ficando fora da cobertura de direitos, enquanto cidadãos de “segunda classe”. Por isso as famílias são deixadas para trás, pois ficando na aldeia ou na vila podem gozar dos seus direitos, enquanto na cidade não. Embora a distinção rural/urbano continue em vigor, a principal mudança institucional vinda com as reformas, que relaxou as restrições à mobilidade geográfica, foi a extinção do racionamento de grãos, em 1992, que na prática pôs fim aos controles locais à migração. Contudo, mesmo havendo discussões sobre a

possível abolição do *Hukou*, continuam bem vivas as restrições nas cidades de destino à migração permanente da gente vinda do rural (CHAN; BUCKINGHAM, 2008; NABUCO, 2012).

Como corolário destas mudanças institucionais – SRF, EVAs, *Hukou* – pode-se afirmar que a mercantilização da agricultura é a principal força por trás das transformações rurais na China. Sem compreender a natureza deste processo, portanto, é difícil entender a própria emergência das novas dinâmicas de desenvolvimento rural. Tenha-se claro que a mercantilização da agricultura na China não se dá pela transformação de características “tradicionais” propriamente ditas, uma vez que estas já haviam sido transformadas por uma “modernização” não ocidental e comunista. Portanto, o tecido social que vai sendo transformado pelas relações de intercâmbio mercantil introduzidas com as reformas é caracterizado não pela tradição, mas pelo igualitarismo radical, fruto de décadas de lutas de classes que foram dissolvendo as diferenças e estratificações existentes antes da revolução (senhores de terra e camponeses ricos, pobres, médio-altos e médio-baixos, nos termos de Mao) e criando uma massa camponesa relativamente homogênea quando do início das reformas. As principais diferenças sociais no rural não eram propriamente de classe e sim de status, adstritas ao exercício de cargos políticos e administrativos no partido e nos governos locais. Porém, as reformas trouxeram a instituição do dinheiro como equivalente geral, monetizando os processos de produção e circulação das mercadorias, agora sujeitos aos riscos e incertezas típicos da economia de mercado. A terra e o trabalho constituíram-se apenas parcialmente como mercadorias, pois o SRF e o *Hukou* lhes impunham restrições à mobilidade. Mas as ferramentas, insumos e meios de produção, os bens de consumo e meios de subsistência, e principalmente os produtos das lavouras, estes sim constituíram-se como mercadorias plenas, intercambiadas pelo seu valor de troca (YE, 2011).

Resulta que, ainda que a mercantilização da agricultura e da vida rural tenha sempre sido “azeitada” por relações de interconhecimento e conexões pessoais tipicamente chinesas (*guanxi*) (SATO, 2003; HU, 2007), as pessoas já não podem reproduzir a si e seus meios de vida fora da lógica das relações de mercadoria: os camponeses foram transformados em produtores de mercadoria e trabalhadores conforme as exigências do mercado (YE, 2011). Por um lado, “a compulsão maçante das forças econômicas” de que falava Marx vai-se impondo estruturalmente sobre o campesinato relativamente indiferenciado e gerando significativas diferenciações sociais a partir da sua integração às relações capitalistas de produção a montante e a jusante da agricultura, principalmente através das “empresas cabeças de dragão”. Zhang e Donaldson (2010) identificam a emergência de pelo menos três novas formas de produção baseadas no trabalho familiar (agricultura comercial, agricultura empresarial, agricultura de contrato) e três baseadas no trabalho assalariado (semiproletários com as terras do coletivo loca-

das a uma empresa, semiproletários com sua terra locada à particular, trabalhadores rurais sem terra). Por outro lado, Ye, Wang e Long (2009) identificam que muitos camponeses têm estabelecido estratégias de reprodução assentadas na multifuncionalidade da agricultura e na diversificação dos meios de vida a partir da construção de redes sociais e fontes de informação eficazes, interações em pequenos grupos e relações de confiança, ajuda mútua e cooperação. Estes agricultores têm sido capazes de mercantilizar suas atividades sem forçosamente integrar-se e subordinar-se a relações capitalistas de produção, inovando com iniciativas de trabalhos temporários, criação de animais e cultivos ecológicos, agregação de valor através da fabricação de produtos artesanais, turismo rural e pequenos empreendimentos familiares, etc.

Entre os prós e contras das “reformas de mercado”, desde o final da década de 1990 e início dos 2000, a China rural começou a demonstrar claros sinais de crise. Na medida em que a migração e a urbanização explodiram, formou-se um imaginário que valoriza o urbano e denigre o rural, gerando um senso de insatisfação entre os camponeses, vistos como cidadãos de “menos qualidade” (*suzhi*) que os cidadãos. As crescentes desigualdades regionais e sociais entre rural e urbano agravaram a situação. A descoletivização deixou um vácuo organizacional e, negligenciadas, as infraestruturas e os serviços públicos (irrigação, estradas, escolas, saúde) deterioraram. Os conflitos entre camponeses e quadros e oficiais locais intensificaram, sobretudo a partir das reformas fiscais de 1994 e 2002: por um lado, elas recentralizaram e padronizaram o sistema tributário e fortaleceram a capacidade do governo central coletar receitas das províncias, condados e vilas; e por outro, aumentaram as obrigações dos governos locais nas despesas com serviços e atribuíram-lhes maior autonomia na cobrança de impostos e taxas extra orçamentárias, que acabaram recaindo sobre os camponeses. Além da elevação da já pesada carga fiscal tornar-se uma fonte de ressentimento e contenda dos camponeses contra as autoridades locais (vistas como corruptas e opressoras), o aumento das desapropriações de terra para diversos tipos de projetos sem as justas compensações e a multiplicação de casos de contaminação, poluição e outros problemas ambientais tem crescido à frequência e intensidade dos distúrbios e protestos rurais. Os oficialmente chamados “incidentes de massa” cresceram de 10,000 em 1994 para 24,500 em 1998, 40,000 em 2000 e 87,000 em 2005, chegando a 180,000 em 2011 (YEH et al., 2013; KENNEDY, 2013; AUFHEBEN, 2008; GUO, 2001). Essa crise agrária pervasiva que irrompe a assolar a China rural na aurora do século XXI, passou a ser referida nos meios intelectuais e políticos a partir da noção de “*sannong wenti*” (três problemas agrários). Introduzida em 1998 pelo célebre economista rural Wen Tiejun para tratar das dificuldades que advieram a constranger o crescimento da produção na agricultura (*nongye*), a melhoria das condições de vida nas aldeias (*nongcun*) e o aumento da renda e bem-estar

dos camponeses (*nongmin*), esta formulação tornou-se um marco nos debates sobre o tema do desenvolvimento rural na China. Ela enfeixa os diversos aspectos acima referidos e outros que confluem para um clima de instabilidade social rural, preocupação política nos corredores de poder do estado e acirramento nos debates intelectuais (YE; RAO; WU, 2010; HE, 2011).

5.1.4 A longa marcha inacabada: construindo um novo rural socialista?

Se o período de reformas entre final das décadas de 1970 e 1990 é narrado basicamente como uma história de sucesso, o período posterior, cujo auge é o diagnóstico da crise agrária no final dos 1990 em diante, apresenta certo contraste, e os anos mais recentes, desde a metade dos 2000, já são caracterizados como uma nova época do desenvolvimento rural na China. É difícil delinear com clareza a direção das mudanças institucionais e das transformações rurais atualmente em curso. Mas os marcos mais significativos são a abolição dos impostos e taxas rurais em 2006; o Novo Movimento de Reconstrução Rural (NMRR), que reúne uma série de experiências sob a liderança intelectual da Nova Esquerda; e um conjunto de políticas de estado articuladas sob o programa Construindo um Novo Campo Socialista (CNCS). Neste novo contexto, emergem debates e disputas dividindo políticos e acadêmicos acerca do futuro do DR na China: se o fortalecimento da agricultura familiar baseado na revalorização do campesinato ou a modernização capitalista da agricultura baseada na promoção dos agronegócios.

A crise agrária exacerbada na virada do milênio levou, em resposta, à abolição dos impostos e taxas rurais existentes há mais de 2000 anos na China, provocando debates entre intelectuais acadêmicos e formuladores de políticas públicas sobre as alterações que isso viria a trazer nas relações do estado com a governança rural e a organização dos camponeses nos níveis subprovinciais (DAY, 2013). Após a reforma fiscal de 2002 foi lançada uma nova diretiva do PCC visando elevar a renda dos camponeses, aumentar a produtividade da agricultura e promover o desenvolvimento rural sob o slogan “dando mais, tirando menos e desregulamentando”. Tirar menos significou a completa abolição dos impostos rurais em 2006 para conter as tensões entre os camponeses e os governos locais, oriundas dos abusos que os últimos vinham exercendo sobre os primeiros devido à pressão orçamentária que as reformas causaram sobre as finanças no nível das vilas e aldeias. Dar mais significou um aumento substancial no apoio financeiro através da oferta de créditos e subsídios à produção agrícola e à construção de infraestruturas, irrigação, reflorestamento e meteorologia. E desregulamentar, a promessa de aprofundar as reformas rurais, no sentido de “a indústria ajudar a agricultura”, revertendo a velha lógica vigente (YE; RAO; WU, 2010). O propósito final é rever a própria governança rural através da redução dos níveis administrativos (centro, província, condado, vila e aldeia)

de cinco para três, obliterando os dois últimos, ao menos em termos fiscais e tributários (KENNEDY, 2013; TIAN, 2009). Porém, isso trouxe à tona uma controvérsia entre os neoliberais e a nova esquerda sobre o real caráter político de um eventual novo pacto federativo. Os primeiros propõem a opção burocrática de subordinar os comitês de aldeias constituídos a partir de eleições democráticas formais às vilas, que seriam transformadas em escritórios dos condados, e estender a operação das forças de mercado através da aplicação de direitos de propriedade mais claros. E os segundos propõem a opção mais substancialmente democrática de fortalecer o papel de mediação da vila entre a aldeia e o condado, tornando-a uma entidade política independente e auto-organizada, capaz de agregar diferentes formas de associação camponesa e de abrir espaço para uma sociedade civil ativa. Ambas as visões não excluem o papel do estado, mas divergem quanto a sua natureza, métodos e configuração institucional (DAY, 2013).

Nas origens deste debate, Wen Tiejun, He Huili, He Xuefeng e outros intelectuais do braço agrário da nova esquerda, junto com estudantes e agricultores ativistas e alguns líderes políticos identificados com a causa, passaram a tomar uma forte postura política crítica à privatização da terra, a favor da proteção dos camponeses contra os efeitos negativos das forças de mercado e pela construção de relações cooperativas na China rural. A mais proeminente expressão desta tendência é o Novo Movimento de Reconstrução Rural, que atua promovendo experimentos de organização social rural e cooperativas camponesas e advoga um “desenvolvimento alternativo” em defesa do combate às desigualdades, da integração rural-urbano e da estabilidade social na China. O NMRR é, em parte, inspirado no Movimento de Reconstrução Rural surgido durante a república nacionalista nos anos 1930 sob a liderança dos intelectuais Liang Shuming e Yan Yangchu. Ao invés de asseverar às divisões de classe, como faziam os comunistas, eles apregoavam que a melhoraria da agricultura e das condições de vida rural dependia da sociedade agindo como um todo unificado em prol da renovação cultural, da educação e da organização de cooperativas camponesas. E em parte também é influenciado pela Teoria do Sistema-Mundo e por Polanyi e Chayanov. Na primeira, busca uma análise histórica de longo prazo, que enfatiza aspectos mais positivos da era Mao, rejeita a universalidade do modelo de modernização ocidental e afirma que a China persegue um caminho próprio para o desenvolvimento. Com base em Polanyi, identifica as raízes da crise agrária na mercantilização fictícia da natureza, dos seres humanos e do dinheiro, ao mesmo tempo em que reivindica a necessidade de proteção social do campesinato. E apesar de não descartar a inserção no mercado nem o papel do estado, com base em Chayanov frisa a centralidade da auto-organização camponesa apoiada por ativistas e intelectuais, principalmente através de projetos de recons-

trução rural a partir de cooperativas orientadas ao mesmo tempo ao mercado (integração vertical) e à comunidade (reavivamento cultural) (DAY, 2008; LAMMER, 2012; HALE, 2013).

É importante destacar alguns resultados significativos que as experiências promovidas pelo NMRR têm alcançado. Em 2007 o governo lançou a Lei das Cooperativas Especializadas de Agricultores. São hoje cerca de 500,000 cooperativas agrárias na China. Contudo, o NMRR conecta, na forma de uma rede descentralizada, não mais de uma centena de cooperativas camponesas por todo o país. Apesar de independentes, estas cooperativas fazem parte de um movimento que envolve milhares de pessoas e muitas entidades, incluindo ONGs, universidades, grupos de estudantes e agências estatais. Isso lhes proporciona eventual espaço na mídia, influência nas políticas públicas e acesso a redes sociais mais amplas dentro e fora da China (como os movimentos ambientalista e cooperativista internacional). As cooperativas geralmente operam atividades econômicas (acesso a crédito, organização da produção agropecuária, processamento de alimentos, comercialização dos produtos) e/ou atividades socioculturais (colégios comunitários, serviços sociais e públicos, trupes artísticas, clubes de idosos); contribuindo para a diversificação econômica, geração de renda, participação social e empoderamento dos camponeses; e promovendo a sustentabilidade e a agricultura ecológica, a conscientização dos consumidores urbanos sobre saúde e ambiente e a sua relação com os agricultores através de redes alimentares alternativas. As que nasceram dos movimentos pela defesa de direitos contra os abusos dos quadros locais, as desapropriações injustas de terra e os desastres ambientais ainda trazem um discurso mais “contencioso”, embora a maioria opte por um discurso “construtivo”. Porém, analistas chineses e estrangeiros reconhecem a existência de limites e contradições nas formulações e nas experiências do NRRM, das quais duas sobressaem-se. Em primeiro lugar, critica-se que é mais um movimento de intelectuais do que de camponeses. Em muitos casos, intelectuais “iluminados” vão ao campo não para compreender as dificuldades e necessidades dos camponeses e ajudá-los a alcançar seus anseios através de mobilização política e organização econômica, tal se fazia pelo método maoísta de “linha de massas”, mas para educá-los e ensiná-los a fim de aprimorar os seus “valores e cultura”. O ponto é que, no fundo, estariam partindo de uma visão idealista e subjetivista da realidade social e implicitamente aceitando o discurso dominante de que os camponeses tem “menos qualidade” (*suzhi*). E em segundo lugar, por limitações teóricas e razões políticas (não ser visto como oposição e ter suas proposições aceitas pelo PCC), o NMRR tende a conceber o rural como um todo indiferenciado e ignorar o caráter de classe dos interesses entrelaçados da burocracia do partido-estado, da nascente burguesia chinesa e da burguesia internacional, bem como das relações de poder e situações de conflito que emergem dos processos de acumulação de capital e diferenciação so-

cial no nível local. Tais problemas podem acontecer inclusive dentro das próprias cooperativas do NMRR, quando quadros locais se encerram em cargos de direção e dificultam a participação ativa dos membros comuns; mas principalmente nas cooperativas que os camponeses chamam de “fake” (*jiǎ*): empresas de sociedade anônima registradas como cooperativas apenas para obter benefícios do estado; ou cooperativas criadas por DHEs com bases produtivas próprias, geralmente com apoio de quadros, apenas para intermediar a sua relação com os produtores diretos (LAMMER, 2012; HALE, 2013; PAN; DU, 2011; YAN; CHEN, 2013).

E o estado também tomou medidas para enfrentar o *sannong wenti*. Junto com a abolição dos impostos rurais, em 2006 o governo lançou um novo programa chamado Construindo um Novo Campo Socialista (CNCS), visando estimular o DR, reduzir as desigualdades de renda e evitar a agitação social, redistribuindo recursos para o rural através de transferências fiscais do governo central para os condados, para quem as vilas e aldeias devem submeter projetos a fim de conseguir financiamento. Seus objetivos manifestos são “a produção bem desenvolvida, a ampla subsistência, o estilo de vida civilizado, as aldeias limpas e arrumadas e a administração democrática”. As principais ações do programa incluem investimentos em infraestruturas e serviços sociais para expandir o sistema médico cooperativo, eliminar as taxas e melhorar as instalações escolares, reforçar a conservação das águas, construir estradas e concluir a rede de energia elétrica por todo o país, e reinstalar os camponeses cujas terras foram oficialmente desapropriadas por meio de projetos habitacionais. Embora os projetos financiados e implementados por meio do CNCS variem de lugar para lugar, o incentivo à urbanização no local através da construção de infraestruturas urbanas nas vilas e municípios e à mercantilização da agricultura através de fomento para as DHEs e as cooperativas especializadas de produção e comercialização é uma característica geral. De certa maneira, isso indica o reconhecimento de que a migração para as grandes cidades não é um caminho imediatamente viável para a maioria dos camponeses da China. Fica claro, entretanto, que apesar do propósito comum de resolver os problemas rurais, o referencial do programa do estado difere do proposto pelos intelectuais de esquerda, na medida em que não foca em aspectos culturais e organizacionais, mas em aspectos puramente econômicos, via estímulos ao crescimento do mercado interno e à ativação da demanda doméstica com base no consumo dos camponeses e na infraestrutura rural (AHLERS; SCHUBERT, 2013; 2009; LI et al., 2011; YEH; O’BRIEN; YE, 2013).

Uma vez apresentadas as principais características do NMRR e do CNCS, vale a pena insistir um pouco mais nas semelhanças, diferenças e interações entre ambos. Em comum, os projetos dos dois sempre contam com a participação de um conjunto de atores sociais: representantes do estado, oficiais de província e condado, quadros do partido e governos de vila; ati-

vistas sociais ligados à ONGs externas e estudantes e intelectuais da universidade; e atores locais, agricultores e organizações de base, cooperativas e associações religiosas, e membros da elite rural, empresários, quadros locais e líderes de comitê de aldeia (THØGERSEN, 2009). No entanto, mediante os objetivos distintos e as relações de poder diferenciadas, as formas de interação entre os diferentes atores variam muito. Os projetos fomentados pelo CNCS seguem uma abordagem *top down*, de iniciativa estatal central e implementação subprovincial, na perspectiva estratégica de integrar o rural à economia de mercado, industrial e globalizada, através de investimentos de capital em infraestruturas físicas, tecnologias modernas e conhecimentos externos, visando uma agricultura eficiente e intensiva de larga escala sob a égide do capital agroindustrial. Já os projetos impulsionados pelo NMRR seguem uma abordagem *bottom up*, com iniciativas a partir da base apoiadas por intelectuais, ativistas e eventual ajuda estatal, na perspectiva estratégica de empoderar os camponeses e valorizar os recursos e conhecimentos endógenos através da auto-organização, reavivamento cultural e mobilização de suas energias criativas, visando uma agricultura multifuncional e ecologicamente sustentável, com economias de escopo e escalas adaptáveis. Comparado ao CNCS, que atinge escala nacional massiva, o NMRR raramente transcende experimentos locais. Porém, ao ter clareza que na China o processo de formulação e implementação de políticas obedece a uma lógica de experimentação, adoção oficial e ampliação, fica mais fácil compreender a estratégia pretensamente despolitizada do NMRR, na busca de não perder sua legitimidade junto ao estado e manter as portas abertas através de conexões pessoais informais que apoiam seus projetos. Ao adotar uma postura não-confrontacional, portanto, o NMRR mostra-se capaz de desafiar o modelo hegemônico de DR contido no CNCS e, ao mesmo tempo, influenciar o seu direcionamento. Um exemplo loquaz desta postura moderada e sagaz é a reinterpretação de Wen Tiejun da sua noção oficialmente reconhecida de *sannong wenti* como “a proteção dos direitos dos camponeses, a sustentabilidade e estabilidade do campo e a ecologização e sanidade da agricultura” (SI, 2014).

Não obstante, se do ponto de vista da formação de massa crítica e elaboração de políticas há uma interação próxima entre os intelectuais de esquerda e o estado, do ponto de vista das práticas privadas e da implementação de políticas há uma interação simbiótica entre o estado e o capital. Nesta encruzilhada, a questão colocada hoje é se a China rural caminha rumo ao fortalecimento da resiliência da agricultura familiar e apoio às cooperativas camponesas ou rumo à modernização capitalista da agricultura arrimada nas corporações de agronegócios.

A favor de uma dinâmica de desenvolvimento rural orientada pela agricultura familiar contam alguns fatores importantes. Os camponeses (portadores de *Hukou* rural) ainda constituem parte absolutamente significativa da população chinesa, e a agricultura familiar é predomi-

nante tanto nas “velhas” lavouras (grãos e oleaginosas) como nos “novos” produtos de alto valor agregado (frutas, legumes e verduras, carnes, leite e ovos). Dependendo da fonte utilizada, a proporção de trabalhadores assalariados no total da força de trabalho empregada na agricultura chinesa (o proletariado rural) é de 3% a 3,4% em sua estimativa com limite mais baixo (*Survey Decenal 2006*) ou de 5% a 8% (certamente menos de 10%) em sua estimativa com limite mais alto (*Survey Anual de Custo-Renda Agrícola 2009*). Dito de outra forma, entre 90% e 97% do total da força de trabalho empregada na agricultura chinesa é de base familiar. Ademais, é a agricultura familiar a responsável pela “revolução agrícola escondida” que toma a China nos últimos anos, com a elevação da produtividade do trabalho rural – causada pela redução do pessoal ocupado na agricultura de 320 para 200 milhões de 2001 a 2010 e a multiplicação em quase 6 vezes do valor total dos “novos” produtos – impulsionando a superação definitiva da “involução agrícola” (HUANG; GAO; PENG, 2012). Isto se explica pela dupla intensificação na agricultura familiar: intensificação baseada em capital, elevando os investimentos fixos (instalações, máquinas, equipamentos) e circulantes (fertilizantes, sementes, agrotóxicos) em tecnologias modernas por unidade de trabalho; e intensificação baseada em trabalho, elevando os retornos dos investimentos por objeto de trabalho (terra e meios de produção) com melhoria da base de recursos naturais, tecnologias adaptadas e orientadas a habilidades e conhecimentos práticos em atividades de alto valor agregado. Em todo caso, os recursos utilizados para formar capital e construir meios de vida na agricultura provém dos investimentos em trabalho realizados pelos camponeses, principalmente das remessas de parte dos salários ganhos pelos trabalhadores migrantes em empregos não agrícolas (PLOEG et al., 2014; HUANG; GAO, 2013). Esta forma de organização social e dinâmica produtiva da agricultura familiar na China é sintomática tanto da lógica econômica camponesa, baseada num padrão estrutural de combinação de emprego agrícola e não agrícola como uma estratégia de reprodução da unidade familiar, quanto da lógica institucional do SRF e do *Hukou*, baseada no padrão circular de migração, na divisão geracional, sexual, setorial e espacial do trabalho familiar e na centralidade do direito a uma parcela de terra como fonte de segurança e proteção social, o que impele o retorno dos trabalhadores migrantes às aldeias e garante os meios de vida (alimentação, renda e habitação) das suas famílias (PLOEG; YE; PAN, 2014; ANDREAS; ZHAN, 2016). E no período recente, após a crise de 2008, a desaceleração da produção e do emprego nos grandes centros tem feito muitos migrantes retornar às aldeias e buscar empreender pequenos negócios ou investir na nova agricultura (ZHAO, 2009). Tal fenômeno tem contribuído para a criação de novos mercados (turismo rural, produtos artesanais, alimentos ecológicos) (WU, 2011) e a re-

vitalização dos antigos “mercados-padrão” das vilas (ZHOU, 2011), bem como para a reconstituição das bases sociais para o atual surto de novas cooperativas agrárias (HUANG, 2011).

Contudo, uma dinâmica orientada pela urbanização e pelo capital agroindustrial está a avançar rapidamente, fazendo surgir uma situação na qual a condição camponesa da agricultura familiar – em que a terra e o trabalho não estão instituídos como mercadorias plenas – torna-se cada vez mais comprometida. Em relação à urbanização, é fundamental ter em mente que as lideranças do governo central associam a modernização ao desenvolvimento urbano, mas são os oficiais provinciais e subprovinciais junto às empresas privadas, todos com interesses pecuniários, que conduzem este processo de expansão do setor imobiliário. Muitos milionários têm surgido em negócios envolvendo a conversão de terra rural em urbana, aumentando o seu valor, que para ser realizado e apropriado via operações de mercado requer a prévia desapropriação dos camponeses e sua remoção para novos prédios residenciais em distritos periféricos. Hoje são cerca de 88 milhões de pessoas deslocadas. Todavia, mesmo com as compensações e a conversão do *Hukou* rural em urbano, grande parte dessas pessoas sente-se insatisfeita, pois perdeu a segurança social e o meio de vida rural que a terra lhes garantia sem a certeza de um novo emprego e muitas vezes ficando excluídas do sistema de pensão e seguridade social nas cidades. Por isso tem sido tão grande o número de protestos rurais (incidentes de massa), revelando a resistência à expropriação e o potencial de instabilidade social aí contido (ANDREAS; ZHAN, 2016; TUMBILI, 2014). E em relação à expansão do capital agroindustrial, além do *Hukou*, a questão central é o gradual relaxamento das restrições institucionais impostas pelo SRF. A política oficial tem se deslocado da proibição para a permissão e a promoção das chamadas “transferências de terra”. Isto quer dizer que o camponês que possui um contrato de terra (propriedade do coletivo), que lhe garante o direito de posse, pode transferir o direito de uso – logo das decisões sobre a gestão da produção e a apropriação da renda – para um terceiro durante um período de tempo determinado. Em 2013, os direitos de uso de 26% da terra contratada por camponeses pelo SRF haviam sido transferidos através de três modalidades: para outros agricultores, “grandes produtores especializados”, que alugam dos seus vizinhos; para DHEs que alugam direto dos coletivos de aldeia, os quais atuam como agentes dos camponeses via “contratos reversos”; e para “cooperativas especializadas”, que na verdade funcionam como empresas de participação, nas quais os camponeses convertem suas terras em ações e as ações dos investidores externos são baseadas em suas contribuições de capital (YE, 2015; ANDREAS; ZHAN, 2016). A lógica das transferências de terra é concentrar grandes extensões, permitindo a realização de operações de agricultura industrial de larga escala, mecanizadas e intensivas em capital e tecnologia; tudo apoiado pela intervenção estatal para a modernização

agrícola, sob uma política com o slogan que chama pelo “capital indo ao campo”. Embora não seja a principal causa da “semiproletarização” do campesinato – que deve-se essencialmente à condição de camponês trabalhador e ao padrão de migração circular (HUANG; GAO; PENG, 2012) –, é impossível negar que as novas operações baseadas no trabalho assalariado, nos contratos de integração vertical da agricultura familiar com a agroindústria e na subordinação da agricultura familiar ao capital comercial a montante e a jusante têm gerado processos de mercantilização e diferenciação social rural que desafiam a imagem de um “campesinato” indiferenciado e com interesses homogêneos e complexificam as expectativas sobre o futuro do DR e do próprio “socialismo de mercado” chinês (no sentido de continuar considerando “socialista” o caráter da sua formação econômico-social) (ZHANG, 2013, 2015; YAN; CHEN, 2015).

5.2 As transformações rurais no Brasil

Nessa seção é examinada a história rural do Brasil, com foco nas iniciativas dos agricultores familiares e suas relações com os projetos políticos de outros atores e, ao mesmo tempo, são destacados os principais instrumentos de política pública para agricultura e desenvolvimento rural adotados e implementados pelo estado. O sentido da história é captado através de uma periodização que permite traçar continuidades significativas e rupturas decisivas. Assim, para cada período é dedicado um item. O caminho de transição ao capitalismo agrário no Brasil vinha sendo pavimentado desde meados do século XIX, quando lançaram-se as raízes para a formação de grupos sociais análogos ao campesinato no Brasil. E não foram poucos os episódios em que esses grupos subalternos insurgiram-se contra as forças dominantes através de movimentos messiânicos, banditismo social e revoltas. A revolução de 1930 rompe a velha ordem e introduz o Brasil à modernidade industrial pela via do desenvolvimentismo, porém exclui os trabalhadores rurais da legislação trabalhista e do sindicalismo oficial. Isso irá gerar um clima propício ao surgimento de organizações camponesas e movimentos rurais propriamente políticos, cujos anseios de reforma agrária e direitos sociais, de certa forma, encontrarão voz nos governos vindouros. E aí estará uma das principais razões do golpe e da ditadura militar, que em resposta à crise agrária vai promover um projeto de modernização conservadora e mercantilização da agricultura, exitoso em seus próprios termos, mas com efeitos colaterais perversos. No período posterior, sob a contraditória convergência da redemocratização e do neoliberalismo, muitos atores reprimidos durante a ditadura voltam à cena, num processo de ascensão da sociedade civil e dos novos movimentos sociais. É quando a questão agrária e o desenvolvimento rural retornam a agenda política e a categoria agricultura familiar vem à luz nos debates públicos, granjeando interesse acadêmico, reconhecimento institucional e legi-

timidade social crescentes. Entretanto, tudo indica que a partir de meados dos anos 2000 é iniciado um novo período no desenvolvimento rural do Brasil, no qual as bandeiras de luta dos movimentos sociais e os instrumentos de política pública do estado vigentes até então parecem ter alcançado relativo esgotamento. Isso abre um campo de conflitos e disputas entre duas vias agrárias que vêm coevoluindo – agricultura familiar e reforma agrária vs. agricultura patronal e agronegócios – e acirra os desafios para as forças favoráveis a uma nova estratégia de DR.

5.2.1 As raízes históricas do campesinato brasileiro

O Brasil é um país relativamente jovem, e os camponeses não estão presentes nas suas bases fundadoras. Mas da chegada e colonização ao primeiro quartel do século XX, era sem dúvida um país agrário onde, historicamente às margens do latifúndio escravista, formaram-se grupos sociais análogos ao campesinato. Assim, o propósito desse item é compreender as origens sociais deste “campesinato” brasileiro, o seu lugar na estrutura socioeconômica e o seu papel como ator político na formação do Brasil moderno. Para alcançar tal entendimento é necessário, portanto, delinear os traços básicos da economia, das classes sociais e da ordem política e as suas transformações durante o período que vai do final do império sob a monarquia dos Bragança, passando pelo interlúdio de transição da primeira república, dominada pelas oligarquias regionais dos coronéis, a qual será abalada com a “revolução de 1930”, consolidando o poder centralizado num estado nacional moderno e construindo o capitalismo industrial.

A estrutura de classes ao final do império era composta pela monarquia constitucional e seu corpo administrativo; uma elite formada por senhores de escravos e terras e mercadores operantes no comércio exterior; uma classe subsidiária de lavradores livres formada por moradores dependentes agregados dos latifúndios e posseiros e sitiantes independentes com pequenos lotes de terra; e uma imensa população de escravos de origem africana. Colônia de Portugal desde 1500, com a chegada da família real portuguesa fugida das invasões napoleônicas e a abertura dos portos pondo fim ao pacto colonial que circunscrevia o comércio exterior à al-fândega lusitana em 1808, o Brasil vê iniciar um processo que vai culminar na Independência e na fundação do Império, em 1822. A mudança no regime político propiciou ao novo país moeda própria, política econômica autônoma e projeção diplomática, porém em nada alterou a estrutura de classes e a dinâmica econômica herdadas da época colonial. A classe dominante continuava a ser a dos senhores rurais, com sistemas produtivos de grandes monoculturas de plantações tropicais baseadas no latifúndio, no trabalho escravo e na agroexportação, sobre os quais erigiu-se o processo de acumulação estamental de capital mercantil. Os seus mercadores tocavam os entrepostos comerciais nas cidades portuárias em negócios de exportação dos pro-

duto agrícola e importação dos bens de consumo para a elite. Só que com a criação do novo estado imperial, deixaram de sujeitar-se ao exclusivo metropolitano e passaram a relacionar-se diretamente com o mercado mundial. E a escravidão seguia sendo instituição total e perversa, não só na grande lavoura, pois mesmo lavradores livres, artesãos e profissionais urbanos possuíam escravos. Desnecessário dizer que o nível tecnológico e a produtividade geral da economia eram muito baixos. Mas em 1850, por conta da pressão inglesa e do movimento abolicionista nascente, é promulgada a Lei Eusébio de Queiroz extinguindo o tráfico negreiro e aprovada a Lei de Terras instituindo a compra como único meio de acesso a terra. O efeito da primeira foi debelar a eminência da transição do trabalho escravo para o livre, e o da segunda excluir a possibilidade de negros e brancos pobres adquirir terras e garantir seu próprio sustento, consagrando a grande propriedade fundiária e lançando as bases para formar o futuro exército de reserva de força de trabalho para o capital (FERNANDES, 1977; MARTINS, 1979).

Diante da abolição previsível da escravidão, que só veio de fato a acontecer com a Lei Áurea, em 1898, a questão que urgia era como mudar o regime de trabalho sem destruir a economia latifundista agroexportadora. No nordeste, conforme as economias açucareira e algodoeira entravam em decadência, seus escravos eram vendidos para os fazendeiros do café, que se expandia no sudeste. E a substituição da mão de obra se dava com o emprego dos antigos agregados, antes dedicados ao cultivo de alimentos, que passam a ter seu direito de morador e agricultor de subsistência dependente do pagamento de renda em trabalho ou mediante baixa remuneração no canavial. Sob regime de trabalho similar, incluindo contratos informais com lavradores independentes do entorno, também floresceu a economia cacaueteira no sul da Bahia, que fez a região conhecer um ciclo de prosperidade antes de declinar de novo. No norte (Pará, Amazonas e Acre), entre as últimas décadas do século XIX e as primeiras do XX desenvolveu-se a economia de extração da borracha. Milhares de nordestinos expulsos pela fome que sucedia as secas migraram para trabalhar nos seringais, onde juntavam-se aos caboclos nativos no meio da floresta amazônica, sendo em geral submetidos à formas de semiescravidão por dívida, num sistema de adiantamentos de mercadorias e créditos conhecido como aviamento. Já no sudeste e no sul a solução foi diferente, pela imigração subvencionada de colonos europeus (e japoneses posteriormente). A economia do café expandiu-se rapidamente em Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo. Sobretudo no último, experimentou-se o avanço dos cultivos para as terras mais férteis em direção ao oeste e ao Paraná, com a decadência dos velhos “barões” escravagistas e a ascensão dos novos fazendeiros “homens de negócio”. Essa mudança originou uma nova modalidade de relações de trabalho livre, o colonato, que pelo trato das plantas combinava pagamento em dinheiro e permissão para cultivos de subsistência entre as fileiras

de café, pela colheita pagamento em dinheiro por volume colhido ou em regime de parceria, e os que trabalhavam no beneficiamento recebiam salários, além de moradia para a família e um quintal para cultivo de hortaliças e criação de animais. E no Rio Grande do Sul o trabalho livre do peão ia se generalizando na pecuária extensiva dos pampas e de norte a oeste desenvolveu-se uma economia agrícola baseada na pequena propriedade e no trabalho familiar, a partir da distribuição de colônias de terra e fundação de comunidades rurais. Enfim, após a Lei de Terras, a progressiva substituição dos escravos por trabalhadores livres e pagos permitiu formas de acesso precário a terra ou, na melhor das hipóteses, mediante o trabalho árduo, o acúmulo de pecúlio e, através da compra, a transformação em pequenos proprietários. Assim, pelas vias dos mestiços de índias e brancos ditos “caboclos”, brancos pobres ditos “caipiras”, negros libertos ou fugidos ditos “quilombolas”, descendentes de imigrantes ditos “colonos”, entre outros, formou-se uma diversidade de grupos sociais rurais no Brasil que compartilham entre si uma condição camponesa (MARTINS, 2003; MAESTRI, 2003; WANDERLEY, 2009).

Na medida em que a monarquia não se mostrava capaz nem disposta a sustentar o regime escravista e promulga a abolição, também sela a sua derrubada – consumada através do levante civil-militar que resultou na destituição do imperador Dom Pedro II e na proclamação da república, em 1889. A primeira medida é a transferência das terras devolutas do patrimônio da união para o patrimônio dos estados, entregando as terras nas mãos das oligarquias regionais, cujas lideranças geralmente (embora não sempre) possuíam títulos militares e por isso eram chamadas de “coronéis”. Esta mudança institucional agrária está, assim, na raiz do processo de descentralização do poder político no regime republicano. Os coronéis se interpunham como intermediários entre o poder público e a sociedade, numa lógica baseada na troca de favores políticos por benefícios econômicos, abrangendo tanto a classe dominante, formada por seus pares proprietários de terra (mais ou menos) ricos e poderosos, quanto as classes subalternas, formadas por trabalhadores rurais e camponeses pobres e desvalidos. Disseminado por todas as regiões do país, o “coronelismo”, que tinha por fundamento social complexas tramas de relações de patronagem e clientelismo, se caracterizou pelo rígido controle do eleitorado – com base nos “currais eleitorais” e nos “votos de cabresto” – e contava com a coerção e a violência para garantir sua eficácia. Neste contexto, surgem as primeiras formas de resistência camponesa, que de certo modo também deflagravam os conflitos entre as próprias elites e suas contradições com o governo central, em alguns casos culminando em revoltas abertas e subversões da ordem estabelecida. As guerras de Canudos (1896-1897), no sertão da Bahia, e do Contestado (1912-1916), na divisa entre Santa Catarina e Paraná, ambas motivadas por movimentos messiânicos e escatologias milenaristas, mas também por sentimentos de injustiça e opressão

ligados a questões de terra e sujeição econômica motivando organização social e busca de autonomia, são exemplos marcantes deste fenômeno. Igualmente o banditismo social, presente no sertão nordestino dos fins do século XIX ao final dos anos 1930, através do Cangaço, que envolvia bandos que em alguns casos prestavam serviços, mas em geral entravam em situações de conflito com os fazendeiros e negociantes ricos, também exemplifica uma manifestação típica da rebeldia camponesa. Nos dois casos, a repressão policial e a intervenção militar foram usadas para combater a insurreição das classes subalternas (LEAL, 2012; MARTINS, 1981).

Pelo visto até aqui, é nas crises da economia agroexportadora enquanto padrão de acumulação de capital nas mãos das oligarquias regionais e do coronelismo enquanto mecanismo da sua dominação política no regime da velha república – ambos tendo na terra instrumento de mediação entre exploradores e explorados, em torno do qual revolve o antagonismo entre fazendeiros e camponeses – aonde se deve buscar as origens da Revolução de 1930. A partir desse momento a trajetória de desenvolvimento econômico e político do Brasil toma novo rumo: é quando começa a se delinear os contornos de uma “questão agrária” nacional.

A principal mudança, do ponto de vista econômico e estrutural, foi o que Celso Furtado denominou “socialização das perdas” e “deslocamento do centro dinâmico” da economia brasileira (FURTADO, 2005). Com a economia acometida pelo estrangulamento externo, causado pela queda na demanda e nos preços do café frente à crise internacional de 1929, o governo de Getúlio Vargas interviu com desvalorização cambial, expansão monetária e creditícia, retenção e queima de estoques e restrição a novas plantações de café, tarifas às importações e redução da taxa de juros, o que resultou na sustentação da renda e do produto, antecipando as recomendações anticíclicas keynesianas. E mais do que isso, incitou a transformação estrutural da economia, com os determinantes da renda e da demanda agregada deslocando-se do setor agrário e o mercado externo para o setor industrial e o mercado interno. Em outras palavras, a transição do modelo agroexportador para o processo de industrialização por substituição de importações, não apenas de bens de consumo, mas inclusive de bens de produção. Contudo, cabe frisar que a tese de Furtado de que a política pró-industrialização fora uma consequência reativa, inesperada e não-intencional ao choque adverso da crise do café não é corroborada por pesquisas atuais. Hoje não paira menor dúvida sobre a intencionalidade industrializante materializada nas mudanças institucionais introduzidas por Vargas antes e durante o Estado Novo (1937-1945) e consolidadas no seu segundo governo (1950-1954): protecionismo comercial e tributário, concessões de crédito setorial, órgãos para fomentar a diversificação da agricultura e das exportações, reforma educacional profissionalizante, burocracias estatais em níveis central e estadual, legislação social e trabalhista e salário mínimo, empresas estatais

em setores estratégicos de bens intermediários e de capital (FONSECA, 2011). Isto lançou as bases do que veio a ser conhecido como “nacional-desenvolvimentismo”. Nos governos civis (1955 a 1964) e militares (1964 a 1985) posteriores, o processo de substituição de importações seguiu vigente, embora com um peso maior do capital estrangeiro do que antes, vindo a ser caracterizado como um desenvolvimentismo “associado” ou “internacionalista”. Seja como for, o ponto a ressaltar é que a partir de 1930 o processo de substituição de importações alterou o lugar da agricultura na dinâmica econômica. Não mais a variável principal na determinação da renda, a agricultura deveria produzir matérias primas para a indústria e exportar para evitar estrangulamento externo e restrição à capacidade de importar. A população rural pobre serviria de estoque de mão de obra barata disponível para ser realocada no setor urbano-industrial em expansão. E, sobretudo à agricultura familiar, caberia fornecer alimentos baratos para abastecer o mercado interno aberto ao consumo dos trabalhadores, contribuindo para controlar a inflação e manter baixos os salários reais e altas as taxas de lucro industrial (FONSECA, 2003).

No entanto, tão ou mais importantes para o tema em tela são as mudanças do ponto de vista político e institucional na rearticulação dos interesses de classe e as novas contradições que elas ensejam. Ainda que o Movimento Tenentista (formado por jovens militares reformistas e anti-oligárquicos que viam no latifúndio e no coronelismo as raízes da corrupção política e do atraso econômico e social do país) tenha tido um papel fundamental no êxito da revolução de 1930, com o passar do tempo ele foi se dividindo e sendo isolado dos centros de decisão; perdendo-se junto suas propostas de redistribuir as terras que não cumprissem a função social à utilidade pública e de promover a pequena propriedade rural baseada no trabalho familiar e na diversificação da agricultura. Assim, durante o Estado Novo e o seu segundo governo, Vargas conseguiu compor uma ampla aliança – o dito “pacto populista” –, que incluía desde parte dos proprietários de terra e o empresariado industrial até os trabalhadores urbanos e sindicatos oficiais e os políticos tradicionais, para sustentar o projeto industrializante nacional-desenvolvimentista. O ponto a destacar é que, por estranho que pareça, se as classes agrárias formadas pelas oligarquias agroexportadoras então perderam a sua hegemonia na economia e no estado, elas nunca perderam influência e disposição a pactuar, firmando um compromisso implícito com o governo e recebendo em troca a não realização da reforma agrária e a não extensão da legislação trabalhista ao campo (FONSECA, 2003). Os reflexos deste pacto, em que “os proprietários de terra não dirigem o governo, mas [também] não são por ele contrariados” (MARTINS, 1999, p.72), apesar de alguns ajustamentos ao longo do tempo, são ainda hoje vigentes, como se verá adiante. Em contrapartida, na medida em que as elites foram forjando novas formas de exploração econômica e enquadramento político das populações rurais,

novas formas de resistência, luta e organização dos camponeses e trabalhadores rurais também foram surgindo. Entre os movimentos mais célebres pode-se destacar a Revolta de Trombas e Formoso em Goiás e a Guerrilha do Porecatu e a Revolta dos Colonos no Paraná, nos anos 1950. À diferença de que nos dois primeiros houve participação de militantes do Partido Comunista (PCB) na mobilização dos agricultores e no último isso se deu apenas com o apoio de atores locais, em todos os casos a luta foi contra a especulação e grilagem de terras por empresas imobiliárias usando violência paramilitar, não raro com agentes do poder público envolvidos. Frente à ameaça da expropriação, os agricultores levantaram-se armados e, no primeiro e terceiro casos, tomaram territórios e expulsaram os grileiros. Mas é só nos anos seguintes que o estado irá apresentar tentativas de resposta à questão agrária colocada (MARTINS, 1981).

5.2.2 A ditadura civil-militar e a modernização conservadora da agricultura

A questão agrária adentrou definitivamente ao palco central do debate econômico e político brasileiro sobre desenvolvimento na metade dos anos 1950. É sem dúvida um dos temas mais polêmicos e controversos diante do esgotamento do modelo de crescimento econômico e do pacto político “populista” que o sustentara desde o suicídio de Getúlio Vargas, em 1954, até o início dos anos 1960, quando chega a um impasse no governo progressista de João Goulart. Diante da sua proposta de “reformas de base”, que incluía a reforma agrária como praticamente a principal, a reação das elites foi absolutamente autoritária, culminando no golpe que instaurou a ditadura civil-militar em 1964. Neste contexto, o encaminhamento da questão agrária através da reforma agrária foi esvaziado e reformulado como uma questão puramente agrícola, resultando no processo de “modernização conservadora” da agricultura brasileira.

Na passagem dos anos 1950 para os 1960 o debate intelectual sobre a questão agrária é alçado ao centro da disputa política no Brasil, que envolvia tanto os partidos políticos e atores da sociedade civil nascente após o fim da ditadura do Estado Novo quanto os governantes e a burocracia estatal. São quatro os autores mais representativos deste debate. A leitura oficial do Partido Comunista Brasileiro (PCB) é bem sintetizada na obra de Alberto Passos Guimarães (1977), para quem a questão agrária no Brasil deve-se aos obstáculos impostos pela “herança feudal” do latifúndio colonial às transformações na estrutura fundiária, nas relações de produção na agricultura e na economia nacional como um todo, inviabilizando a expansão do mercado interno e o desenvolvimento do capitalismo industrial e chamando a necessidade de uma revolução nacional, antifeudal e anti-imperialista. Mas o também militante do PCB Caio Prado Junior (2000) contrapunha a essa leitura oficial uma crítica mordaz: a questão agrária no Brasil

dava-se nos quadros do capitalismo e não do feudalismo. Além de um erro teórico, essa transposição mecanicista do esquema marxista gerava um grave erro político, pois a luta por uma reforma agrária contra o “latifúndio feudal” escamoteava o ponto central, que era o baixo nível de renda e o desamparo legal dos trabalhadores rurais. Isto é, os problemas agrários brasileiros eram tipicamente capitalistas, adstritos às relações de produção iníquas entre os trabalhadores rurais (e não propriamente camponeses) empobrecidos e os capitalistas agrários concentradores da propriedade fundiária. E suas soluções passariam, portanto, pela luta por melhores condições de trabalho, salário e emprego e pela extensão da legislação social e trabalhista ao campo, tendo no horizonte a revolução socialista. Já Celso Furtado (2005), maior economista brasileiro e membro notável da CEPAL, concentra sua análise no caráter monetário da economia e nos fluxos macroeconômicos (consumo, investimento e renda). Destaca que não sendo a expansão da economia de mercado no processo de substituição de importações capaz de absorver a força de trabalho excedente da agricultura, uma massa de produtores familiares subsiste marginalizada frente aos circuitos mercantis capitalistas, com empregos precários e condição crônica de pobreza. Mas a sua tese central era que o problema da inflação estrutural advinha da rigidez da oferta do setor agrícola frente às pressões da demanda urbana e industrial, o que justificaria as mudanças na estrutura fundiária e nas relações de trabalho no campo. E por fim, Ignácio Rangel (2004), que apesar de ser também membro do PCB, tinha uma análise mais próxima à problemática da CEPAL. Embora falasse de “traços feudais”, a questão agrária circunscrevia-se ao impasse gerado quando o setor agrícola não consegue suprir a demanda interna e externa por alimentos e matérias primas e funcionar como regulador do mercado de trabalho no processo de industrialização por substituição de importações. Neste quadro, conquanto propusesse a distribuição de lotes de terra para conter o êxodo rural e recompor as bases do autoconsumo, o problema fundiário estaria principalmente no efeito especulativo do capital financeiro no mercado de terras. Em suma, apesar das variações teóricas e políticas, todos consideravam a centralidade da reforma agrária como resposta à questão agrária brasileira, que incluía tanto os problemas das relações de produção e da estrutura fundiária e suas consequências sociais, econômicas e políticas quanto os problemas da oferta e da demanda de produtos agrícolas e seus efeitos sobre os preços, o emprego, a renda e a balança comercial.

Em paralelo às teses da esquerda sobre a questão agrária, já adentrando os anos 1960, aparece a tese conservadora da “modernização sem reforma”, que encontra em Delfim Netto (1963) o seu maior arauto. Para o autor, uma vez que a agricultura cumprisse suas “funções”, afastando as pressões estruturais sobre o nível geral de preços, a balança comercial, a oferta de mão de obra e a produção industrial, não havia porque falar-se de “questão agrária”. Buscan-

do refutar a tese cepalina da rigidez da oferta agrícola proveniente da inadequação da estrutura agrária, o esforço central era demonstrar a tese de que há uma resposta funcional clara da oferta agrícola às pressões de demanda, não havendo pressão inflacionária oriunda da agricultura. Neste sentido, o programa econômico a ser seguido com vistas em expandir e modernizar o setor agrícola deveria promover a melhoria do nível técnico da mão de obra, o aumento do nível de mecanização, a maior utilização de adubos, fertilizantes e agroquímicos e a eficiência da grande propriedade ampliando suas escalas de produção. Deste modo, era completamente dispensada a necessidade de qualquer reforma agrária, exigindo tão somente ações pontuais no nordeste, onde não haveria resposta imediata ao sistema de preços e à política agrícola.

O propósito de resumir este debate intelectual, mais do que mero diletantismo com a história do pensamento, é mostrar que as diferentes interpretações da questão agrária refletiam o lugar subalterno dos camponeses na história política do Brasil. E que é em meio as disputas dos outros atores sobre a representação dos interesses dos camponeses nos seus projetos que torna-se possível compreender o resultado trágico das lutas pela reforma agrária. O programa de Frente Única do PCB, que incluía desde a classe operária, a classe média e os camponeses até a “burguesia nacional” e os “setores latifundiários que tivessem contradições com o imperialismo americano”, defendia o confisco das terras dos latifundiários e a sua entrega gratuita aos camponeses, a abolição das formas semifeudais de exploração do trabalho e a generalização do pagamento de salários em dinheiro. O projeto da Igreja Católica, sobretudo através da Confederação Nacional dos Bispos do Brasil (CNBB), com a intenção de conter a agitação social no campo, fixar o homem na terra e evitar o êxodo rural e a proletarianização, era apoiar uma reforma agrária que ampliasse o número de pequenos proprietários sem questionar a propriedade privada em si, defendendo que a desapropriação era plausível em situações nas quais a propriedade da terra não cumprisse as suas funções sociais, desde que mediante indenização justa, prévia e em dinheiro. E o projeto das Ligas Camponesas, criadas em 1955, no auge da crise da economia canavieira do nordeste – para quem não havia contradição entre o latifúndio e a burguesia, já que ambos eram classes proprietárias – era fazer uma reforma agrária radical, que acabasse com o monopólio de classe sobre a terra e desse lugar à propriedade camponesa, não excluindo a possibilidade de estatização da propriedade fundiária. Tudo isso convergiu no realinhamento do governo João Goulart, em 1963, que em meio à crise política em curso resolveu assumir de vez o projeto da esquerda, com Celso Furtado ministro do Planejamento, propondo o Plano Trienal e as Reformas de Base (agrária, fiscal, eleitoral, educacional, urbana), nos quais a reforma agrária aparecia como solução para aumentar a produção de alimentos, expandir o mercado interno e ampliar o fluxo de renda no rural. Nesse ínterim, o PCB e a

Igreja realizaram uma aliança tácita, excluindo as Ligas Camponesas (que também não aceitaram conciliar com a política do tipo “frente única” proposta por Goulart) para formar a Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG), que por sua vez foi institucionalizada como sindicalismo oficial no âmbito do estado com a promulgação do Estatuto do Trabalhador Rural, em 1963. Entretanto, estes movimentos geraram alarme entre as classes dominantes, que sob o pretexto da ameaça comunista e da revolução camponesa, e com apoio da “cooperação” norte-americana, desferiram o golpe que em 1964 implantou a ditadura civil-militar, encamparam a tese de Delfim Netto, empossado ministro da Fazenda em 1967, e deram início à “modernização conservadora” da agricultura (MARTINS, 1981; DELGADO, 2005).

Este processo genérico chamado de modernização da agricultura é na verdade formado pela interconexão de dois processos distintos, que entre 1965 e 1982 alteraram profundamente a dinâmica da agricultura no regime de acumulação de capital e no desenvolvimento econômico do Brasil. O primeiro processo é a transformação da base técnica da produção agropecuária propriamente dita, intensificando-a e elevando o seu grau de mercantilização e externalização a partir da introdução de insumos industrializados (fertilizantes, sementes, agrotóxicos, rações, medicamentos) e do uso de máquinas e implementos (tratores, colheitadeiras, pulverizadores). Um indicador sintético deste processo é o aumento do consumo intermediário (CI) da agricultura – definido como o valor adicionado bruto (VAB) de todos os insumos que entram no processo produtivo (exceto força de trabalho) no valor bruto da produção (VBP) total através de compras extra-setoriais –, que passa de 13% em 1939 para 38,7% em 1980. E o segundo processo é a industrialização da agricultura, não no sentido de a agricultura mesmo tornar-se um ramo industrial, mas da sua dinâmica depender cada vez mais da acumulação industrial via integração intersetorial e aumento da produtividade. Este processo é histórico e contínuo, seguindo até os dias atuais, com a integração de novas tecnologias, setores e ramos, insumos e produtos. Mas é mais ou menos consensual que a consolidação dos “complexos agroindustriais” no Brasil deu-se em três momentos: a formação da indústria a montante da agricultura, com ramos das indústrias química, biológica, alimentícia, farmacêutica e metal-mecânica produzindo bens intermediários e de capital para o setor agropecuário; a renovação da indústria a jusante da agricultura, isto é, a agroindústria processadora de alimentos, bebidas e outros produtos agrícolas transformados; a centralização de diversos capitais industriais, comerciais e agrários articulados sob o comando do capital financeiro, originando grandes grupos oligopólicos, cooperativas agroindustriais e corporações com estratégias orientadas aos agronegócios e à valorização fundiária (DELGADO, 1985; KAGEYAMA, 1990; SILVA, 1998).

A atuação do estado através da criação de diversas instituições e instrumentos de polí-

tica pública foi essencial para o êxito do processo de modernização da agricultura e da disseminação dos “pacotes tecnológicos” da revolução verde no Brasil. A primeira mudança institucional foi, ao lado do já existente Estatuto do Trabalhador Rural, a condensação da legislação agrária no Estatuto da Terra, em 1964, com um componente mais reformista, que acabou evadido, e outro mais voltado a favorecer juridicamente o empreendimento capitalista na agricultura e a valorização patrimonial da propriedade territorial rural, que acabou predominando. A segunda inovação foi a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), em 1965, com carteiras de crédito para custeio, investimento e comercialização operadas pelo Banco do Brasil a juros baixos e subsídios altos. Tal foi sem dúvida a principal política agrícola, ofertando recursos fartos para o financiamento, tanto da modernização da base técnica na agropecuária quanto da expansão dos complexos agroindustriais. Adicionalmente, é fundamental destacar a criação, nos anos 1970, da EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária), com várias unidades regionais organizadas por produtos e biomas, da EMBRATER (Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural), congregando as empresas estaduais de ATER (Emater), que por sua vez possuíam um sistema extremamente capilarizado, com unidades locais em praticamente todos os municípios do país, além do INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária), para a regulação legal dos assuntos fundiários e a coordenação das migrações do sul rumo à fronteira agrícola do centro-oeste e do norte (DELGADO, 1985).

Contudo, apesar do sucesso no que concerne ao aumento da produção e da produtividade agropecuária, logo o modelo começou a mostrar efeitos contestados. Além dos diversos impactos negativos sobre o ambiente e a saúde humana, vistos no capítulo anterior, que têm nessa época suas origens, é possível apontar críticas econômicas e sociais ao processo de modernização. Por um lado, apesar da integração dos capitais a montante e a jusante da agricultura sob a égide do capital financeiro, as contradições entre os capitais, previstas na lógica da concorrência, não foram eliminadas, pois estes capitais não são homogêneos e a sua integração mútua é limitada, não se podendo falar de um domínio completo do capital sobre a agricultura. E por outro lado, em decorrência disso, as estruturas sociais rurais também não seguem uma tendência homogênea ditada pela subordinação a estes capitais. Isto tem sido amplamente documentado pela literatura, que indica que os principais efeitos perversos da modernização sobre os camponeses – cada vez mais, produtores de mercadorias – advém de uma seletividade adversa que gera exclusão e desigualdades em três aspectos: por tipo de produto: os mais favorecidos são principalmente as *commodities* voltadas à exportação e os produtos vinculados aos grandes complexos agroindustriais e impérios alimentares; por região: as mais favorecidas pelo dinamismo da agricultura tecnificada e industrializada são o sudeste e o sul, e

mais recentemente o centro-oeste, marginalizando o nordeste e o norte; e por tipo de produtor: a política de crédito e a integração aos complexos agroindustriais e mercados de *commodities* incide preferencialmente sobre os grandes e médios produtores com largas extensões de terra e escalas, apenas em casos excepcionais incluindo os produtores familiares que logram atender escalas “viáveis” (GOODMAN; SORJ; WILKINSON, 1985; SILVA, 1998).

Não obstante, o ponto central a reter é que estas contradições econômicas e efeitos sociais perversos – que resultaram no recrudescimento da pobreza e da marginalização dos camponeses e trabalhadores rurais – não são consequências não-intencionais e fortuitas, mas fazem parte da própria lógica que presidiu a modernização da agricultura brasileira. O adjetivo “conservadora” que se atribui ao substantivo “modernização” vem justamente do caráter reacionário da aliança de classes que sustentou este processo. O golpe civil-militar e o regime ditatorial que dele resultou são fruto da radicalização e atualização em termos propriamente burgueses da aliança entre o grande capital e a grande propriedade fundiária e da exclusividade da sua representação na direção do estado. Deste modo, com o rechaço da reforma agrária, a restrição do alcance prático da legislação social e trabalhista e a tutela oficial da organização sindical no campo (que nunca gozou de qualquer autonomia real), a modernização conservadora da agricultura atendeu simultaneamente os interesses das burguesias agrária, industrial e financeira, e inclusive do capital internacional e suas corporações, e excluiu peremptoriamente os interesses econômicos, a representação política e a cidadania efetiva dos camponeses e trabalhadores rurais no âmbito do estado. Entretanto, com o menor ímpeto do crédito rural devido à crise da dívida e à recessão econômica, a perda de legitimidade do regime que isso acarretou e o alvorecer da abertura democrática a partir do início dos anos 1980, estes atores começaram a então reemergir na cena política (PIRES; RAMOS, 2009; HOUTZAGER, 2004).

5.2.3 A redemocratização e o fortalecimento da agricultura familiar

Com a abertura política, o avanço da redemocratização e o projeto desenvolvimentista esfacelado, o projeto neoliberal tomará corpo até tornar-se hegemônico. E a tentativa de resgatar a reforma agrária na agenda política da Nova República será derrotada pelas elites rurais. Porém, como parte ativa dos movimentos populares em ascensão, os novos atores sociais rurais conseguem recompor suas bandeiras de luta e angariar apoio na sociedade civil. Os intelectuais também soem renovar seus aportes analíticos e os termos do debate agrário, oferecendo novas interpretações à categoria agricultura familiar e ao tema do desenvolvimento rural. E o estado, apesar de neoliberal, torna-se mais permeável às pressões dos atores sociais e dos intelectuais e inova ao criar institucionalidades específicas e políticas públicas diferenciadas.

Como visto no terceiro capítulo, a estagnação econômica e a escalada inflacionária, a crise fiscal do estado e os sucessivos planos malfadados de estabilização monetária entre o final da ditadura e o governo de transição para o regime democrático (1985-1989) geraram descrédito da burguesia quanto à reconstituição do projeto desenvolvimentista, abrindo espaço para que o neoliberalismo ascendente no cenário mundial fosse cada vez mais assumindo ares de novo consenso entre as elites econômicas e políticas brasileiras. É neste ínterim que a reforma agrária volta à agenda política brasileira, através do Programa Nacional de Reforma Agrária (PNRA), em 1985, e da Campanha Nacional pela Reforma Agrária (CNRA), que levou o tema à Assembleia Nacional Constituinte (ANC), em 1987. Porém, em ambas as ocasiões, a reforma agrária sofreu frustrantes derrotas, com a concepção irrealista e os resultados medíocres do PNRA e os bloqueios práticos impostos ao mecanismo de desapropriação de terras na ANC. Algumas razões ajudam a explicar essas derrotas. Por um lado, destaca-se a coesão das forças contrárias à reforma agrária, que incluíam a Sociedade Rural Brasileira (SRB), a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e a Organização das Cooperativas do Brasil (OCB), lideradas pela raivosa, hostil e truculenta União Democrática Ruralista (UDR), do apoio editorial irrestrito da grande mídia e da realização de uma série de intimidações e ameaças, manobras regimentais e obstruções no plenário. E, por outro lado, é inegável que não ajudaram nada as divisões internas e a falta de convergência em torno de uma proposta unificada entre as forças favoráveis à reforma agrária, com a participação da Comissão Pastoral da Terra (CPT), da Associação Brasileira de Reforma Agrária (ABRA) e da CONTAG, a inércia e engessamento burocrático da parte do INCRA e a auto-exclusão do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) e da Central Única dos Trabalhadores (CUT) (VEIGA, 2004; DELGADO, 2009).

Entretanto, apesar do fracasso da reforma agrária, a redemocratização é marcada pelo surgimento de novos atores na cena política. Entre eles, os novos movimentos e organizações sociais rurais emergentes na década de 1980, e que durante os anos 1990 vão passar por importantes mudanças e realinhamentos. O ponto de partida deste amplo processo de mobilização popular dos atores rurais é o movimento das “oposições sindicais” ao sindicalismo rural oficial da CONTAG. Embora os dirigentes nacionais da CONTAG assumissem posturas progressistas, tendo na defesa da reforma agrária e dos direitos trabalhistas as suas principais bandeiras, o caráter oficial, legalista e prudente de quem foi formado no ambiente repressor da ditadura era visto com desconfiança num ambiente de abertura política. Criticava-se o corporativismo (unicidade sindical), colaboracionismo (imposto sindical obrigatório) e assistencialismo (serviços de saúde e previdência) da CONTAG, que no nível local sustentavam uma prática sindical acomodada e direções “pelegas”. A origem deste movimento está no trabalho mole-

cular de educação, conscientização e organização popular realizado pela corrente mais à esquerda da Igreja Católica, adepta da Teologia da Libertação, através das Comunidades Eclesiais de Base (CEBs). Vinculados a estas experiências também viu-se a criação de uma complexa rede de Ongs com trabalhos técnicos e políticos de crítica à revolução verde e promoção de “tecnologias alternativas” na agricultura (origem da agroecologia). Em meio a este caldo de cultura serão formadas as bases do MST e do DNTR (Departamento Nacional dos Trabalhadores Rurais) da CUT, que contribuirão para a formação do próprio PT (MEDEIROS, 2001).

Ainda que o papel da CONTAG na luta pela terra não seja negligenciável, seu legalismo excessivo acabou mostrando-se incapaz de oferecer respostas concretas aos processos de pauperização e expropriação de segmentos rurais que foram perdendo o precário acesso a terra que tinham na condição de pequenos proprietários ou arrendatários. Aí que surgem os “sem terra” com um novo repertório de ação para atrair atenção da opinião pública e pressionar o estado através da sua estratégia de “ocupações” e “acampamentos”, visando gerar fatos políticos e impulsionar as desapropriações de terra e a formação de “assentamentos rurais”. Criado nos estados do sul, o MST logrou nacionalizar-se nos anos 1990, tornando-se o principal porta voz da luta pela terra no país. E com o aumento do número de assentamentos, sobretudo após os massacres de sem-terras em Corumbiara (1995) e Eldorado dos Carajás (1996), passou a dedicar-se também à organização da produção dos agricultores “assentados”. Depois de malogradas experiências coletivistas, a regra passou a ser a produção familiar individual associada à formação de cooperativas de crédito, agroindustrialização e comercialização. Embora não falem críticas aos diversos problemas dos assentamentos, não resta dúvida sobre a dinamização econômica, política e social que eles geram nas regiões onde se inserem (MEDEIROS, 2015).

Igualmente, as oposições sindicais, que “tomaram” vários sindicatos dos “pelegos” na região oeste dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul e Goiás, Mato Grosso do Sul e Pará, vão participar da fundação da CUT, em 1983, e em 1988 criarão o DNTR. O fenômeno central em todo este processo é o gradual declínio da importância política relativa dos assalariados rurais e o ascenso dos “pequenos produtores” na sua base, sendo que já no seu 2º Congresso, em 1993, é lançada a tese do “Projeto Alternativo de Desenvolvimento Rural com base na Agricultura Familiar”. Em 1995, a CONTAG, que encontrava-se em crise desde os anos 1980, acaba por filiar-se a CUT, o DNTR é então dissolvido, e todos se engajam na “construção de um projeto de desenvolvimento rural sustentável e solidário”, no qual a reforma agrária é posta como meio para expandir a agricultura familiar e a política agrícola diferenciada como objetivo a ser perseguido através de um novo tipo de relação com o estado. Nesse período, atores mais próximos ao MST, descontentes com a nova orientação, desfiliam-se da

CUT e formam o Movimento dos Pequenos Agricultores (MPA), voltado principalmente para a organização e representação dos interesses dos assentados. Liderados pelo MST, Movimento das Mulheres Camponesas (MMC), Movimento de Atingidos por Barragens (MAB) e CPT criam a seção brasileira da Via Campesina, em 1999, passando a utilizar a identidade política de “camponês” e a defender um projeto anticapitalista contra as corporações de agronegócio e em favor da soberania alimentar. E de outra parte, setores cutistas “autênticos”, descontentes pela aliança com a CONTAG, em 2001 formam uma nova organização sindical, a Federação dos Trabalhadores da Agricultura Familiar (FETRAF), que nasce no sul do país e logo depois nacionaliza-se, predominando principalmente nas mesmas regiões conquistadas pelas primeiras oposições sindicais/DNTR e concorrendo com a CONTAG em outras regiões. Este conflito leva a CONTAG a desfiliar-se da CUT em 2009 e enquanto se escreve esta tese é fundada a Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura Familiar (CONTRAF). Essa situação de concorrência entre as duas confederações evoca princípios e formas de organização sindical distintas, mas é inegável que em termos de base social e programa político ambas se aproximam. Tanto isso é verdade, que o maior evento de mobilização social e sindical rural do país, o Grito da Terra Brasil, que tem o estado como principal interlocutor, ocorre todos os anos desde 1994 e agrega não só a CONTAG e a FETRAF, mas inclusive o MST e os demais movimentos da Via Campesina (MEDEIROS, 2010; PICOLLOTTI, 2011; 2014; 2014b).

Ademais, ao lado destes atores coletivos da luta pela terra e do sindicalismo rural, destaca-se também o movimento do “novo cooperativismo”. A sua origem é semelhante a dos outros. Pelos idos dos anos 1980, as oposições sindicais também ensaiaram, sem o mesmo sucesso, um movimento de “tomada” das cooperativas agrícolas e agroindustriais. Este “cooperativismo tradicional”, da OCB, era baseado em estruturas corporativas tuteladas pelo estado e usado como instrumento do regime para a modernização conservadora da agricultura; nem sujeito à concorrência direta do mercado e tampouco ao controle da sociedade. Com o fim do regime, muitas dessas cooperativas quebraram e somente sobreviveram e se fortaleceram as capazes de empresarializar-se, mas mesmo assim sob a desconfiança perene da base. Com estruturas organizacionais piramidais e hierárquicas, os agricultores as percebiam como empresas enormes e pesadas, estranhas e distantes dos seus conhecimentos e práticas cotidianas. Em resposta a tal insatisfação, empreendeu-se intenso processo de aprendizagem social, através de experiências associativas e intercâmbios, até que encontrou-se um modelo organizacional inovador e mais adequado às necessidades da agricultura familiar, baseado em sistemas de cooperativas por ramo de atuação, congregando pequenas singulares locais (cooperativas de primeiro grau) e bases de serviços regionais (cooperativas de segundo grau) articuladas em rede. O

Sistema CRESOL de Cooperativas de Crédito da Agricultura Familiar com Interação Solidária, criado no Paraná e hoje espalhado em vários estados, o Sistema ASCOOB de Associações de Cooperativas de Apoio a Agricultura Familiar e Economia Solidária, da Bahia, e o Sistema CREHNOR de Cooperativas de Crédito Rural dos Assentados de Reforma Agrária, do Rio Grande do Sul, são provavelmente os casos de maior êxito e reconhecimento. Conforme o movimento foi crescendo, as cooperativas começaram a organizar-se por ramos de atividade e a formar associações e confederações (cooperativas de terceiro grau), buscando a pluralidade de representação, em oposição aberta à OCB, que reivindica a unicidade. Os seus principais ramos são: formação de poupança, captação de recursos e fornecimento de crédito; organização da produção, transformação artesanal e processamento agroindustrial; promoção de trabalho e serviços de treinamento, assistência técnica e extensão rural; comercialização da produção, *marketing* e gestão; e construção de infraestruturas de habitação e eletrificação rural. As principais confederações são: a UNICAFES (União Nacional de Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária); a UNISOL (Central de Cooperativas e Empreendimentos Solidários); e a CONCRAB (Confederação das Cooperativas de Reforma Agrária do Brasil) (BÚRIGO, 2006; ESCHER, 2011). E no justo momento em que esta tese é escrita, a UNICAFES, a UNISOL e a CONCRAB congregaram-se através da fundação da União Nacional das Organizações Cooperativistas Solidárias (UNICOPAS). Sem embargo, todos estes movimentos rurais têm contribuído para a afirmação política e a legitimação social da agricultura familiar (e camponesa em certa medida) como um ator social chave do desenvolvimento rural no Brasil.

Ao lado dos atores rurais, algumas obras acadêmicas e relatórios técnicos produzidos pelos intelectuais geraram um deslocamento interpretativo no debate agrário e tiveram um papel importante para legitimar a agricultura familiar, tendo pelo menos quatro trabalhos fundamentais (SCHNEIDER, 2010; PICOLLOTTO, 2014). Os livros de José Eli da Veiga (1991) e de Ricardo Abramovay (1992), marco inicial do novo debate, compartilham o argumento que a agricultura familiar joga um papel indispensável no desenvolvimento econômico. Para Veiga, a experiência histórica mostra que nenhum país alcançou um padrão “socialmente articulado” de desenvolvimento, com produção e consumo de massa, sem ter distribuído renda e tornado o poder aquisitivo dos salários componente central da demanda na expansão do mercado interno. Ele dá exemplos de diversos países centrais e periféricos e defende a tese de que aqueles que chegaram lá só o fizeram porque optaram pelo fortalecimento da agricultura familiar, realizando reformas agrárias e políticas públicas com esta finalidade estratégica. E Abramovay, além de confirmar esta tese histórica da agricultura familiar como essencial no rebaixamento do preço dos alimentos e, por conseguinte, do valor da força de trabalho, faz críticas

teóricas às abordagens marxistas e neoclássicas tradicionalmente usadas no Brasil, que aplicavam a categoria de “pequena produção”, e estabelece uma distinção conceitual entre as noções de campesinato e agricultura familiar. Diferente da primeira, a última não trata de um resquício do passado, mas de um ator social da modernidade, produto da intervenção do estado e da inserção nos mercados, capaz de inovar e assimilar tecnologias. Os livros de Hugues Lamarque (1993, 1998), obras coletivas com pesquisas por ele coordenadas, igualmente contribuem para mostrar a heterogeneidade e diversidade de configurações que a agricultura familiar pode assumir nos contextos de diferentes países, sem que o caráter familiar da gestão, do trabalho e da posse da terra da unidade produtiva deixe de ser uma constante. Eles inovam ao usar um “enfoque tipológico”, apoiado num modelo heurístico que busca captar trajetórias e, ao invés de enfatizar apenas as rupturas, evidenciar também as continuidades entre as formas camponesa e empresarial da agricultura familiar. E por último, mas não menos importante, o estudo FAO/INCRA (1994), coordenado por Carlos Guanziroli e seus colaboradores, oferece uma tipologia mais normativa, que serviu de base para a criação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) e da nova metodologia do IBGE. O documento dividiu os estabelecimentos agropecuários pelo critério de relações de trabalho, distinguindo entre as categorias patronal e familiar. Depois, classificou os estabelecimentos de agricultura familiar em três tipos: “consolidados” (com área média de 50 ha); “em transição” (com área média de 8 ha); e “periféricos” (com área média de 2 ha). E ainda, com base nesta tipologia, propôs os estabelecimentos “em transição” como “público alvo” para a construção prioritária de políticas públicas para a agricultura familiar, pois teriam potencial para tornar-se “empresas familiares viáveis”, enquanto os “consolidados” poderiam acessar políticas agrícolas convencionais e os “periféricos” precisavam receber políticas sociais e de combate à pobreza.

Finalmente, muito por força das pressões dos atores e dos intelectuais, o reconhecimento oficial do estado foi o elemento galvanizador da legitimidade social da agricultura familiar, materializado através da criação de institucionalidades específicas e de políticas públicas diferenciadas. Após esta fase de “descobrimto” da agricultura familiar, que vai da aclamação da Constituição em 1988 até a metade dos anos 1990, segue uma fase mais longa, de “institucionalização” desta categoria, que inicia-se em 1996, com a criação do PRONAF, e estende-se até 2006, quando é promulgada a Lei 11.326 que estabelece a Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais.²⁹ Neste interregno, é construída toda uma

²⁹A legislação define como agricultor familiar quem atende simultaneamente a quatro requisitos: não deter mais que quatro módulos fiscais de terra; utilizar predominantemente mão de obra de sua própria família em suas atividades econômicas; ter renda familiar predominantemente de atividades econômicas vinculadas ao próprio

arquitetura institucional. Para além do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), que apesar de também abrigar órgãos concernentes à agricultura familiar (CONAB e EMBRAPA, por exemplo) é mais identificado com os interesses da agricultura patronal, do agronegócio e das exportações, em 1998 foi criado o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), com foco específico na agricultura familiar, reforma agrária e populações tradicionais e políticas e programas exclusivos para estes públicos. O MDA, por sua vez, congrega o INCRA, responsável pelas políticas de regulação fundiária e assentamentos rurais, e a ANATER (Agência Nacional de Assistência Técnica e Extensão Rural), criada em 2013, no intuito de preencher o vácuo deixado pela extinção da EMBRATER no governo Collor. Além disso, os Ministérios da Pesca e Aquicultura (MPA), do Meio Ambiente (MMA) e do Desenvolvimento Social (MDS) possuem intersecções importantes com os temas rurais. E embora não sejam agências estatais e sim órgãos consultivos do estado com a maioria de membros da sociedade civil, o CONDRAF (Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável) e o CONSEA (Conselho Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional), estabelecidos em 2003, também constituem espaços importantes de representação política da agricultura familiar e outros atores interessados no DR (SCHNEIDER; SHIKI; BELIK, 2010; SCHNEIDER; CASSOL, 2013).

A evolução das políticas de DR pode ser periodizada em três “gerações”, que todavia não são sucessivas, mas interpostas. A primeira geração (1993-1998) é caracterizada pela elaboração e implementação de políticas agrícolas e agrárias. O PRONAF é sem dúvida a principal política agrícola. Com foco em crédito de custeio, investimento e comercialização, seu orçamento é lançado todos os anos através do Plano Safra da Agricultura Familiar, que inclui também programas de seguro (SEAF) e de garantia de preços (PGPAF). A política fundiária, após um impulso na criação de novos assentamentos entre 2003 e 2005, tem focado mais na qualificação dos assentamentos já existentes, na titulação de terras e na inclusão produtiva. A segunda geração (1998-2004) é marcada pela extensão de direitos e políticas sociais e assistenciais às áreas rurais. Os programas Bolsa Família e Brasil Sem Miséria são sem dúvida as principais. A proteção social propiciada pela abrangência da Previdência Rural é demais significativa. Há também o Programa de Habitação Rural (PHR). E os programas de Desenvolvimento Sustentável dos Territórios Rurais (PRONAT) e Territórios da Cidadania (PTC), além de priorizarem o combate à pobreza e à desigualdade também promovem o adensamento da participação social na gestão territorial. E a terceira geração (2005-hoje) conecta estratégias de segurança alimentar e nutricional e sustentabilidade ambiental à construção de novos mercados para a

estabelecimento (modificada a partir de 2011, abrindo para até dois membros ocupados em atividades não agrícolas, isto é, para a pluriatividade); e dirigir o seu estabelecimento com a família (BRASIL, 2006).

agricultura familiar. Aqui os principais programas são os aclamados PAA e PNAE, já abordados no capítulo anterior, além dos controvertidos programas de Pagamento por Serviços Ambientais (PPSA) e de Produção e Uso de Biodiesel (PNPB) (GRISA; SCHNEIDER, 2015).

Apenas uma breve nota sobre a correlação de forças e os interesses de classe em meio aos quais estas mudanças institucionais e políticas públicas estão postas. Como visto no capítulo anterior, após a crise cambial de 1999 o governo FHC encetou uma política de “relançamento do agronegócio” para manter o balanço de pagamentos. E nos anos 2000 consolidou-se um padrão de acumulação de capital baseado no *boom* de *commodities* e na valorização do preço da terra, sustentado na aliança entre a grande propriedade fundiária e os complexos agroindustriais internacionalizados e afiançado pelas políticas financeiras do estado (DELGADO, 2013). Seu corolário foi o aumento do poder político das elites agrárias – a “bancada ruralista” (INTINI; FERNANDES, 2013). À vista disso, os processos recentes de afirmação política, interesse acadêmico e reconhecimento institucional da agricultura familiar coevoluem, não sem conflitos e disputas numa série de questões – entre elas, as instituições específicas e políticas públicas diferenciadas –, com hegemonia do “agronegócio” (GRISA; SCHNEIDER, 2015).

5.2.4 *A nova velha dualidade: que estratégia de desenvolvimento rural?*

Se o período entre final dos anos 1980 e início dos 2000 é marcado pela afirmação política da agricultura familiar como uma identidade genérica que passa a unificar os atores sociais rurais, superando velhas categorias (pequeno produtor) e a impulsionando novas (assentados, populações tradicionais), a entrada na segunda metade dos anos 2000 reclama o reconhecimento da sua heterogeneidade e revela contestações teóricas e políticas. Na verdade, os instrumentos de política pública do estado vigentes até aqui parecem ter alcançado relativo esgotamento e os movimentos sociais rurais e organizações da agricultura familiar têm tido dificuldades em renovar as suas bandeiras. Neste contexto, emergem debates e disputas dividindo intelectuais e formuladores de políticas entre duas vias agrárias que vêm coevoluindo – agricultura familiar e reforma agrária vs. agricultura patronal e agronegócios –, mas agora demandam redefinições para que a agenda política do desenvolvimento rural possa ser atualizada.

É possível levantar duas constatações sobre as políticas públicas para agricultura familiar e desenvolvimento rural, que gozam de relativo consenso entre especialistas e são fundamentais para avaliar os impasses do período atual. Primeiro, apesar dos seus avanços e potencialidades, parece que o ciclo de políticas experimentado nos últimos vinte anos, da forma como está dado, entrou em fase de relativo esgotamento. É verdade que há políticas inovadoras e criativas que guardam expectativas muito promissoras. Sem dúvida este é o caso do PAA

e do PNAE, que estimulam a economia e valorizam a cultura locais, favorecem a diversificação da produção de alimentos e a aquisição de competências mercadológicas e organizacionais dos agricultores e promovem os valores da justiça social, educação alimentar, saúde humana e sustentabilidade ambiental. Aperfeiçoa-las depende principalmente da sua desburocratização, aumento da dotação orçamentária e ampliação do número de beneficiários (GRISA; PORTO, 2015; TRICHES, 2015). No entanto, as políticas mais consolidadas provavelmente alcançaram seus limites, estão “batendo no teto”. Sem falar das dificuldades em reconstruir as estruturas materiais e humanas da extensão rural numa perspectiva agroecológica, sustentável e participativa (DIESEL; DIAS; NEUMANN, 2015), os problemas centrais estão nas políticas de crédito rural, reforma agrária e desenvolvimento territorial. O PRONAF, ainda que tenha tido um papel indiscutível no reconhecimento da agricultura familiar e outros grupos (assentados, extrativistas, quilombolas, indígenas, pescadores artesanais, mulheres, jovens, agroindústria, agroecologia) no seio do estado e na democratização do crédito (antes só acessível às elites rurais), padece de contradições que, se não superadas, o anularão como política de DR, restando apenas como política agrícola convencional. Embora os recursos do PRONAF cresçam ano a ano, cada vez mais eles se concentram: por região, privilegiando o sul em detrimento do nordeste; por produtor, privilegiando os de maior renda bruta (grupo variável) em detrimento dos de menor renda bruta (grupo B) e os assentados (grupos A e C); e por produto, privilegiando o custeio de grãos e *commodities* agrícolas (soja, milho e café) e o investimento na compra de máquinas e animais. Assim, cabe questionar se o PRONAF não está fazendo “mais do mesmo”, isto é, reproduzindo na agricultura familiar o caráter seletivo e excludente e o viés setorial e produtivista de modernização tecnológica e especialização produtiva nos moldes da revolução verde (GRISA; WESZ JUNIOR; BURSCHWEITZ, 2014; AQUINO; SCHNEIDER, 2015). Em relação à política agrária, dos 8.641 projetos de assentamento existentes e das 1.238,502 famílias assentadas até 2010, foram 867 assentamentos criados e 87.304 famílias assentadas até 1994, 4.144 assentamentos e 510.302 famílias assentadas durante os governos FHC (1995-2002), e 3.630 assentamentos e 640.860 famílias assentadas nos governos Lula (2003-2010). Todavia, o índice de Gini para terra, que era de 0,87 em 1980, manteve-se em 0,856 em 2006, e neste mesmo ano, 0,95% dos estabelecimentos, com área superior a 1000 ha, ocupam 44% das terras, enquanto 50,3% dos estabelecimentos, com área inferior a 10 ha, ocupam 2,4% das terras. Ou seja, apesar das políticas de assentamento e crédito para os assentados, a reforma agrária como instrumento de transformação da estrutura agrária, democratização do acesso a terra e distribuição da riqueza foi esvaziada na Nova República e jamais reassumida desde então (MATTEI, 2012; HOFFMANN; NEY, 2010). E a respeito das políticas de desenvolvi-

mento territorial, é certo que houve avanços, evidenciados na redução da pobreza rural, que passa de 55% da população rural em 1995 para 52% em 2002 e cai a 23% em 2012, e no aumento da participação social na gestão das políticas, gerando maior empoderamento dos atores rurais. Entretanto, se as demandas sociais apresentadas a partir dos conselhos territoriais foram atendidas através da implementação dos projetos definidos nestes espaços, pouco se sabe sobre a real incidência dos seus investimentos nas dinâmicas econômicas dos respectivos territórios em termos de diversificação produtiva e melhoria geral das infraestruturas e serviços. Enfim, enquanto política territorial, o PTC tem tido dificuldades em efetivamente articular as políticas públicas e ações de diferentes ministérios para além do viés setorial e social e constituir-se como uma verdadeira estratégia de desenvolvimento para o Brasil rural (FAVARETO, 2015).

Segundo, apesar das suas lutas históricas e ascensão como atores políticos relevantes, atualmente os movimentos sociais rurais e organizações dos agricultores demonstram relativa acomodação em torno das agendas convencionais, tendo dificuldades em renová-las. Desde a redemocratização, eles foram alterando suas formas de interação com o estado, indo de uma postura contestatória e reivindicativa para outra propositiva e proativa, contribuindo na elaboração das políticas públicas, e, nos anos mais recentes, viu-se inclusive os atores tornarem-se cogestores, adentrando no campo da execução das mesmas. Mas ao invés disso refletir-se em maior capacidade de inovar e incidir na agenda do estado, refletiu-se na rotinização das suas práticas e na reiteração das propostas em curso. Isso fica óbvio no fato de que todo ano CONTAG, FETRAF e MST juntam-se nos Gritos da Terra para exigir mais crédito via PRONAF e depois negociar no Plano Safra da Agricultura Familiar, reforçando a lógica estatal de fazer “mais do mesmo”. O seu desafio, diversamente, seria retomar o debate sobre o lugar do espaço rural e da agricultura familiar e camponesa num projeto de desenvolvimento com distribuição de renda, segurança alimentar e sustentabilidade ambiental (GRISA; SCHNEIDER, 2015).

Não é sem razão, afinal, que num cenário de esgotamento da política pública e de acomodação dos atores sociais são os intelectuais que estão a assumir o papel mais proeminente nas disputas sobre os rumos da agricultura familiar e do desenvolvimento rural no Brasil nessa quadra histórica. Neste sentido, não é despropositado pensar na publicação dos dados do Censo Agropecuário 2006, em 2009, enquanto ponto de partida de um novo momento no debate. Com base nestes dados, a CNA, entidade de representação da agricultura patronal, contratou uma pesquisa e fez uma publicação mostrando que havia um número bastante expressivo de estabelecimentos agropecuários enquadrados no PRONAF com valor de produção muito baixo e questionando se estes recursos gastos com crédito para o público da agricultura familiar e da

reforma agrária realmente se justificariam (FGV/IBRE, 2010). Em resposta, técnicos do próprio MDA em conjunto com intelectuais acadêmicos mobilizaram-se para defender as políticas para a agricultura familiar e a reforma agrária, utilizando a mesma base de dados (FRANÇA; GROSSI; MARQUES, 2009; MARQUES; GROSSI; FRANÇA, 2012). A partir daí deflagra-se o atual debate agrário no Brasil, marcado por basicamente duas visões opostas (SCHNEIDER; CASSOL, 2013).³⁰ De um lado, os que defendem a importância da agricultura familiar e “camponesa” – esta é categoria usada por alguns intelectuais e reivindicada como identidade pelos agricultores ligados a Via Campesina – numa estratégia de desenvolvimento rural articulada a novos temas, tais como segurança e soberania alimentar, produção sustentável e menos dependente de insumos químicos, maior autonomia frente aos mercados dominados pelos impérios alimentares, entre outros argumentos. E de outro lado, os que defendem que em face do padrão tecnológico exigido pela moderna produção agropecuária – também chamada de agro-negócio tanto por seus entusiastas quanto por seus críticos – não haveria espaço para que a agricultura familiar se reproduzisse em condições sociais minimamente aceitáveis, chegando a questionar a sua própria pertinência conceitual e normativa e até a resgatar a velha categoria de “pequeno produtor” ou a falar de “produção rural de pequeno porte econômico”.

Essa segunda visão – por assim dizer, “anti agricultura familiar” – ganhou sua formulação mais radical num artigo coletivo contendo “sete teses sobre o mundo rural brasileiro” (BUAINAIN et al., 2013), o qual sistematiza uma produção intelectual que já vinha se avolumando há algum tempo e inclui também outros colaboradores além dos autores que assinam o texto (ALVES; ROCHA, 2010; ALVES; SOUZA; ROCHA, 2012; NAVARRO, 2010; NAVARRO; PEDROSO, 2011; NAVARRO; CAMPOS, 2013, entre outros). Os autores das 7 teses interpretam o rural brasileiro como sinônimo de agrícola, numa perspectiva setorial tradicional e ortodoxa, a partir de três premissas fundamentais sobre a sua temporalidade, os seus atores sociais e o seu padrão de financiamento. E com base nisto, apresentam as “sete teses”, que em suma podem ser agrupadas em três argumentos centrais: na atual dinâmica de crescimento agrícola, a tecnologia deslocou a terra como principal fator de produção, a questão agrária não é mais relevante e a reforma agrária é uma luta do passado, que “vai se apagando” (teses 1, 2, 4); a produção agropecuária é dominada por um pequeno número de grandes produtores economicamente eficientes e o resto da população rural, improdutiva que é, está fadada a pobreza e a migração para as cidades (teses 3, 6, 7); e o estado, que saiu “à francesa” da agricultura, é incapaz de atender os atuais desafios e atrapalha os agentes privados, que não mais dele de-

³⁰Há posições intermediárias, como a visão campesinista radical da geografia agrária (FELÍCIO, 2006) e a visão economicista da nova classe média rural (NERI; MELO; MONTE, 2012), mas com menor peso no debate.

pendem (tese 5). Não compete aqui discutir o mérito explicativo destas teses. O trabalho de Mattei (2014) em larga medida refutou-as e despiu-as do seu caráter eminentemente ideológico, que os seus autores negam, alegando neutralidade. Primeiro, ele criticou a parcialidade e a inconsistência das suas premissas básicas.³¹ E em segundo lugar, demonstrou haver manipulação dos argumentos e seletividade das evidências empíricas utilizadas para sustentá-los. Ademais, a problemática central dos autores, que aparentemente é a mudança do padrão de acumulação de capital na agricultura brasileira – embora soe estranho o uso de tal conceito dentro do cabedal neoclássico que orienta sua interpretação – já foi analisada de forma muito mais consistente no trabalho de Delgado (2012) sobre a transição da modernização com base no “capital financeiro na agricultura” para a “economia política do agronegócio”.

Na verdade, as “7 teses” não são novas. Em grande medida, guardadas as devidas diferenças de conjuntura histórica, elas repetem argumentos muito próximos aos de Delfim Netto e buscam justificar os mesmos interesses que acolheram as proposições daquele autor à sua época. A rigor, o núcleo duro que dá força ao seu argumento – repetido nos trabalhos de todos os autores – está num artigo do economista Eliseu Alves, que ocupou altos cargos de direção e presidência da EMBRAPA no auge da modernização conservadora (ALVES; ROCHA, 2010). A partir de um tratamento estatístico dos dados do CA 2006 é apontado o impressionante grau de concentração do valor bruto de produção na agropecuária brasileira (incluindo valor do autoconsumo), transformado em equivalente de salários mínimos mensais para dar ideia do custo de oportunidade do trabalho agrícola. Do total de 5.175.489 estabelecimentos foram excluídos aqueles que não declararam renda bruta nem área de terra, ficando 4.400.527. Destes, 11,36% (500.008) com mais de 10 smm foram responsáveis por 86,65% do VBP, sendo que os 0,62% (27.306) com mais de 200 smm produziram sozinhos 51,19% do total. Enquanto os 88,64% (3900.519) com renda bruta de menos de 10 smm produziram 13,35% do VBP, sendo que os 66,01% com menos de 2 smm (2.904.769) produziram apenas 3,27% do total. Isso confirmaria a supremacia da elite da “moderna produção agropecuária” e a irrelevância e inviabilidade do restante da massa populacional rural enquanto agricultores (familiares) – pois são simplesmente “pobres rurais”, metade deles no nordeste, para quem “é preciso ganhar tempo” com políticas sociais de caráter assistencialista até que parte possa migrar e ser absorvida nas cidades.

³¹Sobre as premissas de Buainain et al. (2013), Mattei (2014) assevera as seguintes críticas: a) marca corretamente a temporalidade da modernização agrícola nos 1960 com as políticas de crédito, pesquisa e extensão, mas ignora as bem documentadas consequências sociais, ambientais e de saúde deletérias do processo; b) aponta como seus atores apenas os migrantes sulistas que avançaram na fronteira agrícola, mas omite o conhecido papel da grande propriedade fundiária, das relações de classe entre as burguesias agrária, industrial, comercial e financeira e do próprio estado; e c) afirma que a intensificação tecnológica por trás da atual expansão agropecuária é efeito do novo padrão de financiamento privado criado nos 1990 e das importações chinesas, mas não explica o financiamento privado, omite o público, e negligencia os altos preços das *commodities*.

E a primeira visão – a “pró agricultura familiar” –, por seu turno, é mais variada. Um mapeamento básico da sua produção intelectual já foi parcialmente realizado (SCHNEIDER, 2010), mas é certamente muito maior. Inclui autores que desde os anos 1970 pesquisam o rural brasileiro a partir da categoria campesinato (WANDERLEY, 2009, 2014), não obstante o foco principal aqui seja aqueles que conduziram trabalhos específicos sobre agricultura familiar com base nos dados do último CA 2006 (KAGEYAMA; BERGAMASCO; OLIVEIRA, 2012; GUANZIROLI et al., 2012; GUANZIROLI; DI SABBATO, 2014; SCHNEIDER; CASOL, 2013; SCHNEIDER; FERREIRA; ALVES, 2014, entre outros). Diferente dos autores da corrente anterior, para quem a categoria agricultura familiar “é *absolutamente sem significado* algum [e] não se justifica por nenhum critério” (NAVARRO; CAMPOS, 2013, p.5), na visão destes autores a agricultura familiar possui especificidades que a justificam como categoria social e normativa distinta. Todos concordam que a definição da Lei 11.326 em si não encerra conteúdo conceitual, mas que existem sim teorias científicas que respaldam a distinção entre familiar e patronal, e que fora o critério de renda predominantemente agrícola, que excluía vários agricultores pluriativos e já foi alterado (ESCHER et al., 2014), os demais critérios são razoáveis. Ainda que possa haver alguma arbitrariedade no ponto de corte, certo limite de tamanho de área de terra é necessário, para não incluir grandes propriedades do tipo “latifúndio” (por definição um patrimônio para famílias da elite rural) na agricultura familiar. A relação de trabalho familiar, por sua vez, é o critério principal, que a diferencia da agricultura capitalista operada com trabalho assalariado. E a gestão familiar é quase redundante, pois corolário do critério anterior. Recorde-se, então, que pela definição oficial, dos 5.175.489 estabelecimentos agropecuários brasileiros, 4.367.902 (84,4%) são de agricultura familiar, com 24,3% da área de terra, 74,4% do pessoal ocupado, 37,8% do VBP e produtividade da terra de R\$ 677,48/ha; e 807.587 (15,6%) são de agricultura patronal, com 75,7% da área de terra, 25,6% do pessoal ocupado, 62,2% do VBP e produtividade da terra de R\$ 358,26/ha. No entanto, apesar de concordarem no geral, os autores possuem algumas diferenças metodológicas entre si.

Kageyama, Bergamasco e Oliveira (2012), por exemplo, propõem uma metodologia baseada apenas no critério relações de trabalho. A agricultura patronal, que utiliza força de trabalho exclusivamente contratada ou em quantidade maior do que a familiar, representa 6,7% dos estabelecimentos, 39,6% da área de terra, 18,4% do pessoal ocupado, 48% do valor da produção e das receitas e produtividade da terra de R\$ 596,03/ha (maior do que a da familiar, de R\$ 422,90/ha). E a agricultura familiar é dividida em três tipos: assentados, com 11,1% dos estabelecimentos, 8,5% da área de terra, 10,9% do pessoal ocupado e 5,32% do valor da produção e das receitas; exclusivamente familiares, com 67,5% dos estabelecimentos, 33,9% da

área de terra, 53,4% do pessoal ocupado e 30,18% do valor da produção e das receitas; e familiares não exclusivos, que contratam força de trabalho em menor quantidade do que a familiar, com 14,7% dos estabelecimentos, 18% da área de terra, 17,4% do pessoal ocupado e 16,47% do valor de produção e das receitas. Ou seja, segundo esta metodologia, mais permissiva, o número de estabelecimentos da agricultura familiar chega a 94,3% do total nacional.

Outra é a metodologia de Guanziroli et al. (2013), baseada nos critérios do já referido projeto FAO/INCRA, que compreende como de agricultura familiar aqueles estabelecimentos geridos pelos produtores, com mais membros da família do que os trabalhadores contratados na força de trabalho, e as áreas correspondentes a um limite máximo de 15 módulos fiscais. Segundo essa metodologia, a agricultura familiar representa 87,48% do total dos estabelecimentos agropecuários brasileiros, 32,36% da área de terra, 78% do pessoal ocupado, 39,7% do valor bruto de produção e produtividade da terra de R\$ 554,57/ha (maior do que a patronal, de R\$ 461,74/ha). Os estabelecimentos familiares ainda são divididos em quatro segmentos de acordo com critério de renda líquida monetária anual: grupo A, com 452.750 estabelecimentos e renda média de R\$ 53.236; grupo B, com 964.140 estabelecimentos e renda média de R\$ 3.725; grupo C, com 574.961 estabelecimentos e renda média de R\$ 1.499; e grupo D, com 2.560.274 estabelecimentos e renda média de R\$ 255. Os autores lamentam que, ao invés da mobilidade dos estabelecimentos “em transição” esperada pelo projeto FAO/INCRA, houve um pequeno avanço dos “consolidados” (grupo A) e um aumento significativo do número de “periféricos” (grupo D), devido à especialização produtiva e à concentração da renda.

Finalmente, tem ainda o trabalho de Schneider e Cassol (2013), que utiliza a definição oficial de agricultura familiar, mas oferece uma tipologia inovadora. Sua metodologia consiste em primeiro classificar os estabelecimentos através da variável valor bruto de produção e depois pelo critério de receita total, que inclui os rendimentos de fontes não agropecuárias e fora do estabelecimento, interessante para captar a heterogeneidade da agricultura familiar. Os autores chegaram a quatro tipos de estabelecimentos de agricultura familiar: EFEA – estabelecimentos familiares essencialmente agrícolas, com 2.543.819 unidades, nos quais a razão entre valor da produção e receita total é de 50% ou mais do VBP, que possuem alguma abertura para a pluriatividade, mas cujas principais estratégias de reprodução seguirão sendo pela agropecuária; EFMR – estabelecimentos familiares com múltiplas fontes de rendimento, com 276.582 unidades, nos quais a razão entre valor da produção e receita total é de 20% a 50% do VBP, em que a renda agrícola não é mais a única e talvez nem a mais importante, pois a pluriatividade e as receitas não-agrícolas constituem as bases das suas estratégias de reprodução; EFRR – estabelecimentos familiares de residentes rurais, com 237.926 unidades, nos quais a

razão entre valor da produção e receita total é menor ou igual a 20% do VBP, que vivem no espaço rural e são pluriativos, mas com agricultura apenas residual, não fosse o autoconsumo significativo; e EFSR – estabelecimentos familiares sem receitas agrícolas, com 1.307.940 e unidades, os quais tem valor de produção voltado basicamente para o autoconsumo, sem a realização de vendas, e baixa renda, podendo possuir receitas com (pluri)atividades do produtor ou de outros membros da família, todavia não incorporadas à soma da sua receita total.

Enfim, a partir de diferentes ângulos, os autores demonstram que o rural brasileiro vai muito além do estritamente agrícola e que a agricultura familiar é uma categoria legítima e de importância econômica e social inegável, não cabendo recuos teóricos ou políticos como querem os arautos do “agronegócio”. Ao contrário, o que à ciência cabe é tentar compreender a sua heterogeneidade interna e o sentido do seu modo de ser. E o grande desafio político é compreender melhor os problemas emergentes e buscar respostas criativas para os problemas já conhecidos, a fim de destravar as dinâmicas de desenvolvimento no Brasil rural, levando em conta a diversidade de sua estrutura social e econômica e o seu lugar num projeto societal mais amplo.

5.3 As dinâmicas de desenvolvimento rural em perspectiva comparada

Nas seções anteriores examinou-se as histórias rurais da China e do Brasil, com foco nas iniciativas dos atores sociais ligados ao campesinato e à agricultura familiar e destaque nas políticas públicas para agricultura e desenvolvimento rural dos estados. Através de uma periodização mais ou menos sincronizada em termos cronológicos, espera-se ter apreendido os contextos, resultados e sentidos de suas transformações rurais, dos seus atores sociais e instituições e das relações dos camponeses e agricultores com seus aliados e adversários. Contudo, por suposto não se chegou a propriamente tirar as consequências disso no plano teórico mais profundo. Falta, portanto, discutir as implicações destes exercícios de reconstrução histórica dentro do debate sobre a “persistência” do campesinato e as “metamorfoses” da agricultura familiar. Mas, principalmente, resta esclarecer em que medida as iniciativas protagonizadas pelos atores e as instituições que fazem parte dos sistemas agroalimentares da China e do Brasil nas suas dinâmicas de DR podem mesmo ser interpretadas como “contramovimentos”. São estes passos que se pretende alçar agora, através da análise institucional comparativa.

Inspirada no esquema interpretativo de Ploeg, Ye e Schneider (2012), essa seção analisa as práticas dos atores, as políticas públicas e os processos agrários emergentes enquanto os componentes básicos das atuais dinâmicas de desenvolvimento rural na China e no Brasil. No primeiro item trata-se da heterogeneidade da agricultura familiar, que não é efeito direto de

uma tendência linear à diferenciação social, mas depende das suas estratégias de reprodução e resulta em distintos estilos de agricultura. No segundo item identifica-se as disputas de interesse e o intercâmbio de ideias como os principais elementos por trás da ambiguidade institucional que caracteriza as políticas públicas de DR. E no terceiro item discute-se as potencialidades, limites e desafios dos atores sociais em empreender ações coletivas – seja no âmbito dos mercados ou da política – capazes de radicar o potencial transformativo das dinâmicas de DR.

5.3.1 Práticas: diferenciação social, heterogeneidade e estilos de agricultura

Nesse item trata-se da heterogeneidade na agricultura familiar, que aparece como uma questão controversa tanto na China como no Brasil. Em princípio é importante pensar em que medida as experiências destes dois países em desenvolvimento podem lançar luz nova sobre o velho debate do marxismo clássico a respeito da diferenciação social do campesinato, retomado nos anos 1980 por neomarxistas e neochayanovianos, mas até hoje inconcluso. A partir daí, sem qualquer pretensão de encerrar este debate, propõe-se algumas inovações interpretativas com base na noção de estilos de agricultura. E como corolário, argumenta-se que a heterogeneidade da agricultura familiar, ao invés de representar um sinal de falta de rigor conceitual ou arbitrariedade normativa, coloca a condição camponesa como o elemento amalgamador de um conjunto de segmentos sociais que compõe uma complexa e diversificada classe social.

O campesinato e a agricultura familiar – herdeira da sua condição na contemporaneidade – constituem, na arguta expressão de Teodor Shanin, uma “classe incômoda”. “Dia após dia, os camponeses fazem com que os economistas se lamentem, os políticos suem e os estrategistas maldigam, destruindo seus planos e profecias em todo o mundo” (SHANIN, 1983, p.274-275). Este incômodo sempre se manifestou na história do pensamento econômico e social agrário. Basta ter em conta a controvérsia levada a cabo por Lenin (1983) contra os “populistas”, que ainda hoje é a tecla mais batida pela ortodoxia marxista (BERNSTEIN, 2016). Assim, mesmo sem querer fazer um balanço geral do debate, não é possível furtar-se de uma breve avaliação das proposições clássicas e as suas repercussões entre os principais autores atuais, tendo em vista os dados e fatos históricos apresentados sobre a China e o Brasil.

Obviamente não sucede alegar que a tese de Lenin (1983) esteja simplesmente errada. Não há dúvida que os processos de acumulação e proletarianização operam como tendência geral no capitalismo, inclusive no Brasil e na China. Em contextos distintos, em ambos os camponeses constituíram e/ou constituem a principal fonte formadora do exército industrial de reserva, alimentado por processos massivos de migração, e os processos capitalistas de especialização, intensificação e aumento de escala causam a concentração da produção e da renda na agricul-

tura. O problema é forçar os termos a ponto de deduzir daí uma “lei” abstrata de “desintegração do campesinato”, com validade eterna mesmo em situações concretas em que as relações e formas sociais não capitalistas de produção na agricultura teimam em continuar existindo. O que não significa ignorar o fato que uma parte muito expressiva desse contingente social exista e se reproduza em condições de pobreza e marginalização social e produtiva. Contra esta exacerbção das hipóteses básicas de Lenin, implicitamente aprovadas pelos economistas neoclássicos, as análises inspiradas em Kautsky (1986) e Chayanov (1974) chamam por cautela. Um ponto pertinente é que ambos aventam a hipótese de que os membros da família camponesa podem muito bem recorrer a trabalhos “acessórios” ou “suplementares” agrícolas e não agrícolas fora do estabelecimento sem que isso signifique a sua incontornável proletarização. Essa combinação de distintas ocupações e atividades vai tornar-se uma característica estrutural e uma estratégia de reprodução da agricultura familiar, evidenciada através do fenômeno da pluriatividade, hoje vastamente disseminado na China e no Brasil (HUANG; GAO; PENG, 2012; ESCHER et al., 2014). No entanto, os *insights* de Kautsky e Chayanov vão além disso.

A tese de Kautsky (1986) sobre a lógica de operação do capital industrial na agricultura vai reaparecer de maneira bem mais sofisticada em Goodmann, Sorj e Wilkinson (1990). Para os autores, a explicação não passa pela análise das relações internas às unidades de produção, sejam elas patronais ou familiares, mas pela dinâmica oligopólica do capital na agricultura, com a apropriação industrial dos processos de trabalho agrícola e a substituição das matérias primas agrícolas por elementos sintéticos. Neste sentido, as formas com que as relações de trabalho e produção rural se organizam em torno de determinados grupos sociais vão depender das atividades agropecuárias remanescentes frente ao avanço das inovações tecnológicas aplicadas à montante e à jusante da agricultura. A despeito dos seus méritos, o problema dessa abordagem é que ela pretende explicar a permanência da agricultura familiar apenas pela análise do capital agroindustrial, esquivando-se de analisar as relações sociais rurais em si. Esta é justamente a problemática enfrentada por Friedmann (1978), que vai incorporar ideias de Chayanov (1974), incluindo relações de parentesco e variáveis demográficas intra-familiares na análise. Ela explica a “reprodução” da agricultura familiar pelo modo que esta se insere na divisão social do trabalho e nos circuitos de produção e realização do valor. Diferente da empresa agrícola capitalista, que precisa realizar a “reprodução ampliada” e acumular capital, esta realiza apenas a “produção simples de mercadorias”. O caráter específico desta forma de produção está na combinação do processo de trabalho e da posse da terra e demais meios de produção na unidade familiar. A condição básica para a sua reprodução social é, portanto, a recriação continuada da integridade da família como unidade de produção e consumo, não a con-

tratação de trabalho assalariado e a acumulação de capital. Por isso, os fundos de investimento e de consumo estão no mesmo orçamento, formado pelos rendimentos da unidade e dos membros da família como um todo, não fazendo sentido as categorias salário e lucro, pois seu objetivo não é obter mais valia, mas sim uma renda familiar total que permita a reprodução da unidade através da produção simples de mercadorias. Mas apesar de explicar as especificidades da agricultura familiar pelas suas relações sociais, o problema aqui está em pressupor que ela se reproduza num ambiente completamente mercantilizado, onde exceto a força de trabalho, a circulação de todos os insumos e produtos dependem do mercado, excluindo a possibilidade da reprodução interna de recursos na unidade de produção, fora do circuito mercantil. E isso implica na impossibilidade de explicar a própria heterogeneidade da agricultura familiar.

É aí que a análise de Ploeg (1994, 2009; LONG; PLOEG, 1994) representa um avanço significativo e oportuno. O autor distingue entre as vias camponesa e empresarial da agricultura familiar a partir dos seus distintos “graus de mercantilização”. Mesmo sem obviamente se afastar dos mercados de produtos, ao porem em prática estratégias que fortalecem sua “condição camponesa”, os agricultores mobilizam recursos não mercantilizados reproduzidos internamente e fortalecem a sua “coprodução com a natureza viva”. Assim, distanciam-se de uma “reprodução dependente” dos mercados de insumos, associada com a via “empresarial”, aproximando-se de uma “reprodução relativamente autônoma”, associada com a via “camponesa”. Isso pode ser feito através de uma série de práticas, que incluem: a produção para o autoconsumo visando reduzir os gastos pessoais e melhorar a alimentação; a diminuição do consumo intermediário com insumos externos visando reduzir os custos de produção; os empregos não agrícolas e a pluriatividade visando diversificar as fontes de renda; a transformação artesanal ou mesmo a montagem de pequenas agroindústrias rurais visando agregar valor aos produtos; a abertura de canais alternativos de comercialização visando eliminar intermediários e capturar preços melhores, etc. Embora não caiba aqui citar casos empíricos, tais práticas abundam no rural brasileiro e no chinês, mesmo entre agricultores tecnificados e mercantilizados, não se tratando de nenhum apelo romântico a um passado idílico (NIEDERLE; SCHNEIDER, 2010; SCHNEIDER; FERREIRA; ALVES, 2014; YE; WANG; LONG, 2009; PLOEG et al., 2014).

O que estas práticas suscitam é que o agricultor familiar não é um ente passivo e totalmente subordinado à lógica do capital, dos mercados e do estado, ainda que todas estas estruturas instituídas afetem a sua forma de viver e produzir. O ponto é que eles possuem uma racionalidade, embora distinta da capitalista, que lhes permite elaborar projetos de vida e estabelecer estratégias de reprodução social. Do confronto entre os condicionantes estruturais e as estratégias de reprodução emergem os diferentes “estilos de agricultura”. A rigor, trata-se de

uma noção polissêmica que busca representar um conjunto de ideias e práticas acerca do modo como as unidades de produção são estruturadas. Três elementos interconectados são importantes para compreender a emergência dos diferentes estilos de agricultura: um conjunto de ideias, valores, percepções e inclinações habituais que os agricultores utilizam para organizar suas unidades de produção; uma estruturação específica das práticas produtivas que correspondem a uma noção estratégica do seu repertório cultural, habilidades e tecnologias; e um conjunto de relações com os mercados a fim de operar as estratégias estabelecidas. Diversos estudos têm se esforçado em operacionalizar esta noção por meio de metodologias empíricas quantitativas e qualitativas, quase sempre resultando em tipologias com critérios para caracterizar os distintos graus de mercantilização (NIEDERLE; ESCHER; CONTERATO, 2014).

Sem o propósito de classificar estatisticamente, a tipologia apresentada a seguir opera apenas um esquema heurístico com base na noção de “estilos de agricultura” para tentar interpretar a heterogeneidade social e a diversidade produtiva da agricultura familiar na China e no Brasil, a partir das análises de autores que usaram abordagens teórico-metodológicas diversas (HUANG; GAO; PENG, 2012; ZHANG, 2015; SCHNEIDER; CASSOL, 2013; GUANZIROLI; DISABBATTO, 2014). A sua verificação dependerá da realização de estudos posteriores com mais detalhe e profundidade. Mas por ora, deixando de lado a agricultura patronal capitalista, a agricultura familiar é dividida entre os estilos camponês, mercantilizado e empresarial.

O primeiro estilo é a agricultura familiar camponesa, produtora doméstica de subsistência (PDS). Engloba a maioria das unidades de produção, por volta da metade. O seu grau de mercantilização é incipiente. A área de terra é menor do que a média das unidades familiares. A força de trabalho é exclusivamente familiar. O consumo intermediário é baixíssimo. O resultado da produção é destinado basicamente para o autoconsumo, que representa maior parte do valor da produção, sendo vendido apenas um pequeno volume de excedentes. A pluriatividade é muito recorrente, porém em ocupações de baixa remuneração. A renda familiar é baixa e não raro deixa-lhes a mercê da condição de pobreza. Mantém um forte vínculo à condição camponesa e as suas estratégias não se devem a uma racionalidade técnico-mercantil. Isso lhes enseja reproduzir-se sem uma inserção muito decisiva nos mercados de insumos e produtos.

O segundo estilo é a agricultura familiar mercantilizada, pequena produtora de mercadorias (PPM). Engloba uma parcela significativa das unidades produtivas, certamente mais de um terço. Apresenta um grau de mercantilização considerável. A área de terra é cerca da média das unidades familiares. A força de trabalho é essencialmente familiar, embora possa contratar trabalho auxiliar, em geral temporário. O consumo intermediário é bastante expressivo. O resultado da produção é destinado principalmente ao mercado, mas o autoconsumo é subs-

tancial e representa parte significativa do valor da produção. O recurso ao mercado de trabalho e à pluriatividade é comum, mas as atividades agrícolas são muito importantes. A renda familiar não é alta, mas garante a segura distância da condição de pobreza. Mantém traços expressivos da condição camponesa, ainda que suas estratégias orientem-se consideravelmente por uma racionalidade técnico-mercantil. Isso torna a sua reprodução dependente dos mercados de produtos, mas permite certo espaço de manobra nos mercados de insumos e crédito.

E o terceiro estilo é a agricultura familiar empresarial, produtora simples de mercadorias (PSM). Engloba uma parcela minoritária das unidades produtivas, seguramente não mais de um sexto. O grau de mercantilização é bastante elevado. A área de terra é maior do que a média das unidades familiares. A força de trabalho é predominantemente familiar, mas a contratação de mão de obra é frequente, inclusive permanente. O consumo intermediário é alto, bem próximo ao da agricultura capitalista. O resultado da produção é todo destinado ao mercado e o autoconsumo, mesmo significativo, representa apenas uma pequena parcela do valor da produção. A pluriatividade é apenas residual, pois são fundamentalmente agrícolas, ainda que o mercado de trabalho possa ser importante para algum membro da família individualmente. O nível de renda é alto, perto dos estratos médios urbanos. Mantém muito pouco da condição camponesa e tem um *ethos* “empreendedor”, com estratégias orientadas por uma forte racionalidade técnico-mercantil, baseada no movimento dos preços relativos. Isso torna a sua reprodução intrinsecamente dependente dos mercados de produtos, insumos e, sobretudo, crédito.

É claro que as especificidades das realidades nacionais e as variações regionais e locais internas de cada país vão implicar que em situações concretas se possam encontrar inúmeras estratégias de reprodução distintas dentro de cada estilo de agricultura e vice-versa. Por exemplo, na medida em que o fenômeno dos trabalhadores migrantes é pervasivo na China, esta categoria deve distribuir-se desigualmente entre os estilos: é condição de reprodução no estilo camponês, joga um papel estratégico no estilo mercantilizado e foi importante no acúmulo de pecúlio para a capitalização e o aumento de escala no estilo empresarial. E a pluriatividade no Brasil, em geral possui um caráter virtuoso em regiões interioranas com economias urbanas dinâmicas nos setores da indústria e dos serviços e compensatório em regiões de baixo dinamismo econômico, em geral em ocupações de baixa qualificação e renda. Outro aspecto remete à relação entre identidade normativa e identidade social. Seguramente na China a identidade camponesa definida pelo *Hukou* é muito mais arraigada do que a identidade de agricultor familiar definida pela Lei 11.326 no Brasil. Entretanto, o que se quer argumentar é que longe de ser um grupo social homogêneo e indiferenciado, a agricultura familiar na China e no Brasil constitui uma classe social heterogênea, complexa e diversificada, com pelo menos três seg-

mentos distintos. Aliás, essa característica de heterogeneidade e fragmentação aplica-se inclusive para as classes trabalhadoras na atual época neoliberal do capitalismo. Sem dúvida no caso da agricultura familiar o problema da tomada de “consciência de classe” na passagem de uma “classe em si” objetivamente definida para o reconhecimento subjetivo como uma “classe para si” é ainda mais complexo e difícil do que no caso dos trabalhadores, pois o seu status de classe é menos identificado pela relação direta com os capitalistas do que com o mercado e o estado. E antes do que um processo automático ou necessário, a sua construção como classe é contingente e incerta, engendrada pelo seu protagonismo na experiência histórica do seu próprio “fazer-se” enquanto ator político – na expressão de E. P. Thompson (1987) –, em meio a disputas de interesses, projetos e coalizões, marginalização e legitimação, lutas e protestos, resistência e organização, vitórias e derrotas, reivindicações e proposições de políticas (DAY, 2012; SCHNEIDER, 2015; WANDERLEY, 2014; PICOLLOTTI, 2014). Portanto, “os camponeses [diga-se, afinal, a agricultura familiar como um todo] e sua dinâmica devem ser consideradas tanto enquanto tais, como dentro dos contextos societários mais amplos, para maior compreensão do que são eles e do que é a sociedade em que vivem.” (SHANIN, 2005, p.14).

5.3.2 *Políticas: disputas de interesse, ideias normativas e ambiguidade institucional*

Nesse item procura-se identificar os principais elementos que definem as políticas públicas voltadas à agricultura familiar e ao desenvolvimento rural na China e no Brasil. O ponto central é que uma política pública é, antes do que qualquer coisa, uma instituição. E como tal, as políticas públicas apresentam um elemento cognitivo, associado às ideias normativas e quadros de referência que orientam as ações dos atores, e outro relacional, vinculado aos interesses dos mesmos e suas disputas de poder. Nesse sentido, na medida em que as políticas de DR abarcam instrumentos virtualmente contra-hegemônicos, para poderem sobreviver e se fortalecer dentro das institucionalidades estatais, torna-se estratégico e quase inevitável – ainda que contraditório – que elas conservem um caráter intrínseco de ambiguidade institucional.

Um projeto de pesquisa internacional sobre dinâmicas comparadas de desenvolvimento rural na União Europeia, na China e no Brasil, cujos resultados acerca dos dois últimos países em muito inspiraram o projeto desta tese (YE; RAO; WU, 2010; SCHNEIDER; SHIKI; BELIK, 2010), chegou a algumas considerações importantes a respeito das políticas públicas de DR, tendo particular interesse para a presente discussão (PLOEG; YE; SCHNEIDER, 2010). Os autores perceberam que apesar das dinâmicas de DR estarem fortemente enraizadas nas especificidades de cada país, o que no limite tornaria uma comparação direta inócua, as políticas públicas em si possuem alguns aspectos similares, já destacados no segundo capítulo: respon-

dem à “falhas” de mercados agrícolas e alimentares convencionais; e geram novos circuitos de reprodução para a agricultura familiar e a oferta e demanda de alimentos. E, além disso, que apesar dessas políticas públicas refletirem contextos, situações e dinâmicas contrastantes, subjacente a estas diferenças específicas há coisas em comum nos seus objetivos e significados.

Segundo os autores, no Brasil, o centro gravitacional das políticas de DR encontra-se principalmente nas lutas pela redução da pobreza e das grandes desigualdades históricas, mas também na reprodução socioeconômica dos agricultores familiares e na criação de mecanismos de participação política e valorização da diversidade de modos de vida rurais abarcados sob essa categoria frente aos interesses hegemônicos dos capitais ligados aos agronegócios. Enquanto na China, o centro gravitacional das políticas de DR encontra-se na busca por manter a estabilidade social no espaço rural frente à ascensão do capital agroindustrial, através da integração dos camponeses como cidadãos na sociedade moderna, buscando reduzir as desigualdades crescentes e promover o princípio da “harmonia” nas relações campo-cidade frente a uma combinação explosiva de crescimento econômico, industrialização e urbanização. Eles sublinham enfaticamente que a busca em assegurar a segurança alimentar para a população e encontrar alternativas para os desafios da sustentabilidade ambiental, que estão no núcleo das preocupações de ambos os países, encontram no DR um projeto estratégico. E mais, aventam ainda que as dinâmicas de DR tornam-se tanto mais efetivas quando se consegue conjugar de maneira sinérgica a ação massiva do estado e suas políticas públicas com as práticas e iniciativas dos atores, de modo a ajustar as instituições aos objetivos sociais em vista, para o que o papel de mediação, crítica e proposição dos intelectuais é fundamental. Na China, o PCC e o governo, em seus distintos níveis (central e local), têm grande capilaridade e capacidade de perceber práticas e experiências promissoras dos camponeses, adaptá-las e incluí-las dentro do seu planejamento mais amplo, mobilizar pessoas e recursos para sua implementação e institucionalizar políticas, apesar da sociedade civil ser considerada relativamente fraca. Ao passo que no Brasil, as fraturas sociais resultantes da modernização conservadora e os espaços vazios deixados pelo desmonte das instituições do estado para a agricultura ao longo da ascensão neoliberal vêm sendo preenchidos, em certa medida e não sem controvérsias, pela inclusão de atores e organizações rurais da sociedade civil (movimentos sociais, Ongs, sindicatos, associações e cooperativas) na operacionalização de ações, programas e políticas públicas.

Estas constatações, assim se imagina, permitem concluir que há reconhecimento institucional do estado acerca da importância da agricultura familiar e das dinâmicas de desenvolvimento rural em curso. Entretanto, os trabalhos dos autores levantaram ainda outra questão relacionada ao tema das políticas públicas, que apesar de problematizada não chegou a receber

toda a análise e esclarecimento que reclama. Esta questão diz respeito à “fluidez” e à “vagueza” dos objetivos das políticas de DR, que sofrem de certa “indefinição” e “ambiguidade”.

As políticas de DR são, em certa medida, “operações encobertas”. Isso em parte explica a vagueza dos seus objetivos: ironicamente, tal indefinição é, de certa forma, um elemento constitutivo da sua força e persistência. Ela permite que as necessidades e expectativas da sociedade sejam traduzidas em novos mecanismos que afetam a governança de áreas complexas (como a produção rural e os alimentos) que anteriormente eram principalmente regidas por meio de mercados e associada à políticas de mercado. A vagueza das políticas de DR também tem raízes institucionais. Os aparelhos de estado para a [agricultura familiar] coexistem com os aparelhos dedicados ao agronegócio. Esta coexistência contraditória (dentro de um mesmo estado) parece deflagrar e exigir imprecisão para que a agenda DR não seja percebida como demasiado radical ou desafiadora e possa manter uma aura de legitimidade. [Mas isso gera] uma tendência a criar novas formas de dualidade. Juntamente com os mercados convencionais (e seus arranjos), novos mercados são construídos para criar padrões e dinâmicas que [buscam] desviar, e em certa medida corrigir, os atritos [gerados pelos primeiros]. O objetivo do DR não é alterar completamente a ordem imposta pelos mercados agrícolas e alimentares dominantes (nem poderia provavelmente fazê-lo). Destina-se, em vez disso, a reformas que amortecem os seus efeitos [negativos]. No entanto, no decorrer do processo (e, especialmente, devido à crise econômica) as “fronteiras” entre mudança estrutural e reforma [progressiva] tornam-se fluídas e negociáveis (PLOEG, YE, SCHNEIDER, 2010, p.177-178).

A identificação dessa característica de “ambiguidade institucional” das políticas públicas de DR é da maior importância. Não é possível no âmbito dessa tese avaliar tais políticas de cada país em suas especificidades para além da reconstrução histórica feita ao longo do capítulo. No entanto, é possível oferecer uma pequena contribuição analítica a essa questão da ambiguidade institucional. O primeiro ponto a se refletir, nesse intuito, é sobre a natureza e o papel do estado. Os autores vinculados à tradição marxista sempre consideraram o caráter de classe do estado, isto é, o “estado capitalista”. Porém, desde o final dos anos 1970 observou-se uma notável renovação teórica neomarxista (que inclui a economia política agrária), particularmente sobre a “autonomia relativa” do estado em relação às classes sociais. Ao retomar implicitamente algumas ideias de Gramsci em chave estruturalista comum àquela época, Poulantzas (1977) afirma que através das “estruturas jurídicas e ideológicas” o estado produz um “efeito de insulamento” que oculta o seu caráter de classe e o traveste como representante dos interesses gerais da nação, podendo fazer algumas concessões ao adotar medidas em favor dos interesses das classes dominadas e eventualmente limitando o favorecimento dos interesses das classes dominantes. Não obstante, o estado é um campo de poder estruturado que condensa os conflitos entre as diferentes frações de classe, em que as frações hegemônicas formam um “bloco no poder”. Ou seja, não haveria aí possibilidade de as classes dominadas assumirem o estado ou pelo menos agências importantes para a elaboração de políticas. Já nos anos 1980 há também uma nova onda de estudos neweberianos. Entre os principais destaca-se o trabalho de Evans (1996) sobre a “autonomia enraizada” dos “estados desenvolvimentistas”, que vai

à Polanyi para mostrar que o caminho do livre mercado sempre foi pavimentado pelo intervencionismo estatal, à Weber para afirmar que o capitalismo depende da burocracia e vice-versa e à Gerschenkron e Hirschman para demonstrar que o estado atua inclusive na mobilização de recursos, organização do mercado e provisão de capacidade empresarial. Mas mesmo aí, quando o papel do estado é exercido por uma burocracia corporativa atinadamente isolada das classes, os interesses econômicos que ela promove favorecem primordialmente as elites.

Esses aportes são adequados para entender a lógica da “centralização estatal” (LONG, 2001) na orquestração dos interesses ligados à modernização e à mercantilização da agricultura, e também para compreender o papel do estado na China e no Brasil em suas políticas atuais de promoção do capital nos agronegócios. Veja-se, por exemplo, as políticas de crédito e subsídio, o programa “capital indo ao campo”, o fomento aos investimentos imobiliários via conversão de terra rural em urbana e os estímulos as “empresas cabeças de dragão” na China, com participação direta das burocracias dos ministérios das finanças, da indústria e comércio e da agricultura orientadas à atuação dos empresários. Ou as políticas de crédito para a agricultura patronal, os planos agrícolas anuais, a desoneração das exportações primárias e o fomento à internacionalização das empresas agroalimentares no Brasil, com a participação direta dos ministérios da fazenda e da agricultura e pecuária influenciados pelas associações do agronegócio por produtos no Brasil. O problema é que essas abordagens não explicam o que é fundamental aqui: como atores das classes subalternas do campo conseguem representar seus interesses no estado ao ponto de instituir políticas específicas para a agricultura familiar e o DR?

A resposta para tal problema parece estar não apenas em entender a natureza dos estados chinês e brasileiro – o que se tentou no terceiro capítulo –, mas principalmente em compreender melhor o próprio processo de institucionalização das políticas públicas. Então, se política pública pode ser entendida como instituição (incluindo artefatos e dispositivos técnicos), é instrutivo retornar tal conceito. Segundo Samuels (1995), Veblen enfatizou o aspecto cognitivo das instituições (hábitos de pensamento estabelecidos) e Commons o aspecto relacional (controle coletivo da ação individual). Isso vai ao encontro das teorias contemporâneas sobre políticas públicas, que em geral levam em consideração a análise das ideias, interesses e instituições (PALIERT, SUREL, 2005). A relação é clara: o aspecto cognitivo de Veblen remete às ideias normativas, concepções e referências das políticas públicas; e o aspecto relacional de Commons remete às disputas de interesse e ao exercício de poder de uns sobre as ações dos outros. São através destes elementos que as políticas são institucionalizadas na esfera do estado. Destarte, a legitimação dos interesses e a elaboração das ideias dependem da mediação de determinados atores que têm circulação privilegiada nas esferas do estado e da sociedade.

Novamente, não convém aqui analisar o caso de uma política ou outra. Mas o que os melhores estudos de políticas na China (THOGERSEN, 2009; AHLERS; SCHUBERT, 2013; SI, 2014) e no Brasil (DELGADO, 2009; GRISA, 2012; GRISA; SCHNEIDER, 2015) mostram é que os interesses dos agricultores e camponeses, forjados no calor das lutas através de processos de mobilização e organização, para serem institucionalizados sempre passaram pela elaboração dos intelectuais – ao mesmo tempo ativistas e *policy makers*, como os do NMRR na China e os “pró agricultura familiar” no Brasil –, sendo transformados em ideias normativas e conteúdos de referência, para então virem a ser apresentados na forma de reivindicações e proposições de políticas e adotados pelos seus estados. A questão é que em economias emergentes e sociedades complexas como as da China e do Brasil, que tal como visto no terceiro capítulo passam por processos de desenvolvimento econômico, mudanças institucionais e re-composição das suas estruturas de classe, as visões de mundo e valores sociais gerais e os princípios normativos e representações específicas que referenciam as políticas públicas para agricultura e DR realmente institucionalizadas (GRISA, 2010) são transpassados pelos distintos projetos políticos que disputam a hegemonia. Daí resulta que os poderes constituídos no estado mediarão os conflitos de interesse dos atores de tal modo que as políticas públicas acabarão quase sempre contendo uma dose maior ou menor de “ambiguidade institucional”.

5.3.3 *Processos: mercados e política, ação coletiva e potencial transformativo*

Finalmente, nesse item discute-se as barreiras, potencialidades e desafios dos processos de mudança social caracterizados como de desenvolvimento rural na China e no Brasil. Assim como em praticamente qualquer lugar do mundo, em ambos os países a trajetória da agricultura familiar e camponesa está sujeita a dois processos que emparedam e dificultam a capacidade de afirmação das dinâmicas de desenvolvimento rural: a aceleração da industrialização da agricultura e o recrudescimento da desativação da agricultura em consequência do avanço dos impérios alimentares e da reestruturação do atual regime alimentar. Isso implica que o DR é parte de um projeto político cuja realização efetiva depende de uma luta por hegemonia, na qual é posta à prova a sua capacidade de dar respostas convincentes à questão agroalimentar.

Conforme visto no segundo capítulo, as pesquisas internacionais comparadas afirmam que a agricultura é central para o desenvolvimento rural. Porém, não de acordo com o modelo produtivista, intensivo em capital e tecnologias químicas, baseado no paradigma da “modernização”, e sim no sentido de redefinir o papel da agricultura na sociedade. O DR teria aí uma contribuição fundamental para superar a tendência de crise alimentar ligada à instabilidade dos mercados agrícolas e alimentares convencionais através da criação e sustentação de novos cir-

cuitos para a reprodução mais autônoma da agricultura familiar e a produção de alimentos em meio às condições de mercado adversas da época atual (PLOEG; YE; SCHNEIDER, 2012).

No entanto, dois processos agrários, que muitas vezes evoluem de modo conexo, operam no sentido contrário do DR (PLOEG, 2008). De um lado, tem-se a continuidade e até aceleração da industrialização da agricultura. Os principais atores deste processo são a agricultura capitalista e os impérios alimentares, incluindo ainda, de forma subordinada, parte significativa do segmento empresarial da agricultura familiar. A industrialização representa um afastamento dos processos de trabalho e produção na agricultura do seu meio natural e ecológico local, através da introdução de insumos externos via circuitos mercantis. Isso implica numa crescente externalização e cientificação da agricultura pela superimposição de fatores de crescimento artificiais. O limite seria a eliminação completa dos processos biológicos e naturais da produção agropecuária, tal como previsto pela lógica apropriação. O efeito disso “dentro da porteira” é a crescente especialização produtiva e o aumento das escalas de produção, levando à mercantilização extrema e à níveis altíssimos de consumo intermediário, o que vai implicar no aumento dos custos de produção e na redução do valor agregado da agricultura no valor bruto de produção. Associado à tendência secular de queda nos preços dos produtos, este aumento dos custos de produção leva ao “*squeeze*” da agricultura, reduzindo a sua rentabilidade. Consequentemente, a maior parte do valor agregado será apropriado “fora da porteira”, pelos ramos a montante e a jusante da agricultura, controlados diretamente pelos impérios, que funcionam como princípio ordenador do sistema agroalimentar sob a égide do atual regime.

De outro lado, tem-se um processo que, de maneira genérica, é chamado de desativação da agricultura. A expressão denota a diminuição do nível de atividade na produção agropecuária, podendo tomar várias formas concretas. Levado à seu paroxismo, isso implica no fechamento de unidades produtivas. Por exemplo, pela conversão de terra rural em urbana para a realização de empreendimentos imobiliários, devido a expansão urbana, não raro associados à processos especulativos. Ou pela falência de estabelecimentos agrícolas familiares empresariais ou capitalistas, crescentemente endividados mediante a necessidade intrínseca de incorporação constante de tecnologias caras e intensivas em capital, que elevam a produtividade e a renda bruta sem obrigatoriamente garantir rentabilidade líquida suficiente para repor os altos investimentos realizados, o que é agravado pelo “*squeeze*” da agricultura. Mas a expressão dominante da desativação da agricultura está ligada ao processo anterior. O aumento da especialização e das escalas induz à concentração do valor bruto de produção em poucas unidades, é altamente seletivo e cria barreiras à entrada, levando muitas outras à marginalização produtiva e social. Isto até pode ser contrabalançado com o aumento da importância relativa da pluria-

tividade e das receitas não-agrícolas na formação da renda familiar total. Quando os membros da família têm ocupações bem remuneradas isso pode refletir-se na melhoria da própria produção, através da reaplicação de parte dos recursos em investimentos no estabelecimento. Mas quando o nível educacional e de qualificação são baixos demais para garantir acesso a empregos razoáveis ou mesmo a qualquer emprego, a consequência óbvia e imediata é a estagnação em uma agricultura de subsistência com níveis muito baixos de produtividade e renda e, logo, o empobrecimento e a precariedade, mais incidentes na agricultura familiar camponesa.

Ressalta-se que ambos os processos agrários decorrem direta ou indiretamente da operação dos mercados agrícolas e alimentares convencionais controlados pelos impérios alimentares. Ao contrário dos livros texto de economia, em que os mercados agrícolas são geralmente citados como exemplos aproximados de concorrência perfeita, na realidade estes mercados são dominados por um punhado de firmas transnacionais oligopólicas de atuação global. Mas ao se examinar em mais detalhe, vê-se que estes mercados são menos massivos e estendidos do que é comumente assumido. Embora algumas *commodities* de fato viagem por todo o mundo, a circulação da maioria dos produtos alimentares é local ou regional. Cerca de 23% de todo o alimento produzido no mundo cruza as fronteiras nacionais. Não obstante, o 77% restante, que circula apenas dentro dos mercados domésticos, também é afetado pelo mercado mundial.

O ‘mercado mundial’ é basicamente uma metáfora usada para descrever [redes] globais de governança que (1) impõe um mesmo conjunto de regulações e parâmetros às transações onde e quando elas ocorram, e que (2) simultaneamente centraliza os fluxos de valor através de poucos nós. O ‘mercado mundial’ não desloca as transações locais (ou cadeias de transações locais interconectadas), mas torna-as sujeitas a um abrangente conjunto de requerimentos e regras (enquanto simultaneamente remodela muitos fluxos materiais). Em suma: o que usualmente chamamos de ‘mercado mundial’ é a abreviação para a subordinação de processos locais e regionais de produção, circulação e consumo de alimentos às necessidades, regras e interesses de *players* globais. Expresso de outro jeito, o ‘mercado mundial’ cada vez mais representa um ponto de passagem obrigatória para os produtos agrícolas (PLOEG, 2015, p.27-28).

Entretanto, o resultado disso não é nenhuma tendência ao “equilíbrio geral”, e sim uma série de bloqueios estruturais às relações sociais, às inovações e à tão propalada eficiência.

Os atuais mercados agrícolas e alimentares convencionais são acompanhados por (se não resultantes da criação de) buracos estruturais em expansão. Um buraco estrutural é idêntico a ausência de relações sociais, é um abismo. A primeira dimensão destes buracos estruturais resta no próprio processo de agregação de valor pelas indústrias alimentares e as redes de supermercado; o que resulta em crescentes distâncias entre produtores e consumidores. Atualmente, os produtores interagem com bancos, fornecedores, *traders*, firmas de representação e motoristas; mas como produtores eles não interagem com consumidores. O mesmo se aplica aos consumidores: eles podem interagir com o caixa do supermercado ou o assistente ocasional que o ajuda a achar o produto – mas eles não interagem com os produtores. Em suma: existe um buraco estrutural entre produtores e consumidores. A segunda dimensão ao longo da qual os buracos estruturais são aparentes é o medo da renovação. Muitas agroindústrias mantêm as inovações que elas desenvolvem sob ‘sete chaves’. Introduzir-las poderia

ser disruptivo, poderia quebrar as rotinas bem estabelecidas dos vendedores ou ir contra os interesses dos acionistas, que preferem ficar nos mercados bem estabelecidos que lhes permitem só ‘tirar a nata’. A terceira dimensão remete a organização social do tempo e espaço. Os produtos alimentares distribuídos através dos mercados convencionais em geral viajam longas distâncias. Isso é especialmente verdade no caso das redes de supermercado que são supridas através de sistemas (trans)nacionais de distribuição. Assim, um padrão radial emerge: a mercadoria é trazida de qualquer lugar para um ou poucos pontos centrais e então redistribuída para qualquer lugar – a arte da logística de alto nível. Contudo, [isso cria vários problemas de desperdício e] perdas altas e relativamente frequentes. É estimado que 30% das frutas e vegetais sejam jogados fora. [Parte em decorrência disso] imensas diferenças entre os preços pagos aos produtores de frutas e vegetais e aqueles pagos pelos consumidores são uma quarta dimensão destes buracos estruturais (PLOEG, 2015, p.30-32).

Tudo isso demonstra que a mercantilização da alimentação, a liberalização dos mercados agrícolas nacionais e a globalização dos sistemas agroalimentares estão longe de constituírem fenômenos baseados nos princípios míticos de racionalidade, eficiência e soberania do consumidor. Pelo contrário, a lógica que os preside é justamente a dos interesses vetustos dos impérios alimentares, institucionalizados enquanto regras globalmente aplicadas por entidades como a OMC. Retomando a análise de Polanyi (2000), estes mercados agrícolas e alimentares convencionais, eivados de buracos estruturais, consistem num excelente exemplo do que acontece quando a economia substantiva, da qual depende a vida das pessoas, se desenraíza das relações sociais, tornando-se um sistema autorregulado de mercados. Para usar o vocabulário de Marx (2006), eles passam a servir vitalmente como espaço de realização do valor das mercadorias para a própria autovalorização do capital dos impérios alimentares. Contudo, diferente de Marx, Polanyi percebeu que as contradições deste movimento de desprezo e violência da lei do mercado contra os meios de vida, o ambiente natural e a organização produtiva, suscitam a emergência de contramovimentos através dos quais os atores da sociedade buscam reenraizar estes elementos, reativando relações sociais de circulação ancoradas em princípios distintos, quais sejam, a reciprocidade e a redistribuição (SCHNEIDER, ESCHER, 2010).

Neste sentido, diversos autores ao redor do mundo, e particularmente na China e no Brasil, têm realizado esforços em documentar e analisar a emergência de novos mercados para a agricultura familiar, os quais segundo a interpretação aqui proposta, seriam expressão destes contramovimentos entre os atores do sistema agroalimentar (WU, 2011; SCHUMILAS, 2014; SI et al., 2015; WILKINSON, 2008; NIEDERLE, 2014, 2014a; PLOEG; YE; SCHNEIDER, 2012; HEBINK; PLOEG; SCHNEIDER, 2015). Estes processos de construção de “novos mercados imersos” representariam um passo adiante em relação as práticas de DR, adstrietas à esfera da produção e do trabalho, ao ampliarem o seu alcance para a esfera da circulação, criando vínculos ativos com a esfera do consumo e engajando os próprios consumidores. Segundo o esquema tipológico de Schneider (2016), os atuais mercados para a agricultura fami-

ar podem ser classificados em três tipos distintos, além dos mercados convencionais: “Mercados de proximidade”. Os canais de comercialização mais comuns são a própria unidade de produção, vendas à domicílio, beiras de estrada, entrega direta, coletivos de aquisição ou grupos de consumo e feiras locais. As trocas são informais e permeadas por relações de reciprocidade e interconhecimento e os agricultores atuam com autonomia relativa. Aqui também estão muitas experiências de economia solidária, CSAs e agroecologia; “Mercados locais e territoriais”. Os canais de comercialização são feiras regionais e nacionais, redes de produtores e consumidores, festas e eventos, lojas especializadas, restaurantes, associações e cooperativas. As trocas são monetizadas, os agricultores são produtores de mercadorias e configura-se uma situação cada vez mais orientada por sinais de oferta e demanda, preços e concorrência, incluindo a figura dos intermediários, ainda que relações interpessoais recíprocas e valores de reputação e confiança sejam decisivos nos negócios. Aqui estão a maioria dos mercados de produtos orgânicos certificados, artesanais e de nicho com ou sem indicações geográficas e denominações de origem; e “Mercados públicos e institucionais”. Os principais canais servem ao abastecimento da demanda de alimentos em entidades públicas e assistenciais (escolas, hospitais, asilos, etc.), *Fair Trade*, órgãos internacionais (FAO, PMA, PNUD), Ongs e estoques do governo. As trocas têm o estado ou alguma organização pública não-governamental como o agente principal, alto grau de regulamentação e controle sobre preços, padrões de qualidade e especificações de prazos de entrega e pagamento, apoio em relações de redistribuição politicamente centralizadas e forte orientação pela demanda. Estes mercados resultam, ainda mais do que os outros, de uma construção social e política, pois a rigor lidam com fundos públicos.

O quadro 9 assinala os contrastes mais característicos entre os mercados convencionais e os mercados imersos em que a agricultura familiar se insere e sintetiza as principais razões que explicam a importância dos últimos para o DR. De acordo com o que foi visto, o DR é um processo contruído para reconfigurar o lugar da agricultura, da produção e circulação de alimentos e dos meios de vida rurais na sociedade. E isso é feito principalmente através da instituição de novos mecanismos distributivos para produtos, serviços e valor agregado, isto é, da criação novos mercados imersos, enraizados em diferentes valores e relações entre produtores, processadores, distribuidores e consumidores. Mas, numa perspectiva histórica, este tipo de mercado não é um fenômeno novo. Já Shanin (1973, p.74), em um célebre artigo sobre o campesinato, recorreu à Polanyi para diferenciar os conceitos de troca e intercâmbio mercantil e distinguir os significados da noção de mercado enquanto “praças de mercado” (“o lugar onde as pessoas se encontram de vez em quando em ocasiões predefinidas para trocar mercadorias

via negociação”) e “relações de mercado” (“um sistema institucionalizado de organizar a economia por uma interação mais ou menos livre de oferta, demanda e preços dos bens”).

Quadro 9 - Principais Contrastes entre os Mercados Convencionais e os Novos Mercados

	Mercados convencionais “auto-regulados”	Mercados emergentes “imersos”
Quem possui o que?	Maioria das ligações entre produção, transformação, distribuição e consumo estão sob a propriedade e o controle dos impérios alimentares	Circuitos curtos interligando a produção e o consumo de alimentos, podendo adquirir maior complexidade e inclusive ter uma governança compartilhada entre os atores
Quem faz o que?	O papel dos agricultores na divisão do trabalho é frequentemente fragmentado e limitado ao fornecimento de matérias-primas para a indústria alimentar e produtos primários ao grande varejo	O papel dos agricultores na divisão do trabalho estende-se à produção, processamento, venda direta e redesenho dos processos que melhor atendam às expectativas dos consumidores e às suas próprias necessidades
Quem recebe o que?	A distribuição do valor adicionado é enviesada e a maior parte da riqueza é recebida e apropriada pelos impérios alimentares – via “squeeze”	Os agricultores são capazes de agregar valor aos frutos do seu trabalho, obter preços melhores e apropriar uma parcela maior na distribuição do valor adicionado total
O que é feito com os excedentes?	A riqueza acumulada é utilizada para financiar a conquista imperial em curso (F&A, take-over de outras empresas etc.), concentração e centralização dos capitais e a financeirização e especulação em torno dos sistemas agroalimentares	A riqueza extra é usada para melhorar os meios de vida e reprodução social dos agricultores (condições de trabalho, renda, consumo e serviços) e para aumentar e fortalecer a resiliência dos sistemas de produção de alimentos, a diversidade produtiva e a sustentabilidade da agricultura

Fonte: baseado em Ploeg (2011b, p.25), adaptado de Bernstein (2011).

Neste sentido, os mercados imersos são segmentos de mercados mais amplos, mas possuem diferenças no tocante a sua natureza, dinâmica e padrões de governança. Destaca-se aqui três das suas principais características específicas. A primeira é a distinção. Uma dimensão distintiva é que os preços recebidos pelo agricultor são maiores, sem que os pagos pelo consumidor o sejam, pois elimina-se grande parte, quando não todos, os intermediários. Mas a dimensão mais distintiva é a da qualidade. Socialmente, através de processos de aprendizado mútuo o consumidor especifica suas expectativas e o produtor oferece novas possibilidades, o consumidor recebe produtos melhorados e desenvolve novos gostos e o produtor recebe *feedback* e desenvolve novas habilidades. E simbolicamente, o consumidor obtém distinção pela dedicação do produtor na confecção de um produto diferenciado e o produtor é reconhecido como alguém talentoso pela demonstração de apreço e investimento de tempo e atenção do consumidor. A segunda característica é a criação de novas infraestruturas para a distribuição dos produtos – de um conjunto de artefatos e regras usadas para canalizar fluxos de bens e serviços entre espaços e pessoas. Através de esquemas formais ou informais de certificação, canais de comercialização, redes de transporte e comunicação, sistemas de informação, etc. os mercados imersos dispõem de “atalhos” que desviam os “pontos de passagem obrigatória” dos mercados convencionais e colmatam seus “buracos estruturais”, conectando diretamente atores e processos de produção, processamento, distribuição e consumo de outro modo separados, estabilizando as relações sociais nas quais estes mercados estão enraizados e remanejando posições a ponto de desafiar os interesses vetustos. E a terceira característica diz respeito as lutas sociais para resistir à pressão concorrencial e institucionalizar os mercados imersos. As relações, processos e rotinas de circulação são ativamente reorganizadas no âmbito destes merca-

dos a fim de melhorar os meios de vida daqueles que dependem disso, porque os atores percebem que os padrões convencionais lhes são injustos e prejudiciais. Combinando resistência e construção, os mercados imersos resultam de ações coletivas que se desenrolam de acordo com um conjunto de regras e significados partilhados e de relações de confiança e reciprocidade que regulam a sua operação, produzindo benefícios mútuos e evitando comportamentos oportunistas e predatórios. Sem qualquer romantismo, o fato é que os recursos envolvidos funcionam numa lógica distinta daquela do capital: como “recursos de uso comum”, são estabelecidas convenções de qualidade distintamente diferentes daquelas que governam os mercados convencionais (PLOEG; YE; SCHNEIDER, 2012; HEBINCK; PLOEG; SCHNEIDER, 2015).

Chegando ao cerne da problemática desta tese, é preciso admitir que não é fácil tentar qualquer conclusão geral mais ou menos segura sobre tema tão complexo e emergente – ainda um devir – como o desenvolvimento rural e suas potencialidades e desafios frente à questão agroalimentar na China e no Brasil. Uma estratégia pode ser subir nos ombros de um gigante para olhar a paisagem do alto em busca de alguma pista. Eric Wolf é tal gigante. Em seu magistral estudo comparativo em seis países (México, Rússia, China, Vietnã, Argélia e Cuba) sobre as “guerras camponesas no século XX”, Wolf (1983) chegou a pelo menos duas grandes conclusões, que com as devidas mediações podem brindar *insights* esclarecedores para o presente estudo. Antes de expô-las, porém, vale lembrar que a interpretação de Wolf acerca do envolvimento camponês em rebeliões e revoluções sociais na primeira metade do século XX é explicitamente influenciada pela tese do duplo movimento de Polanyi e plenamente convergente com a visão de Gramsci sobre luta de classes e hegemonia. A primeira conclusão é que o “campeinado médio” – aquele que lavra a própria terra com o trabalho da família e eventualmente tem algum membro com atividade suplementar urbana, que transmite ideias vindas da cidade – é o segmento mais potencialmente revolucionário no campo. Não os camponeses pobres e sem-terra em condições de precariedade e dependência e nem os camponeses ricos, que só se engajarão impelidos por forças externas irresistíveis. A força interna dos camponeses médios, por seu turno, reside justo no desejo de manter sua condição camponesa e reproduzir seus meios de vida em face das ameaças impostas pelas contradições da economia de mercado. E a segunda conclusão é que, ainda assim, os camponeses não possuem um projeto político muito além dos limites da sua própria aldeia, que englobe os destinos da sociedade como um todo. O que insere as rebeliões camponesas em mudanças sociais mais amplas é a sua aliança com os intelectuais, sobretudo aqueles socialmente engajados e militantes políticos. Mas para tirar *insights* apropriados dessas conclusões, é preciso considerar duas transformações básicas ocorridas desde a segunda metade do século XX e a virada para o século XXI, ao longo do segundo

e em pleno terceiro regime alimentar, em particular na China e no Brasil. A primeira, é que o campesinato de Wolf metamorfoseou-se numa agricultura familiar heterogênea, complexa e diversificada, devido aos processos de modernização, mercantilização e incorporação institucional. E a segunda, é que diferente das típicas “guerras de manobra” que caracterizaram a participação dos camponeses nas revoluções sociais do passado, as atuais lutas em prol do DR como resposta à questão agroalimentar devem ser compreendidas como “guerras de posição”.

Dito isto, são duas as principais inferências gerais que se pode fazer sobre as potencialidades e desafios da agricultura familiar na instituição de processos de desenvolvimento rural e na construção de novos mercados agroalimentares imersos na China e no Brasil. A primeira é que a agricultura familiar mercantilizada, estilo “pequeno produtor de mercadorias”, é o segmento chave, com maior potencial transformativo para protagonizar estes processos. Isso porque é um segmento que preserva a condição camponesa e a projeta no futuro visando resultados promissores. É o portador-mor do que Ploeg (2008) chama de “princípio camponês”, cuja manifestação principal é o desenvolvimento e gestão de uma base de recursos autocontrolada que permite aos agricultores manter certo espaço de manobra dos mercados de insumos e crédito, usando-os de modo estratégico, e ao mesmo tempo acessar mercados dinâmicos de produtos diferenciados. O resultado é que embora talvez não exiba níveis de produtividade e tecnologias capital-intensivas e nem valor de produção e renda bruta tão altos quanto o estilo empresarial – mais dependente dos mercados de insumos e crédito, incorrendo em custos de produção e consumo intermediário altíssimos –, o estilo mercantilizado é capaz de gerar níveis satisfatórios de renda líquida, trabalhando com tecnologias e escalas apropriadas e fazendo mais com menos recursos, através de economias de escopo e sistemas produtivos diversificados, intensivos em conhecimentos e habilidades. Atualmente o estilo empresarial é visto como um modelo a ser emulado, que por sua vez emula a forma capitalista. Mas o modelo de agricultura industrial “moderna” de ambos é para poucos. A sua decorrência lógica é a concentração de um lado e a marginalização de outro. Na verdade, a grande massa do estilo camponês nunca poderá sequer sonhar em trilhar a trajetória empresarial. Por isso se fala que o seu destino é as cidades. Em contrapartida, variações das estratégias do estilo mercantilizado são tanto possíveis quanto desejáveis para a agricultura camponesa marginalizada e empobrecida. O desafio aí é buscar superar as suas carências estruturais – acesso precário à terra, água, educação, infraestruturas e serviços – e criar condições para o fortalecimento da sua base de recursos e a construção de segmentos de mercado protegidos até que logrem estratégias de reprodução autônomas dos seus meios de vida e processos produtivos. Em outras palavras: fazer DR passa a afinal por ampliar e fortalecer o estilo mercantilizado da agricultura familiar, que não é um

estágio transitório rumo à consolidação empresarial ou à proletarização, mas sim uma forma estratégica para sustentar o emprego rural e os circuitos de produção e consumo de alimentos.

E a segunda é que o seu grande desafio é conquistar apoio de amplos segmentos da sociedade a partir do seu convencimento de que o DR é parte necessária e imprescindível de um projeto de desenvolvimento em geral. Diante desta perspectiva, Polanyi (2000) acertou no argumento de que a sociedade inteira é afetada negativamente pela instituição e exacerbação das mercadorias fictícias, pois todos sofrem, em diferentes formas e intensidades, com as ameaças aos meios de vida e trabalho, à depleção de recursos e problemas ambientais e às crises financeiras e instabilidades econômicas. Estas questões civilizacionais, bem expressas na esfera da circulação, sem dúvida providenciam razões para os contramovimentos. Não obstante, Polanyi às vezes dá a transparecer que porque é necessário será feito. O problema é que o movimento da mercantilização e da acumulação é sustentado por poderosos interesses vetustos de classes e frações dominantes cujo projeto é justamente preservar o *status quo*. É aí que a perspectiva de Gramsci (2002) não pode ser esquecida. Quer dizer, a realização ou não dos contramovimentos e a direção que eles tomarão dependem eminentemente da correlação de forças realmente existente. Neste sentido, a realização das potencialidades do desenvolvimento rural depende da capacidade dos atores da sociedade associados ao projeto da agricultura familiar e camponesa – movimentos e organizações, intelectuais e *policy makers* – em conseguir angariar apoio dos consumidores de toda a classe trabalhadora e da classe média – ambos beneficiários interessados nos resultados do DR – para um projeto de desenvolvimento com distribuição de renda e riqueza, segurança alimentar e sustentabilidade ambiental. Mas tal desenvolvimento só será construído através de lutas sociais e ação coletiva, isto é, da política.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral desta tese foi analisar comparativamente as dinâmicas de desenvolvimento rural emergentes na China e no Brasil mediante as distintas formas de inserção dos seus respectivos sistemas agroalimentares no regime alimentar internacional. A perseguição deste objetivo vinculou-se ao esforço de responder de maneira satisfatória ao problema de pesquisa formulado na introdução. Em vista disso, ao longo dessas páginas que o leitor generosamente acompanhou, buscou-se compreender o porquê da emergência das dinâmicas de desenvolvimento rural nestes países desde meados dos anos 1990, qual a relação disto com a globalização dos seus sistemas agroalimentares e a reestruturação do regime alimentar internacional, e em que medida tais dinâmicas podem mesmo ser interpretadas como “contramovimentos”.

A investigação foi abertamente orientada pela hipótese geral do “duplo movimento” de Polanyi (2000) e apoiada pela noção de “correlação de forças” de Gramsci (2002). A partir do entendimento de que na presente época se está a vivenciar uma crise do neoliberalismo prenunciando a possibilidade de uma nova “grande transformação” na ordem econômica e política mundial, buscou-se aplicar a heurística do “duplo movimento” à temática de alimentação, agricultura e desenvolvimento rural na China e no Brasil. Esta hipótese ordenou a operacionalização dos objetivos específicos e a organização dos capítulos. Após um capítulo teórico-metodológico, a tese conta com três capítulos propriamente de desenvolvimento. O terceiro capítulo é sobre o lugar da China e do Brasil na nova “grande transformação”. Lá foram situadas as trajetórias recentes destes dois países no contexto das transformações estruturais do capitalismo contemporâneo, atendendo ao primeiro objetivo específico. O quarto capítulo tratou do primeiro “movimento”, a globalização dos sistemas agroalimentares da China e do Brasil no contexto da reestruturação do atual regime alimentar internacional. Ao identificar e avaliar as principais transformações e tendências nas relações de produção, circulação e consumo dos seus sistemas agroalimentares, atendeu-se ao segundo objetivo específico. E o quinto capítulo versou sobre o papel dos atores e das instituições nos “contramovimentos”, expressos na emergência das dinâmicas de desenvolvimento rural na China e no Brasil. Foram atendidos simultaneamente o terceiro e o quarto objetivos específicos, ao examinar-se as iniciativas dos camponeses e agricultores familiares, suas relações com os projetos políticos de outros atores e os principais instrumentos de política pública para agricultura e desenvolvimento rural na história da China e do Brasil. Assim, através da articulação do método das concordâncias e diferenças de John S. Mill com o método da reconstrução causal de Mayntz (2003), vistos no segundo capítulo, buscou-se sintetizar as conclusões da pesquisa, conforme os quadros 10, 11 e 12.

Quadro 10 - Síntese – China e Brasil – Trajetórias de Desenvolvimento (Nova Grande Transformação)

Comparação	Estrutura de Classes		Correlação de Forças		Nova Ordem Global	
Contexto	Processos de mobilidade social ascendente		Estratégias de desenvolvimento e projetos políticos em disputa por hegemonia: neoliberal, desenvolvimentista e transformador		Crise estrutural do neoliberalismo e ascensão de novas potências, com os BRICS na dianteira	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Crescimento econômico acelerado, redução da pobreza, aumento da desigualdade	Crescimento econômico baixo-moderado, redução da pobreza, diminuição da desigualdade	Neoliberalismo, Linha Oficial do PCC e Nova Esquerda	Neoliberalismo, Neodesenvolvimentismo e Frente Brasil Popular	Assumindo e consolidando de maneira pragmática e progressiva sua condição de grande potência	Tentando realizar de maneira pragmática, mas desordenada, sua condição de potência emergente
Mecanismo	Mudanças institucionais com reformas econômicas e transições políticas restringindo ou facilitando a ascensão de determinados segmentos de classe		Estabelecimento de estratégias de desenvolvimento que não negam o capitalismo e a globalização, mas apontam caminhos diferentes daqueles ditados pelo Consenso de Washington		Políticas externas pragmáticas, orientadas ao fortalecimento das relações sul-sul e na construção de uma ordem global multipolar e multilateral	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Políticas de reformas de mercado e abertura ao exterior, Quatro Modernizações, sempre priorizando a renda e o emprego, primeiro com base no investimento e nas exportações, e mais recentemente no mercado interno; transição da era Mao à era Deng, e institucionalização do processo político regular de mudança na liderança do estado	Políticas de privatizações, liberalização financeira e abertura comercial, priorizando primeiro a modernização da economia e do sistema financeiro e do mercado interno, a renda e o emprego; transição da ditadura militar para o regime democrático, retração e posterior tentativa de retomada do papel do estado	A estratégia desenvolvimentista do PCC sempre foi hegemônica, mas durante as "reformas sem perdedores" a maioria dos intelectuais e dos segmentos sociais se unificou, depois os dissidentes foram reprimidos no Incidente de Tiananmen, e a partir daí se criou uma nova aliança que inclui a burguesia empresarial e administra com repressão e concessões o apoio das outras classes e segmentos	A estratégia neoliberal tornou-se hegemônica nos anos 1990 e ganhou apoio de todas as frações burguesas, da maioria da classe média e da mídia, mas depois da eleição de Lula a burguesia interna desafia a sua dominância e encampa o projeto neodesenvolvimentista do governo com apoio da classe trabalhadora e os segmentos populares, até o mesmo entrar em crise desde 2013	O governo apoia a inovação tecnológica, oligopolização e internacionalização das empresas domésticas em busca de recursos, competências e mercados através de créditos e subsídios ofertados pelos bancos públicos; buscando garantir a continuidade da elevação dos padrões de vida da população e os interesses econômicos do estado e das elites burguesas; consolidando e expandindo sua influência política regional e global	Ante a especialização regressiva da economia, o governo apoia a oligopolização e internacionalização das empresas domésticas em busca de mercados através de créditos e subsídios ofertados por bancos públicos; buscando afastar a vulnerabilidade externa estrutural e garantir o nível de renda e emprego da população e os interesses econômicos do estado e das elites burguesas; extendendo sua influência política regional e global
Resultado	Reconfiguração dos distintos segmentos sociais na composição da estrutura de classes		Indefinições e incertezas em relação ao rumo da política interna		Indefinições e incertezas nos rumos da economia global e no equilíbrio de poder geopolítico	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Nascimento da burguesia empresarial, emergência da nova classe média em todos os seus segmentos, reconstituição da classe trabalhadora com base nos trabalhadores migrantes	Diferenciação entre as frações neoliberal e interna da burguesia, estancamento de vários segmentos da classe média e reconstituição da classe trabalhadora com base no subproletariado	Coalizão reformista nacionalista, enfraquecimento dos Neoliberais, assertividade da Linha Oficial do PCC e fortalecimento relativo da Nova Esquerda	Coalizão reformista restringida, forte pressão dos Neoliberais, resignação e declínio dos Neodesenvolvimentistas, tentativa de articulação da Frente Brasil Popular	Redução das taxas de crescimento, projeção econômica sobre a Ásia, África e América Latina, desafios geopolíticos na Eurásia e no Pacífico Asiático, desconforto e oposição dos Estados Unidos com a sua ascensão internacional	Crise fiscal e econômica, alguma projeção econômica na África, desafios para progredir com o processo de integração da América do Sul, desconforto dos Estados Unidos com a sua liderança regional

Elaboração própria.

Quadro 11 - Síntese – China e Brasil – Globalização dos Sistemas Agroalimentares (Assaltos do Moinho Satânico)

Comparação	Acumulação Alimentar		Reprodução Alimentar		Política Alimentar	
Contexto	Globalização do sistema agroalimentar nos países emergentes e reestruturação do III regime alimentar		Consequências das transformações dos sistemas agroalimentares afetam os meios de vida de consumidores e produtores		Guerras alimentares: três paradigmas disputam a transição que definirá os destinos do sistema agroalimentar	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Oferta (-): aumento da produtividade agrícola, redução da força de trabalho ocupada na agricultura e restrições em recursos naturais de terra e água. Demanda (+): elevação da renda per capita, nova classe média e urbanização	Demanda (-): aumento da renda per capita, nova classe trabalhadora e estabilização demográfica; Oferta (+): diminuição da força de trabalho ocupada na agricultura, elevação da produtividade agropecuária e dotação abundante de recursos naturais	Escândalos alimentares num período de transição nutricional acelerada; depleção da água e do solo, emissões de gases de efeito estufa, perda de biodiversidade, desigualdade dietética, expropriação de camponeses frente ao acirramento da mercantilização e da competição	Uso excessivo de agrotóxicos num período de transição nutricional já avançada, degradação do trabalho agrícola, superexploração dos recursos naturais, monoculturas e especialização produtiva, concentração da terra e marginalização de agricultores familiares e povos tradicionais	Aplicação crescente das biotecnologias na agricultura e na indústria alimentar, integração do sistema atacadista e difusão da revolução dos supermercados; avanço importante do paradigma integrado das ciências da vida e relativo do ecológico integrado	Aplicação das biotecnologias na agricultura e na indústria alimentar, crise do sistema atacadista e consolidação da revolução dos supermercados; avanço importante do paradigma integrado das ciências da vida e considerável do ecológico integrado
Mecanismo	Coalizão de interesses pela oligopolização e a internacionalização dos impérios alimentares nacionais		Alianças entre consumidores e produtores de produtos ecológicos e organização de novos movimentos sociais econômicos		Duplo movimento entre forças hegemônicas (momento Gramsci) e contra-hegemônicas (momento Polanyi)	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Aliança entre agricultura industrial, investimentos em terras no exterior e transferências de terras de camponeses, apoio da política estatal de créditos e subsídios perseguindo criação de valor privado; “going out” em busca de recursos e eficiência de custos	Aliança entre burguesia agrária, propriedade fundiária, capital agroindustrial, política macroeconômica e de crédito rural do estado perseguindo vantagens comparativas em recursos naturais, “campeões mundiais” em busca de mercados e competências	Crise de confiança no sistema de regulação e controle de qualidade dos alimentos, inclusive na certificação de produtos ecológicos, leva os consumidores a interagir diretamente com empreendedores neurais e camponeses, criando novos hábitos alimentares e novas relações de confiança e altruísmo	As contaminações pelo uso de agrotóxicos e o atropelo legal dos transgênicos gerou contestação social e as bases para o surgimento da agricultura alternativa, galvanizada no movimento agroecológico, criando novos hábitos alimentares e articulando produtores e consumidores sob relações de confiança e reciprocidade	Interesses hegemônicos perpassam os impérios alimentares e o estado pela modernização da agricultura, privatização da terra e agroindustrialização; interesses contra-hegemônicos começam a ganhar a sociedade civil nascente e o estado para a construção de novos mercados imersos	Interesses hegemônicos perpassam os impérios alimentares e o estado pela monetização dos recursos naturais e a flexibilização do trabalho e dos direitos; interesses contra-hegemônicos defensivos em questões distributivas e avançando na construção de novos mercados imersos
Resultado	Formação do complexo agroindustrial soja-carne deslocando as fronteiras do III regime alimentar		Emergência e construção social de redes alimentares alternativas e de novos mercados imersos		Relação ambígua entre as políticas de agricultura familiar e SAN e as políticas de agronegócio corporativo	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	A mudança dos hábitos alimentares para o maior consumo de carnes direciona a reestruturação da pecuária e das indústrias de carnes e rações como um caso emblemático que encapsula as mudanças em curso da China como um polo importador	O boom da soja direciona a reestruturação do agronegócio com a especialização em grãos, a retração do esmagamento e a concentração por regiões e tipos de produtor como um caso emblemático que encapsula as mudanças em curso do Brasil como um polo exportador	Sistemas de certificação de qualidade ecológica bastante burocráticos, orientados ao produto (comida verde e comida livre de perigo) e orientado ao processo (comida orgânica), institucionalizados de cima para baixo, a partir do estado para a sociedade; da convencionalização à alternatividade	Sistemas de certificação de qualidade ecológica relativamente burocráticos, orientados ao processo (terceira parte, sistema participativo de garantia e venda direta sem certificação), institucionalizados de baixo para cima, a partir da sociedade civil para o estado; da alternatividade à convencionalização	Segurança e sanidade alimentar para combater a fome e garantir a estabilidade social e política; estratégia ambígua para melhorar os meios de vida dos camponeses e apoiar o agronegócio; contradição entre os imperativos da autossuficiência de grãos e da carnificação das dietas	Sistema de SAN para erradicar a fome, reduzir a pobreza e diminuir a desigualdade; estratégia ambígua de fortalecer a agricultura familiar e apoiar o agronegócio; coevolução conflitiva entre produção de alimentos para o mercado interno e de commodities para a exportação

Elaboração própria.

Quadro 12 - Síntese – China e Brasil – Dinâmicas de Desenvolvimento Rural (Emergência dos Contramovimentos)

Comparação	Práticas		Políticas		Processos	
Contexto	Crise do padrão agrário anterior e transformações rurais com as mudanças institucionais nos anos 1990		Surgimento de novos atores e forças sociais com capacidade de influenciar a agenda de políticas públicas do estado		Industrialização (principalmente) e desativação da agricultura como processos hegemônicos	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Descoletivização da agricultura, SRF, Hukou, EVAs, eleições locais e primeiras reformas fiscais, Sannong Wenti, abolição das taxas e impostos rurais	Esgotamento da “modernização conservadora” da agricultura; CEBs, assessorias e tecnologias alternativas; derrota da reforma agrária na Assembleia Nacional Constituinte	Planejadores centrais, quadros locais, líderes provinciais, coletivos de vilas e aldeias, protestos e incidentes de massa, Nova Esquerda, NMRR, intelectuais, estudantes e ativistas	CONTAG, CPT, ONGS, CUT e DNTR, MST, MPA e Via Campesina, FETRAF, UNICOPAS, Gritos da Terra Brasil, militantes e intelectuais pró agricultura familiar	Pressão imobiliária sobre a terra rural dado à urbanização gera deslocamentos e fechamentos; capital indo ao campo gera especialização, escalas e concentração; ambos geram marginalização	Boom das commodities e expansão agroindustrial gera especialização, escalas e concentração; falências de agricultores (squeeze) e especulação fundiária; ambos geram marginalização
Mecanismo	Mercantilização, incorporação institucional e distintas estratégias de reprodução da agricultura familiar		Tradução dos interesses dos agricultores familiares e camponeses em ideias para referenciais de PPs pelos intelectuais		Construção de novos mercados imersos e centralidade do estilo mercantilizado da agricultura familiar	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Rompimento da involução agrícola, camponês trabalhador e trabalhador migrante, diversificação, “nova agricultura” e “revolução agrícola escondida”, turismo rural, produtos ecológicos e artesanais, pequenos empreendimentos familiares, autoconsumo, associações coletivas e cooperativismo	Desaceleração do êxodo rural e produção para o mercado interno expandido, pluriatividade, ocupações não agrícolas e diversificação das fontes de renda, turismo rural, agroecologia, produtos artesanais, tradicionais e “coloniais”, agroindustriais familiares rurais, autoconsumo, associativismo e novo cooperativismo	Reduzir as desigualdades e promover a “harmonia” nas relações campo-cidade e manter estabilidade social rural frente ao capital agroindustrial e a urbanização, através da integração dos camponeses como cidadãos; garantir segurança alimentar e achar soluções ambientais; capacidade do estado e sociedade civil fraca; influência dos intelectuais na formulação de políticas	Redução da pobreza e das desigualdades, reprodução sócio-econômica dos agricultores familiares, participação política e valorização da diversidade de modos de vida rurais (povos tradicionais) frente ao agronegócio; garantir segurança alimentar e achar soluções ambientais; vazios institucionais no estado e inclusão da sociedade civil; influência dos intelectuais na formulação de políticas	Revitalização dos mercados-padrão nas vilas, profusão de community supported agriculture CSAs, grupos de aquisição de alimentos, feiras ecológicas nas grandes cidades, lojas especializadas e nichos, compras governamentais para atender demanda de instituições públicas e formar estoques de grãos	Feiras locais, regionais e nacionais, feiras orgânicas e agroecológicas, redes de produtores e consumidores ecológicos, lojas especializadas e nichos, início de coletivos de aquisição e community supported agriculture, compras governamentais para atender demanda pública via PAA e PNAE
Resultado	Formação de uma agricultura familiar heterogênea, complexa e diversificada em três segmentos/“estilos”		Operação em caráter de ambiguidade institucional de um conjunto de instrumentos de política pública adotados e implementados		Guerra de posições entre agricultura familiar e agronegócios frente à questão agroalimentar	
	China	Brasil	China	Brasil	China	Brasil
	Empresariais: produtores familiares especializados; Mercantilizados: agricultura “comercial” e de contrato; Camponeses: camponeses-trabalhadores-migrantes, pobres e de subsistência	Empresariais: produtores familiares especializados “granjeiros”; Mercantilizados: agricultura “comercial” (“colono” etc) e de contrato; Camponeses: assentados, agricultores empobrecidos e povos tradicionais; etc.	Transferências de terra, DHEs e cooperativas especializadas no estímulo ao “capital indo ao campo”; CNCS com infraestruturas e serviços rurais de estímulo ao mercado interno; NMRR e cooperativas camponesas e organizações culturais	Lei 11.326, PRONAF, SEAF e PGPAF, II PNRA agrícolas e agrárias; PBF e PBSM, Previdência Rural, PHR sócioassistenciais, PRONAT e PTC territoriais; PAA e PNAE seg. alimentar, PPSA, PNPB ambientais; MDA x MAPA (agroexport)	Fortalecimento do capital agroindustrial no estado; mas os intelectuais da Nova Esquerda e NMRR têm pautado o debate agrário e conseguido apoio na sociedade civil nascente e no estado	Assédio intelectual e ideológico “anti AF”; esgotamento relativo das PPs e da agenda dos movimentos rurais, que enfrentam grandes desafios, mas são apoiados pelos intelectuais “pró AF”

Elaboração própria.

A síntese apresentada nos três quadros acima resume de maneira esquemática a discussão realizada ao longo dos capítulos precedentes. Mas não só isso: através desta síntese propõe-se uma compreensão sistemática em termos de “mecanismos causais” (MAYNTZ, 2003), na tentativa de alcançar “modestas generalizações sobre as diversidades históricas” (PANEBIANCO, 1994). Nos quadrantes horizontais superiores estão postos os esquemas analíticos respectivamente utilizados em cada capítulo: os elementos do “duplo movimento ampliado” inspirado em Burawoy (2003) (quadro 10), as problemáticas da “questão agroalimentar contemporânea” inspirada em Bernstein (1997) (quadro 11), e os componentes das “dinâmicas de desenvolvimento rural” de Ploeg, Ye e Schneider (2012) (quadro 12). Nos quadrantes verticais laterais estão postos os parâmetros comparativos para a “reconstrução causal”: contextos, mecanismos e resultados. E nas intersecções interiores estão as semelhanças cruciais e diferenças específicas que caracterizam as experiências da China e do Brasil. O propósito não é chegar a uma explicação direta das relações de causa e efeito, mas compreender a operação dos mecanismos que ligam contextos e resultados, especificando os passos intermediários a fim de sintetizar uma narrativa histórica capaz de iluminar os significados de um fenômeno complexo.

Uma vez que os quadros são autoexplicativos, pois resumem toda a narrativa feita ao longo dos capítulos, não cabe aqui deter-se nisso. O que interessa agora, à guisa de conclusão geral, é deixar claro como e em que medida essa narrativa responde as questões de pesquisa que a motivaram. Em primeiro lugar, o que explica a emergência simultânea das dinâmicas de desenvolvimento rural na China e no Brasil a partir da metade da década de 1990 é o fato de ambos os países estarem na dianteira da eventual “nova grande transformação” e de estas dinâmicas serem parte importante dos “contramovimentos”. Comparativamente, elas surgem de maneira sincrônica em duas realidades muito distintas numa mesma conjuntura histórica no momento em que as consequências deletérias da globalização começam a se fazer sentir, de diferentes formas, pelas classes subalternas. A emergência de dinâmicas nacionalmente localizadas com atributos comuns indica que estas estão ligadas causalmente a processos globais. As mudanças institucionais geradas pelas reformas econômicas e transições políticas, sobretudo após o Massacre de Tiananmen na China e as eleições de Fernando Henrique Cardoso no Brasil, são o mecanismo causal em operação. A partir dos anos 2000, ficou clara a recomposição das estruturas de classe nos dois países, o que por sua vez gerou reajustamentos nos projetos políticos em jogo, desafiando a força dos neoliberais e estabelecendo estratégias de desenvolvimento que, se não negam o capitalismo e a globalização, pelo menos apontam caminhos distintos daqueles ditados pelo Consenso de Washington. Não obstante, as intensidades destes projetos são diferentes. A China, mesmo com uma desaceleração das suas taxas de cresci-

mento, segue assertiva em sua ascensão regional e global, com cada vez mais força de gravitação econômica e influência política mundial. Enquanto o Brasil não tem sido capaz de asseverar uma dinâmica regional vigorosa na América do Sul: sem aproveitar o *boom* das *commodities* para fazer mudanças estruturais e macroeconômicas mais profundas, caiu nos perigos da especialização regressiva e agora enfrenta graves crises na sua economia e política. Portanto, mesmo que haja esforços de política externa de ambos para a construção de uma ordem global multipolar e multilateral, as indefinições e incertezas nos rumos da economia global e no equilíbrio de poder geopolítico são enormes, inclusive a ponto de por em xeque a sustentabilidade do desenvolvimento e ascensão coletiva dos BRICS e sua capacidade de efetivar mudanças.

Em segundo lugar, a formação do “complexo soja-carne” Brasil-China encapsula de várias maneiras as mudanças em curso nos seus sistemas agroalimentares e é emblemática de um processo mais amplo de reestruturação policêntrica da dinâmica do regime alimentar internacional. Pelo menos dois processos econômicos estão associados à constituição deste complexo: a vinculação do Brasil como polo produtor e exportador da *commodity* soja e da China como polo importador para alimentar a sua indústria de carnes; e o reforço da especialização primário-exportadora e da concentração da produção no agronegócio brasileiro e a mudança dos hábitos alimentares chineses para o maior consumo de carne, trazendo incertezas à sua política de segurança alimentar. Mas ainda há um processo de natureza política, que é o próprio mecanismo da acumulação: a galvanização da aliança entre os interesses dos capitais de agronegócio, da propriedade/controlado fundiário e das políticas agroindustriais e de crédito estatal em ambos os países; o que, em grande parte, joga contra os interesses da agricultura familiar e camponesa. Em contrapartida, os crescentes escândalos alimentares na China e o abusivo uso de agrotóxicos no Brasil também associam-se ao complexo soja-carne. E é em grande medida em resposta a estes problemas que tem surgido conexões entre consumidores e produtores de produtos ecológicos e organização de novos movimentos sociais econômicos nestes países; operando como principal mecanismo na construção de redes alimentares alternativas e novos mercados imersos e no reconhecimento de interesses comuns na formação de projetos alimentares contra-hegemônicos, envolvendo questões de saúde, ambiente, cultura e justiça social.

E em terceiro lugar, por tudo que foi dito até aqui, é razoável dizer que as dinâmicas de desenvolvimento rural – envolvendo as práticas técnico-produtivas e organizacionais dos agricultores familiares e camponeses, os interesses formulados como ideias pelos intelectuais e adotados como políticas públicas pelo estado e os processos de luta política e construção de novos mercados imersos – podem ser interpretadas como parte indispensável de um projeto contra-hegemônico: um “contramovimento”. De qualquer maneira, o modo de ser e de atuar

destes atores é distinto em cada país. Por exemplo, no Brasil os movimentos sociais e sindicais da agricultura familiar, apoiados por intelectuais e *policy makers*, têm sido os atores mais proeminentes do DR, através de reivindicações e proposições; enquanto na China, embora os apoiadores sejam a rigor os mesmos, os atores principais a representar os camponeses são os coletivos de vila e aldeia, através de iniciativas práticas ou de protestos que ganham legitimidade e efeito político. As dúvidas a respeito não são sobre o caráter dos contramovimentos, e sim sobre o seu real alcance. As mudanças institucionais – e seus reflexos econômicos e sociais mais amplos – em curso desde os anos 1990 têm impactado sobremaneira nos processos de mercantilização e incorporação institucional da agricultura familiar (e camponesa) na China e do Brasil, que por sua vez vem estabelecendo um leque diverso de estratégias de reprodução para lidar com este contexto. O resultado deste mecanismo é a diferenciação social, não tal qual prevista por Lenin, no sentido de desintegração, mas de formação de uma classe heterogênea, complexa e diversificada, com pelo menos três segmentos, captados heurísticamente pela noção dos estilos de agricultura familiar camponesa, mercantilizada e empresarial. Como visto, é no estilo mercantilizado da agricultura familiar que resta as possibilidades mais promissoras. O estilo empresarial encontra-se preso à dinâmica agroindustrial baseada em especialização, escalas e mercados convencionais controlados por firmas oligopólicas (impérios). A seletividade e as barreiras à entrada dessa dinâmica geram, em contraparte, a exclusão e marginalização socioproductiva daqueles que não se integram a estes mercados, em geral as unidades mais empobrecidas do estilo camponês. O estilo mercantilizado é o que consegue atuar com certo espaço de manobra nos mercados de insumo e nos mercados agrícolas convencionais e se inserir e construir ativamente a “imersão” dos mercados diferenciados. E, principalmente, a mobilidade social para este estilo e a inserção econômica nestes mercados não estão barradas para o estilo camponês. É na melhoria da base de recursos autocontrolada que caracteriza a condição camponesa e na ampliação e fortalecimento do estilo mercantilizado que está a chave para o DR. Porém, nada disso é garantido *a priori*, tudo depende do desempenho dos agricultores e seus aliados nas “guerras de posição”, cavando trincheiras e conquistando territórios na sociedade civil nascente da China e já relativamente consolidada do Brasil.

Tudo isso enseja uma breve reflexão a respeito da contribuição e das sendas teórico-metodológicas que podem ser desbravadas a partir desta tese. A combinação explícita de “análise institucional” e “análise de classe”, assim se vislumbra, constitui a contribuição significativa do presente trabalho. É verdade que algo neste sentido já foi metodologicamente realizado pelos maiores analistas comparatistas, como Barrington Moore Jr. (1983), Eric Wolf (1983) e Theda Skocpol (1984); todavia de forma implícita, sem uma tentativa expressa de esclarecer o

nexo teórico entre instituições e classes sociais. O ponto é que, com base nestes precursores e em autores atuais, como Burawoy (2003), o presente trabalho buscou evidenciar que a mudança institucional é produzida sobretudo pelos interesses de classe e as disputas de projetos políticos entre os atores sociais e não por qualquer atributo metafísico de “eficiência”, como quer a NEI, a VoC, a ECT e a Teoria dos Jogos, sem falar da economia neoclássica convencional. Não há dúvidas que num mundo complexo, eivado de radical incerteza e povoado por atores com racionalidade limitada, as instituições desempenhem o papel de estabilizar expectativas e moldar as possibilidades de ação, atribuindo maior previsibilidade e coerência aos comportamentos. Isso certamente traz mais racionalidade e eficiência ao sistema econômico. Mas não é a eficiência que explica a persistência ou não de uma instituição, e sim a sua legitimidade, por estar enraizada nos hábitos e ideias dos atores e nas visões de mundo, ideologias e valores sociais prevaletentes. Se não assim, como se explicar a perpetuação de instituições nocivas ao desenvolvimento econômico, à saúde humana, à sustentabilidade ambiental e à justiça social? Em outras palavras: o que explica a reprodução ou a mudança institucional na verdade são as relações de poder entre atores sociais, classes e frações – isto é, a “correlação de forças”.

É nesta perspectiva que se deve compreender a mudança institucional no sistema agroalimentar. Se, por um lado, a fonte dos contramovimentos é a percepção por parte dos consumidores e dos produtores dos problemas causados pela operação dos mercados autorregulados sobre amplos segmentos sociais (principalmente as classes populares e médias), como bem percebeu Polanyi (2000), por outro lado, a formação de uma aliança igualmente ampla e capaz de realizar o potencial transformativo das dinâmicas de DR, por meio da construção de novos mercados imersos, não é decorrência automática. Cabe essencialmente aos agricultores familiares e seus aliados estratégicos (consumidores, intelectuais, movimentos) promover a “luta cultural” de que fala Gramsci (2002), a fim de criar uma unidade de interesses e ideias necessária para construir um novo “bloco histórico”, portador de recursos ideológicos e materiais poderosos o suficiente para disputar a hegemonia nas esferas dos mercados, da sociedade e do estado.

Assim, pode-se dizer que esta tese cumpriu os objetivos definidos e respondeu a contento o problema de pesquisa. Mas em relação à hipótese, não é o caso de afirmar categoricamente que ela foi confirmada ou refutada. O propósito não era propriamente “testar” a hipótese, mas antes usá-la como um fio condutor da investigação e da interpretação. Nesta perspectiva, sem dúvida a análise institucional comparativa da agricultura, alimentação e desenvolvimento rural na China e no Brasil demonstrou a adequação da hipótese do “duplo movimento”.

Não obstante, é preciso reconhecer que este trabalho, devido a sua enorme amplitude temática, histórica e teórica, levantou muitos problemas que não foram suficientemente apro-

fundados. De fato, este é um revés de se propor para uma tese um escopo analítico tão grande, pois o tempo disponível, os recursos econômicos e a própria energia intelectual para a sua realização a certa altura vão mostrar-se exíguos. Sem embargo, não se tinha mesmo em mente a pretensão de chegar ao final com respostas precisas e bem delimitadas. A ideia era antes produzir uma narrativa abrangente e obter uma perspectiva geral que servissem de trampolim para impulsionar uma agenda de pesquisas sobre um campo imenso ainda em aberto. Embora já existam pesquisadores ocupados com muitos dos pontos citados a seguir, vale a pena enumerar e brevemente comentar um conjunto de temas importantes para trabalhos futuros.

Sem dúvida, é preciso seguir acompanhando os indicadores e as trajetórias econômicas e políticas recentes – a tese não cobre além de 2014 – da China e do Brasil. A atual conjuntura representa um momento crítico na “grande transformação” da ordem mundial, comparável talvez ao período de entre guerras do século XX. Por isso, é importante avaliar com atenção e profundidade as dinâmicas regionais dos BRICS (Brasil na América do Sul e China no Leste Asiático) e a evolução do próprio BRICS como arena e *player* no cenário internacional.

São necessárias pesquisas empíricas mais detalhadas sobre os “impérios alimentares” de cada país, estudando ramos e firmas específicas do setor agroalimentar, a história das empresas, suas competências organizacionais, tecnológicas e financeiras, estratégias de consolidação e internacionalização, etc. Por exemplo, a BR-Foods, a Amaggi e a JBS-Friboi no Brasil e a COFCO, a Hopefull e a Chongqing Grain Group, a Yurun e a Shineway na China.

É preciso ampliar os esforços dos estudos de DR com foco nas relações entre produtores e consumidores de produtos ecológicos, redes alimentares alternativas e novos mercados imersos. Mas também com foco nos hábitos e práticas dos diferentes segmentos de consumidores de alimentos em geral (sobretudo classe média e trabalhadores) e nas suas propensões a respeito de temas caros à agricultura familiar (saúde, ambiente, justiça social e distributiva).

Outro ponto a avançar é nas interações dos intelectuais com os atores rurais na elaboração de narrativas e propostas para disputar o debate público e com os *policy makers* para formular novas ideias e referenciais de política pública para enfrentar os desafios da atualidade. Inclusive a questão de certa autonomização de uma elite administrativa que a partir de um dado momento burocratiza a formulação de políticas e se isola das críticas e correções de rota.

E por fim, outro ponto importante e urgente diz respeito necessidade de identificar, mensurar e caracterizar melhor a diversidade da agricultura familiar na China e no Brasil. O desafio é aplicar metodologias quantitativas (variáveis chave dos graus de mercantilização) e qualitativas (ideias, valores e repertório cultural) para verificar com acurácia a tese levantada dos três “estilos de agricultura familiar” (camponesa, mercantilizada e empresarial).

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, Ricardo. Alimentos versus população: está ressurgindo o fantasma malthusiano? **Ciência e Cultura**, São Paulo, v.62, n.4, p. 38-42, 2010
- _____. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: UNICAMP, HUCITEC, 1992.
- _____; CAMARANO, Ana A. **Êxodo rural, envelhecimento e masculinização no Brasil: panorama dos últimos 50 anos**. Rio de Janeiro: IPEA, 1999. (Texto para Discussão, 621).
- AKRAM-LODHI, A. Haroon; KAY, Cristóbal. Surveying the agrarian question (part 1): unearthing foundations, exploring diversity. **Journal of Peasant Studies**, London, n.37, v.1, p.177-202, 2010.
- AGLIETTA, Michel. **Régulation et crisis du capitalisme**. 2ed. Paris: Lévy, 1982.
- AGRICULTURE vs. industry: leave well alone. **The Economist**, London, Sept. 28, 2013.
- AHLERS, Anna L.; SCHUBERT, Gunter. Strategic modelling: “Building a New Socialist Countryside” in three Chinese counties. **The China Quarterly**, Cambridge, v. 216, p. 831-849, 2013.
- _____. Building a socialist countryside: only a political slogan? **Journal of Chinese Current Affairs**, Hamburg, v. 39, n.4, p. 35-62, 2009.
- ALLAIRE, Gilles. The multidimension definition of quality. In: ALLAIRE, G. **Geographical indications and agricultural trade**. London: Palgrave McMillan, 2013.
- ALVES, Eliseu; ROCHA, Daniela P. Ganhar tempo é possível? In: GASQUES, J. G.; VIEIRA FILHO, J. E.; NAVARRO, Z.(Org.). **Agricultura brasileira: desempenho, desafios e perspectivas**. Brasília: IPEA, 2010.
- ANDERSON, E. N. **The food of China**. New Haven, London: Yale University Press, 1988.
- ANDERSON, Perry. **Lineages of the absolutist state**. London: Verso, 1974.
- ANDRADE, Luíza C.; CUNHA, André M. A diplomacia do Yuan: breves comentários sobre a internacionalização financeira da China (parte 1 – aspectos teóricos). **Economia & Tecnologia**, Curitiba, v.23, n. 6, p. 15-28, 2010.
- _____. A diplomacia do Yuan: breves comentários sobre a internacionalização financeira da China (parte 2 – evidências e conclusões). **Economia & Tecnologia**, Curitiba, v.24, n. 7, p.15-26, 2011.
- ANDREAS, Joel; ZHAN, Shaohua. *Hukou* and land: market reform and rural displacement in China. **Journal of Peasant Studies**, London, 2015.
- AOKI, Masahiko. **Toward a comparative institutional analysis**. Cambridge: MIT Press, 2001.

AQUINO, Joacir R.; SCHNEIDER, Sergio. O PRONAF e o desenvolvimento rural brasileiro: avanços, contradições e desafios para o futuro. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. (Orgs.) **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.

ARMONY, Ariel C.; STRAUSS, Julia C. From going out (*zou chuqu*) to arriving in (*desembarco*): constructing a new field of inquiry in China–Latin America interactions. **The China Quarterly**, Cambridge, n.209, p.1-17, 2012.

ARRIGHI, Giovanni. **Adam Smith em Pequim**. Origens e fundamentos do século XXI. São Paulo: Boitempo, 2010.

_____. **The long twentieth century: money, power and the origins of our time**. London, New York: Verso, 1994.

_____; SILVER, Beverly. Polanyi's 'double movement': the belle époques of British and US hegemony compared. **Politics and Society**, Berkeley, v.31, p.325-355, 2003.

AUFHEBEN. Class conflict in the transformation of China. **Aufheben**, Berlin, n.16, 2008.

AZARIAN, Reza. Potentials and limitations of comparative method in social science. **International Journal of Humanities and Social Science**, New York, v.1, n.4, p.113-125, 2011.

BARBOSA, Livia. Feijão com arroz e arroz com feijão: o Brasil no prato dos brasileiros. **Horizontes Antropológicos**, Porto Alegre, a.13, n. 28, p.87-116, jul/dez. 2007,

BATISTA FILHO, Malaquias; RISSIN, Anete. A transição nutricional no Brasil: tendências regionais e temporais. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v.19 (sup.1), p.181-191, 2003.

BAUMAN, Zigmunt. **Vida de consumo: a transformação das pessoas em mercadoria**. Rio de Janeiro: Zahar, 2007.

BECARD, Danielly S. R. O que esperar das relações Brasil-China? **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, v.19, n.suplementar, p. 31-44, 2011.

BECKER, Uwe. Measuring change of capitalist variety: reflections on method, illustrations from the BRICs. **New Political Economy**, London, v.18, n.4, p.503-532, 2013.

BECKERT, Jens. **Economic action and embeddedness: the problem of the structure of action**. Berkeley: Center for Culture, Organizations and Politics, 1999. Disponível em: <<http://www.irl.berkeley.edu/culture/papers/Beckert.pdf>>. Acesso em: 01 jan. 2011.

_____. **The great transformation of embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology**. Liepzig: Max Planck Institute for the Studies of Societies, 2007. (Discussion Paper 07/1). Disponível em: <<https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/19938/1/dp07-1.pdf>>. Acesso em: 01 jan. 2011.

BELIK, Walter. **A heterogeneidade da agricultura familiar e as políticas de segurança alimentar**. Trabalho apresentado no IV Colóquio Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural, Porto Alegre, 2014.

_____. A política brasileira de segurança alimentar e nutricional: concepções e resultados. **Segurança Alimentar e Nutricional**, Campinas, v.19, n.2, p. 94-110, 2012.

_____; CUNHA, Altivo R. Abastecimento no Brasil: o desafio de alimentar as cidades e promover o desenvolvimento rural. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.

BENDIX, Reinhard. **Construção nacional e cidadania**. São Paulo: EDUSP, 1996.

BERKE, Robert. New Silk Road can change global economics forever (Part 1). **OilPrice.Com**, [S.l.], 21 May 2015. Disponível em: <<http://oilprice.com/Energy/Energy-General/New-Silk-Road-Could-Change-Global-Economics-Forever.html>>. Acesso em: 18 out. 2015.

_____. Could The New Silk Road End Old Geopolitical Tensions? (Part 2). **OilPrice.Com**, [S.l.], 26 May 2015. Disponível em: <<http://oilprice.com/Energy/Energy-General/Could-The-New-Silk-Road-End-Old-Geopolitical-Tensions.html>>. Acesso em: 18 out. 2015.

_____. New Silk Road Could Open Up Massive Investment Opportunities (Part 3). **OilPrice.Com**, [S.l.], 11 June 2015. Disponível em: <<http://oilprice.com/Energy/Energy-General/New-Silk-Road-Could-Open-Up-Massive-Investment-Opportunities.html>>. Acesso em: 18 out.2015.

BERNSTEIN, Henry. **Agrarian political economy and modern world capitalism: the contributions of food regime analysis**. In: International Colloquium on Global Governance/Politics, Climate justice & Agrarian/Social Justice: Linkages and Challenges, The Hague, February 4, 2016. (Paper 55).

_____. A dinâmica de classe do desenvolvimento agrário na era da globalização. **Sociologias**, Porto Alegre, n.27, p.52-82, 2011.

_____. Agrarian questions then and now. **Journal of Peasant Studies**, London, v.24, n.1/2, p. 22-59, 1996/1997.

_____. African peasantry: a theoretical framework. **Journal of Peasant Studies**, London, n.6, p.421-443, 1979.

BLANC, Julien; KLEDAL, Paul R. The Brazilian organic food sector: prospects and constraints of facilitating the inclusion of smallholders. **Journal of Rural Studies**, New York, v.30, p.1-13, 2011.

BONANNO, Alessandro. Sociology of agriculture and food beginning and maturity: the contribution of the Missouri School (1976-1994). **Southern Rural Sociology**, Columbia, v.24, n.2, p. 29-47, 2009.

BONELLI, Regis; FONTES, Julia. **Desafios brasileiros no longo prazo**. Instituto de Economia Brasileira, Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro: FGV, 2013. (Texto para Discussão).

BOITO JR, Armando. A crise brasileira e a ofensiva restauradora do capital internacional. **IHU Online**, São Leopoldo, 3 nov. 2015. Disponível em:

<<http://www.ihu.unisinos.br/noticias/548532-a-crise-brasileira-em-edicao?tmpl=component&print=1&page=>>. Acesso em: 4 nov. 2015.

_____; BERRINGER, Tatiana. Brasil: Classes sociais, desenvolvimentismo e política externa dos governos Lula e Dilma. **Revista Brasileira de Sociologia e Política**, Curitiba, v.21, n.47, p.31-38, 2013.

BOURDIEU, Pierre. **Homo academicus**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2011.

_____. **A distinção: crítica social do julgamento**. São Paulo: Edusp; Porto Alegre: Zouk, 2008.

BOYER, Robert. **What we learned from the 2009 financial crisis in emerging countries**. Conference on “Financial Stability and Growth”, São Paulo, Mar. 2012.

_____. How and why capitalisms differ. **Economy and Society**, London, v.34, n.4, p.509-557, 2005.

BRAMALL, Chris. Chinese land reform in long run perspective and in the wider East Asian context. **Journal of Agrarian Change**, London, v.4, n.1-2, p.107-141, 2004.

BRANCO, Rodrigo S. Raul Prebisch e o desenvolvimento econômico brasileiro recente liderado por *commodities*. **Sociais e Humanas**, Santa Maria, v.26, n.1, p.197-207, 2013.

BRAZILIAN agriculture: the miracle of the Cerrado. **The Economist**, London, 26 Aug. 2010a.

BRENNER, Robert. The economics of global turbulence: a special report on the world economy, 1950-1998. **New Left Review**, New York, n.229, 1998.

BRESSER-PEREIRA, Luiz C. Do antigo ao novo desenvolvimentismo na América Latina. In: DELORME PRADO, L.C. (Org.); D’AGUIAR, R.F. (Ed.). **Desenvolvimento econômico e crise**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2012.

_____. (Ed.) **Doença holandesa e indústria**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2010.

BROMLEY, Daniel; YAO, Yang. Understanding China’s economic transformation: are there lessons here for the developing world? **World Economics**, Oxford, v.7, n.2, p.73-95, 2006.

BRUCE, John W.; LI, Zongmin. “**Crossing the river while feeling the rocks**”: incremental land reform and its impact on rural welfare in China. Washington, DC: International Food Policy Research Institute, 2009. (IFPRI Discussion Paper, 926).

BRUN, Adriana K. **Mudanças institucionais e desempenho econômico: uma análise da economia brasileira no período de 1995 a 2002**. 2010. Tese (Doutorado em Economia do Desenvolvimento) - Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

BRUNORI, Gianluca. Local food and alternative food networks: a communication perspective. **Anthropology of Food**, Saliebœuf, v. 2, p. 1-20, 2007.

BUAINAIN, Márcio A. et al. Sete teses sobre o mundo rural brasileiro. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, v. 22, n. 2, p.105-121, 2013.

BURAWOY, Michael. For a sociological marxism: the complementary convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi. **Politics & Society**, Berkeley, v.31, p.93-168, 2003.

BÚRIGO, Fábio L. **Finanças e solidariedade**: uma análise do crédito rural solidário no Brasil. 2006. Tese (Doutorado em Sociologia Política) - Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

BURLAMAQUI, Leonardo. As finanças globais e o desenvolvimento financeiro chinês: um modelo de governança financeira global conduzido pelo estado. In: CINTRA, M.A.M.; FILHO, E.B.S; PINTO, E.C. (Org.). **China em transformação**: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento. Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

BURSCH, David.; LAWRENCE, Geoffrey. Towards a third food regime: behind the transformation. **Agriculture and Human Values**, Amsterdam, v.26, p. 257-279, 2009.

BUSCH, Lawrence. Can fairy tales come true? The surprising story of neoliberalism and world agriculture. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v.50, n.4, p.331-351, 2010.

_____.; BAIN, Carmen. New! Improved? The transformation of the global agrifood system. **Rural Sociology**, Oxford, v.69, n.3, p.321-346, 2004.

BUTTEL, Frederick H. Some reflections on late twentieth century agrarian political economy. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v.41, n.2, p.166-181, 2001.

CAMARANO, Ana A. (Org.) **Novo regime demográfico**: uma nova relação entre população e desenvolvimento? Rio de Janeiro: IPEA, 2014.

CANO, Wilson. A desindustrialização no Brasil. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.21, n.especial, p.831-851, 2012.

CACCIAMALI, Maria C.; BOBIK, Marcio; CELLI JUNIOR, Umberto. Em busca de uma nova inserção da América Latina na economia global. **Estudos Avançados**, São Paulo, v.26, n.75, p.91-110, 2012.

CANGIANI, Nichele. A teoria institucional de Karl Polanyi: a sociedade de mercado e sua economia “desenraizada”. In: POLANYI, K.L. **A subsistência do homem e outros ensaios correlatos**. Rio de Janeiro: Contraponto, 2012.

CARNEIRO, Fernando F. et al. (Org). **Dossiê ABRASCO**: um alerta sobre os impactos dos agrotóxicos na saúde. São Paulo; Rio de Janeiro: Expressão Popular, 2015.

CARNEIRO, Ricardo M. Velhos e novos desenvolvimentismos. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, número especial, p.749-778, 2012.

_____. O desenvolvimento brasileiro pós-crise financeira. **Observatório da Economia Global**, Campinas, ago. 2010. (Textos Avulsos, 4).

_____. **Globalização e integração periférica**. Campinas: IE/UNICAMP, 2007. (Texto para Discussão,126).

CARVALHO, Maria A.; SILVA, César R. L. Uma proposta para medir a insegurança alimentar. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, v. 20, n.4, p. 21-36, 2011.

CASTRO, Ana C. **Catching-up do sistema agroalimentar brasileiro**: fatos estilizados e molduras conceituais. Trabalho apresentado no 31º Encontro Anual da ANPOCS, Caxambu, MG, out. 2007.

CASTRO, Bianca S. Civil society and social movements in the debate of genetically modified organisms (GMO) in Brazil. **Revista del CESLA**, Buenos Aires, n.16, p. 243-260, 2013.

_____; YOUNG, Carlos E. F.; LIMA, Guilherme R. **Genetically modified organisms in Brazil**: public perception about the quality and risks. Trabalho apresentado no XIII World Congress of Rural Sociology, Lisboa, 2012.

CASTRO, Carolina M. **Emerging trends in global commodities markets**: the role of Brazil and China in contemporary agrarian transformations. Haya: BICAS Initiative, 2015. (Working Paper, 12).

CASTRO, Paulo F.; MAGALHÃES, Luís C. G. **Recebimento e dispêndio das famílias brasileiras**: evidências recentes da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) – 1995/1996. Brasília: IPEA, 1998. (Texto para Discussão, 614).

CERVO, Amado L. Brazil's rise in the international scene: Brazil and the world. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, DF, v.53, special edition, p.7-32, 2010.

CHAN, Kam W.; BUCKINGHAM, Will. Is China abolishing the *hukou* system? **The China Quarterly**, Cambridge, v.195, p.582-606, 2008.

CHAYANOV, Alexander. **La organización de la unidad económica campesina**. Buenos Aires: Nueva Visión, 1974.

CHEN, Chunlai; DUNCAN, Ron. Achieving food security in China: implications of WTO accession. In: CHEN, C.; DUNCAN, R. (Ed.). **Agriculture and food security in China**: what effect WTO accession and regional trade arrangements? Canberra: Asia Pacific Press, 2008.

CHEN, Guangjin. Structural characteristics and trends of income inequality in China. In: LI, P. et al. (Ed.). **Handbook on social stratification in the BRIC countries**: change and perspective. New Jersey; London: World Scientific Publishing, 2013. p. 481-497.

CHINA STATISTICAL YEARBOOK. **China Statistical Yearbook 2014**. Beijing: NBSC, 2015. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm>>. Acesso em: 07 out. 2015.

CHRISTIANSEN, Flemming. Food security, urbanization and social stability in China. **Journal of Agrarian Change**, London, v.9, n.4, p.548–575, 2009.

CINTRA, Marcos A. M.; MARTINS, Aline R. A. O papel do dólar e do renminbi no sistema monetário internacional. In: CINTRA, M.A.M.; MARTINS, A.R.A. **As transformações no sistema monetário internacional**. Brasília, DF: IPEA, 2013.

COLLIER, David. El método comparativo: dos décadas de cambios. In: SARTORI, G; MORLINO, L. **La comparación em las ciências sociales**. Madrid: Alianza Editorial, 1994. p.51-76.

CONCEIÇÃO, Ariane; ESCHER, Fabiano; CAMPAGNOLO, Volmir. Cooperativa Econativa e Rede Ecovida de Agroecologia: atores sociais e ação coletiva na construção de novos mercados e redes alimentares alternativas. In: CRUZ, F.T.; MATTE, A.; SCHNEIDER, S. **Produção, consumo e abastecimento de alimentos: desafios e novas estratégias**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016.

CONCEIÇÃO, Caetano; FERREIRA, Ricardo K. S. Certificação e acreditação: política de fortalecimento da agricultura orgânica brasileira. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, v. 20, n.2, p. 66-79, 2011.

CONCEIÇÃO, Octávio A. C. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.6, n.2, p.119-146, 2002.

CONSIDERA, Claudio M.; PESSOA, Samuel A. A distribuição funcional da renda no Brasil no período 1959-2009. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Brasília, DF, v. 43, n.3, p.479-511, 2013.

CONTERATO, Marcelo A. et al. **Mercados e agricultura familiar: interfaces, conexões e conflitos**. Porto Alegre: Via Sapiens, 2013. (Série Difusão IEPE/UFRGS).

CONTINI, Elísio et al. Dinamismo da agricultura brasileira. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, v. 19, n.especial, p.42-64, 2010.

_____ et al. Exportações: motor do agronegócio brasileiro. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, v. 21, n. 2, p. 88-102, 2012.

CONTRERAS, Jesus H.; GRACIA A., Mabel. Alimentación, “cocina” y identidad cultural. In: CONTRERAS, J.; GRACIA, M. **Alimentación y cultura: perspectivas antropológicas**. Barcelona: Ariel, 2004.

CUNHA, Altivo R. A. A.; BELIK, Walter. Entre o declínio e a reinvenção: atualidade das funções do sistema atacadista de alimentos no Brasil. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.50, n.3, p.435-454, 2012.

CUNHA, André M.; ACIOLY, Luciana. China: ascensão à condição de potência global - características e implicações. In: CARDOSO JÚNIOR, J.C.; ACIOLY, L.; MATIJASCIC, M. **Trajetórias recentes de desenvolvimento: estudos de experiências internacionais selecionadas**. Brasília, DF: IPEA, 2009.

_____; HENKIN, Hélio; LÉLIS, Marcos C. **A internacionalização do Brasil na era da globalização: ensaios sobre economia e política internacional**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2014.

_____; LÉLIS, Marcos T. C.; BICHARA, Julimar S. O Brasil no espelho da China: tendências para o período pós-crise financeira global. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.16, n.2, p. 208-236, 2012.

_____. et al. Brazil in face of the Chinese rise: the risks of regressive specialization.

Austral: Brazilian Journal of Strategy & International Relations, Porto Alegre, v.1, n.2, p.129-168, 2012.

DAGNINO, Evelina. Confluência perversa, deslocamentos de sentido, crise discursiva. In: GRIMSON, A. (Comp.). **La cultura em las crisis Lationamericanas**. Buenos Aires: Clacso, 2004. p.195-216.

DALE, Gareth. Duplos movimentos e forças pendulares: perspectivas Polanyianas sobre a era neoliberal. **Otra Economía**, São Leopoldo, v.7, n.12, p. 26-44, 2013.

DARWIN, Charles. **A origem das espécies**. Porto: Lello & Irmão, 2003.

DAY, Alexander. A century of rural self-governance reforms: reimagining rural Chinese society in the post-taxation era. **Journal of Peasant Studies**, London, v.40, n.6, p-929-954, 2013.

_____. History, capitalism, and the making of the post-socialist Chinese peasant. In: DIRLIK, A.; PRAZNIAK, R.; WOODSIDE, R. (Ed). **Global capitalism and the future of agrarian society**. London: Paradigm Publishers, 2012.

_____. The end of the peasant? New Rural Reconstruction in China. **Boundary 2**, New York, n.35, v.2, p.49-73, 2008.

DELFIN NETTO, Antônio. **Problemas econômicos da agricultura brasileira**. São Paulo: Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas da USP, Boletim n.46, Cadeira XXV, 1963.

DELGADO, Guilherme C. Economia do agronegócio (anos 2000) como pacto de poder com os donos da terra. **Revista da Associação Brasileira de Reforma Agrária – ABRA**, Campinas, n.especial, p. 61-69, 2013.

_____. **Do capital financeiro na agricultura à economia do agronegócio: mudanças cíclicas em meio século (1965-2012)**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2012. (Série Estudos Rurais).

_____. Especialização primária como limite ao desenvolvimento. **Desenvolvimento em Debate**, São Paulo, v.1, n.2, p. 111-125, 2010.

_____. A questão agrária no Brasil 1950-2003. In: IPEA. **Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo**. Brasília: IPEA, 2005.

_____. **Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965-1985**. São Paulo: Editora da UNICAMP: Ícone, 1985.

DELGADO, Nelson G. **Papel e lugar do rural no desenvolvimento nacional**. Brasília, DF: II CA-MDA-CONDRAF, 2009. (Texto para Discussão).

DEMELEUMEEESTER, Julien M. **Ascensão chinesa: uma análise de seus impactos sobre o Brasil**. 2012. Monografia (Graduação em Relações Internacionais) - Relações Internacionais, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

DENG XIAOPING. **Textos escogidos**. Tomo III. Beijing: Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1994.

DITTMER, Lowell.; YU, George T. (Org.). **China, the developing world, and the new global dynamics**. London: Lynne Rienner, 2010.

DÍAZ-MÉNDEZ, Cecilia. Los debates actuales en sociología de la alimentación. **Revista Internacional de Sociología**, Madrid, v. 3, n. 40, p. 47-78, 2005.

_____; GÓMEZ BENITO, Cristóbal. Sociología y alimentación. **Revista Internacional de Sociología**, Madrid, v. 3, n. 40, p.21-46, 2005.

DIESEL, Vivien; DIAS, Marcelo M.; NEUMANN, Pedro S. PNATER (2004-2014): da concepção à materialização. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.

DOLFSMA, Wilfred; VERBURG, Rudi. Structure, agency and the role of values in processes of institutional change. **Journal of Economic Issues**, Salisbury, v.42, n.4, p.1031-1054, 2008.

DUMÉNIL, Gerard; LÉVY, Dominique. **The crisis of neoliberalism**. Cambridge: Harvard University Press, 2011.

EISENMAN, Joshua; HEGINBOTHAM, Eric; MITCHELL, Derek. (Ed.). **China and the developing world: Beijing's strategy for the twenty-first century**. New York; London: M.E Sharpe, 2007.

ELLIS, Frank; BIGGS, Stephen. Evolving themes in rural development 1950s-2000s. **Development Policy Review**, Oxford, v.19, n.4, p.437-448, 2001.

ELIAS, N. **O processo civilizador**. Rio de Janeiro: Zahar, 1994.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. **Visão 2014-2034: o futuro do desenvolvimento tecnológico da agricultura brasileira**. Brasília, DF: Embrapa, 2014.

_____. **Sustentabilidade e sustentação da produção de alimentos no Brasil (v.1)**. O papel do País no cenário global. Brasília, DF: CGEE/EMBRAPA, 2014a.

ESCHER, Fabiano. **Os assaltos do moinho satânico nos campos e os contramovimentos da agricultura familiar: atores sociais, instituições e desenvolvimento rural no Sudoeste do Paraná**. 2011. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

_____ et al. Caracterização da pluriatividade e dos plurirrendimentos na agricultura brasileira a partir do Censo Agropecuário 2006. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.52, n.4, p.641-666, 2014.

EVANS, Peter. Is an alternative globalization possible? **Politics and Society**, Berkeley, v.36, p.271-305, 2008.

_____. El estado como problema y como solución. **Desarrollo Económico**, Buenos Aires, v.35, n.140, p.528-562, 1996.

FAIRBANKS, John K.; GOLDMAN, Merle. **China: uma nova história**. 3.ed. Porto Alegre: LP&M, 2008.

FAO/INCRA. **Diretrizes de política agrária e desenvolvimento sustentável**. Brasília, DF: 1994. (Versão Resumida do Relatório Final do Projeto UTF/BRA/036).

FARINA, Elizabeth M. M. Q.; NUNES, Rubens; MONTEIRO, Guilherme F. A. Supermarkets and their impacts on the agrifood system of Brazil: the competition among retailers. **Agribusiness**, São Paulo, v.21, n.2, p.133–147, 2005.

FAVARETO, Arilson. Uma década de experimentações e o futuro das políticas de desenvolvimento territorial rural no Brasil. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.

_____. Agricultores, trabalhadores: os trinta anos do novo sindicalismo rural no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v.21, n.62, 2006.

FELÍCIO, Munir J. A conflitualidade dos paradigmas da questão agrária e do capitalismo agrário a partir dos conceitos de agricultor familiar e de camponês. **Campo-Terrítório: Revista de Geografia Agrária**, Presidente Prudente, v.1, n.2, p.14-30, 2006.

FENG, Chongyi. The dilemma of stability preservation in China. **Journal of Current Chinese Affairs**, Hamburg, v.42, n.2, p. 3–19, 2013.

FERNANDES, Florestan. **Circuito fechado: quatro ensaios sobre o “poder institucional”**. São Paulo: HUCITEC, 1977.

FEWSMITH, Joseph. **China since Tiananmen: the politics of transition**. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

_____. Bo Xilai and reform: what will be the impact of his removal? **China Leadership Monitor**, Washington, n.38, p.1-11, 2012.

FGV/IBRE. **Quem produz o que no campo: quando e onde II: censo agropecuário 2006: resultados: Brasil e regiões**. Brasília, DF: CNA, 2010.

FIGUEIREDO, Eliana V. C.; CONTINI, Elísio. China: gigante também na agricultura. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, v. 22, n. 2, p. 5-29, 2013.

FILGUEIRAS, Luiz et al. Modelo liberal-periférico e bloco de poder: política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula. In: **Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico (2003-2010)**. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p.35-69.

FIORI, José L. O Brasil e seu “entorno estratégico” na primeira década do século XXI. In: SADER, E. (org.). **10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma**. São Paulo, Rio de Janeiro: Boitempo, Flacso Brasil, 2010. p.31-51.

_____. A nova geopolítica das nações e o lugar da Rússia, China, Índia, Brasil e África do Sul. **Oikos**, Revista de Economia Heterodoxa, Rio de Janeiro, v. 6, n. 8, p. 77-106, 2007.

_____. Estado, moeda e desenvolvimento. In: _____. (Org.). **Estado e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999.

FISCHLER, C. A “McDonaldização” dos costumes. In: FLANDRIN, J.L; MONTANARI, M. (Dir.). **História da alimentação**. São Paulo: Estação Liberdade, 1998.

_____. **El (h)omnívoro**. El gusto, la cocina y el cuerpo. Barcelona: Anagrama, 1995.

FLEXOR, Georges. A globalização do sistema agroalimentar e os desafios para o Brasil. **Economia-Ensaio**, Uberlândia, v.20, n.2, v.21, n.1, p .63-95, jul./dez. 2006.

FONSECA, Pedro C. D. **A revolução de 1930 e a economia brasileira**. Porto Alegre: UFRGS/FCE/DECON, 2011. (Texto para Discussão, 6/2011).

_____. O processo de substituição de importações. In: REGO, J. M.; MARQUES, R. M. (Org). **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2003.

_____; CUNHA, André M.; BICHARA, Julimar S. O Brasil na Era Lula: retorno ao desenvolvimentismo? **Nova Economia**, Belo Horizonte, v.23, n.2, p. 403-428, 2013.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION - FAO. **How to feed the world in 2050**. Rome: FAO, 2009. Disponível em: <http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/expert_paper/How_to_Feed_the_World_in_2050.pdf>. Acesso em: 14 dez. 2012.

_____. **World Food Situation**. Rome, 2016. Disponível em: <<http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>>. Acesso em: 21 jul. 2016.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION; INTERNATIONAL FUND FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT; WORLD FOOD PROGRAMME. **The state of food insecurity in the world**. Rome: FAO, 2014.

FOSTER, John Bellamy. **A ecologia de Marx: materialismo e natureza**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

FUNDAÇÃO PERSEU ABRAMO – FPA. **Por um Brasil justo e democrático**. Volume 1: Mudar para sair da crise. Alternativas para o Brasil voltar a crescer. Volume 2: O Brasil que queremos. Subsídios para um projeto de desenvolvimento nacional. São Paulo, 2015.

FRANÇA, Caio G.; DEL GROSSI, Mauro E.; MARQUES, Vicente. **O censo agropecuário 2006 e a agricultura familiar no Brasil**. Brasília: MDA, 2009.

FRAZER, Nancy. Can society be commodities all way down? Polanyian reflections on capitalist crisis. **Foundation Maison des Sciences de l'Homme**, Paris, 2012 (Working Paper Series, 18).

FREYRE, Gilberto. **Um brasileiro em terras portuguesas**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1953.

FREITAS, Antonio A. **Distribuição e acumulação de capital: a economia brasileira no capitalismo contemporâneo**. 2012. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2012.

FREITAS, Maria C. S. **Agonia da fome**. Rio de Janeiro: FIOCRUZ; Salvador: EDUFBA, 2003.

FREEMAN, Charles W.; YUAN, Wen Jin. The influence and illusion of China's New Left. **The Washington Quarterly**, Washington, v.35, n.1, p. 65-82, 2012.

FRIEDMANN, Harriet. **Food regime analysis and agrarian questions**: widening the conversation. In: International Colloquium on Global Governance/Politics, Climate Justice & Agrarian/Social Justice: Linkages and Challenges, The Hague, February 4, 2016. (Paper 57).

_____. Discussion: moving food regimes forward: reflections on symposium essays. **Agriculture and Human Values**, Amsterdam, v.26, n.4, p.335-344, 2009.

_____. From colonialism to green capitalism: social movements and the emergence of food regimes. In: BUTTEL, F.H.; McMICHAEL, P. (Ed.) **New directions in the sociology of global development**. Oxford: Elsevier Press, 2005.

_____. After Midas's feast: alternative food regimes for the future. In: ALLEN, P. **Food for the future**: conditions and contradictions of sustainability. New York: John Wiley & Sons, 1993.

_____. The political economy of food: a global crisis. **New Left Review**, New York, v.197, p. 29-57, 1993a.

_____. Simple commodity production and wage labour in the American Plains. **Journal of Peasant Studies**, London, v.6, n.1, p.71-100, 1978.

_____; McNAIR, Amber. Whose rules rule? Contested projects to certify 'local production for distant consumers'. **Journal of Agrarian Change**, London, v. 8, n.2-3, p.408-434, 2008.

_____; McMICHAEL, Philip. Agriculture and the state system: the rise and fall of national agricultures, 1870 to the present. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v.29, n.2, p. 93-117, 1989.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 32. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005.

_____. **Raízes do subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2003.

GARNETT, Tara; WILKES, Andreas. **Appetite for change**: social, economic and environmental transformations in China's food system. Oxford: Food Climate Research Network, 2014.

GERSCHENKRON, Alexander. **Economic backwardness in historical perspective**: a book of essays. Cambridge: Harvard University, 1962.

GHOSH, Jayati. The unnatural coupling: food and global finance. **Journal of Agrarian Change**, London, v.10, n.1, p.72-86, 2010.

GIMÉNEZ, Eric H.; SHATTUCK, Annie. Food crisis, food regimes and food movements: rumblings of reforms or tides of transformation? **Journal of Peasant Studies**, London, v.38, n.1, p. 109-144, 2011.

GLIESSMAN, Stephen R. **Agroecologia**: processos ecológicos em agricultura sustentável. 4.ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. (Série Estudos Rurais).

GONÇALVES, Reinaldo. Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas. **Revista de Economia Política**, São Paulo, n.31, p. 5-30, 2012.

GOODMAN, David. Rural Europe redux? Reflections on agro-food networks and paradigm change. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v. 44, n.1, p. 3-16, 2004.

_____. Agroindústria, políticas públicas e estruturas sociais rurais: análises recentes sobre a agricultura brasileira. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.5, n.4, p.31-56, 1985.

_____. The quality 'turn' and alternative food practices: reflections and agenda. **Journal of Rural Studies**, New York, v. 19, p. 1-7, 2003.

_____.; DUPUIS, Melanie. Knowing food and growing food: beyond the production-consumption debate in the sociology of agriculture. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v.42, n.1, p. 5-22, 2002.

_____.; SORJ, Bernardo; WILKINSON, John. **Das lavouras às biotecnologias**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

GOODMAN, Michael; GOODMAN, David; REDCLIFT, Michael. Situating Consumption, space and place. In: _____.; _____.; _____. (Org). **Consuming space: placing consumption in perspective**. London: MPG, 2010. p. 3-40.

GRACIA A., Mabel. Em direção a uma nova ordem alimentar? In: CANESQUI, A. M.; GARCIA, R. W. D. (Org.). **Antropologia e nutrição: um diálogo possível**. Rio de Janeiro: FIOCRUZ, 2005.

GRAMSCI, Antonio. **Cadernos do cárcere**. Volume 5. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, Chicago, v.91, n.3, p. 481-510, 1985.

GRISA, Catia. Diferentes olhares na análise de políticas públicas: considerações sobre o papel do estado, das instituições, das ideias e dos atores sociais. **Sociedade e Desenvolvimento Rural**, Brasília, DF, v. 4, n. 1, p. 96-116, 2010.

_____.; PORTO, Silvio I. Dez anos de PAA: as contribuições e os desafios para o desenvolvimento rural. In: _____.; SCHNEIDER, S. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.

_____.; SCHNEIDER, Sergio. Três gerações de políticas públicas para a agricultura familiar e formas de interação entre sociedade e estado no Brasil. In: _____.; _____. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.

_____.; WESZ JUNIOR, Valdemar J.; BURSCHWEITZ, Vítor D. Revisitando o Pronaf: velhos questionamentos, novas interpretações. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.52, n.2, p.323-346, 2014.

GU, Jing; HUMPHREY, John; MESSNER, Dirk. Global governance and developing countries: the implications of the rise of China. **World Development**, London, v.36, n. 2, p. 274-292, 2008.

GUANZIROLI, Carlos E.; SABBATTO, Alberto. Existe na agricultura familiar um setor que corresponde ao “*family farming*” americano? **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v. 52, suplemento 1, p. 85-104, 2014.

_____; BUAINAIN, Antonio M.; DI SABBATTO, Alberto. Dez anos de evolução da agricultura familiar no Brasil: (1996 e 2006). **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.50, n.2, 2012.

GUIMARÃES, Alberto Passos. **Quatro séculos de latifúndio**. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

GUO, Xiaolin. Land expropriation and rural conflicts in China. **The China Quarterly**, Cambridge, v.166, p. 422-439, 2001

GUTHRIE, Doug. **China and globalization**. The social, economic and political transformation of Chinese Society. New York; London: Routledge, 2006.

HALE, Matthew A. **Reconstructing the rural**: peasant organizations in a Chinese movement for alternative development. 2013. Dissertation (PhD in Anthropology) - University of Washington, Washington, DC, 2013.

HALL, Peter A.; SOSKICE, David. An introduction to varieties of capitalism. In: _____; _____ (Ed.) **Varieties of capitalism**: the institutional foundations of comparative advantage. Oxford: Oxford University Press, 2001.

HARVEY, David. **A brief history of neoliberalism**. Oxford: Oxford Press, 2005.

_____. **The conditions of postmodernity**: an enquiry into the origins of cultural change. Oxford: Blackwell, 1989.

HARVEY, Mark; McMEEKIN, Andrew; WARDE, Alan. **Qualities of food**: alternative empirical and theoretical approaches. Manchester: Manchester University Press, 2004.

HE, Huili. **China three dimensional agrarian issues and its solution way**. Trabalho apresentado no II Seminário Internacional de Pesquisa Comparada de Processos de Desenvolvimento Rural no Brasil, China e União Européia, Porto Alegre, nov. 2011.

HEBINK, Paul; PLOEG, Jan Douwe van der; SCHNEIDER, Sergio. **Rural development and the construction of new markets**. London: Routledge, 2015.

HEPEWELL, Kristen. New protagonists in global economic governance: Brazilian agribusiness at the WTO. **New Political Economy**, London, n.18, v.4, p. 603-623, 2013.

HERÉDIA, Beatriz; PALMEIRA, Moacir; LEITE, Sérgio P. Sociedade e economia do “agronegócio” no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v.25, n.74, p.159-176, 2010.

HINGLEY, Martin; LINDGREEN, Adam; CHEN, Lan. Development of the grocery retail market in China: a qualitative study of how foreign and domestic retailers seek to increase market share. **British Food Journal**, London, v.111, n.1, p.44-55, 2009.

HIRAKURI, Marcelo H.; LAZZAROTTO, Joelsio J. **O agronegócio da soja nos contextos mundial e brasileiro**. Londrina: Embrapa Soja, 2014.

HO, Peter. In defense of endogenous, spontaneously ordered development: institutional functionalism and Chinese property rights. **Journal of Peasant Studies**, London, v.40, n.6, p.1087-1118, 2013.

_____. Introduction: The chicken of institutions or the egg of reforms? In: HO, Peter (Org.). **Developmental dilemmas: land reform and institutional change in China**. London: Routledge, 2005.

_____; VERMEER, Eduard B.; ZHAO, Jennifer H. Biotechnology and food safety in China: consumers' acceptance or resistance? **Development and Change**, Oxford, v.37, n.1, p.227-253, 2006.

HOBBSAWM, Eric. **Era dos extremos: o breve século XX**. São Paulo: Companhia das Letras, 1994.

_____. **Sobre história**. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

HODGSON, Geoffrey M. The approach of Institutional Economics. **Journal of Economic Literature**, Pittsburg, v.36, p.166-192, 1998.

_____. **Economia e instituições**. Manifesto por uma economia institucionalista moderna. Oeiras: Celta, 1994.

_____. **The evolution of institutional economics**. Agency, structure and Darwinism in American Institutionalism. London: Routledge, 2004.

_____. Institutional economics: surveying the 'old' and the 'new'. **Metroeconomica**, Malden, v.44, n.1, p.1-28, 1993.

_____. Institutions and individuals: interaction and evolution. **Organization Studies**, Tilburg, v.28, n.1, p.95-116, 2007.

HOFFMANN, Rodolfo. Brasil, 2013: mais segurança alimentar. **Segurança Alimentar e Nutricional**, Campinas, v.21, n.2, p.422-436, 2014.

_____. Condicionantes do sobrepeso e da obesidade de adultos no Brasil, 2008-2009. **Segurança Alimentar e Nutricional**, Campinas, v.19, n.2, p.1-16, 2012.

_____. The evolution of income distribution in Brazil. In: BAER, W.; FLEISCHER, D. (Org.). **The Economies of Argentina and Brazil: a comparative perspective**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2011. p.187-218.

_____. Distribuição da renda agrícola e sua contribuição para a desigualdade de renda no Brasil. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, v.20, n.2, p.5-22, 2011a.

_____; NEY, Marcelo G. Evolução recente da estrutura fundiária e propriedade da terra no Brasil. In: GASQUES, J. G.; VIEIRA FILHO, J.E.R.; NAVARRO, Z. **Agricultura brasileira: desempenho, desafios e perspectivas**. Brasília, DF: IPEA, 2010.

HONÓRIO, Marcelo; ARAÚJO, Maria P. Corrente de comércio do Brasil: rumos e desafios. **Revista Ciências Sociais em Perspectiva**, São Paulo, v.13, n.25, 2014.

HOUTZAGER, Peter. Estado e sindicato na transformação do mundo rural brasileiro (1964-1979). In: _____. **Os últimos cidadãos: conflito e modernização no Brasil rural (1964-1995)**. São Paulo: Globo, 2004.

HU, Biliang. **Informal institutions and rural development in China**. London; New York: Routledge, 2007.

HUANG, Philip C. C. China's new age small farms and their vertical integration: agribusiness or co-ops? **Modern China**, Los Angeles, v.37, n.2, p.107-134, 2011.

_____. **The peasant economy and social change in North China**. Stanford: Stanford University Press, 1985.

_____. **The peasant family and rural development in the Yangzi Delta, 1350-1988**. Stanford: Stanford University Press, 1990.

_____. Rural class struggle in the Chinese revolution: representational and objective realities from the Land Reform to the Cultural Revolution. **Modern China**, Los Angeles, v.21, n.1, p.105-143, 1995.

_____; GAO, Yuan. The dynamics of capitalization in Chinese agriculture: private firms, the state, or peasant households? **Rural China**, Beijing, v.10, p.36-65, 2013.

_____; _____. PENG, Yusheng. Capitalization without proletarianization in China's agricultural development. **Modern China**, Los Angeles, v.38, n.2, p.189-173, 2012.

HUNG, Ho-Fung. Agricultural revolution and elite reproduction in Qing China: the transition to capitalism debate revisited. **American Sociological Review**, New York, v.73, n.4, p.569-588, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Censo agropecuário**. Rio de Janeiro, 1970-2006. Disponível em: <http://downloads.ibge.gov.br/downloads_estatisticas.htm>. Acesso em: 24 out. 2015.

_____. **Censo demográfico**. Rio de Janeiro, 1980-2010. Disponível em: <http://downloads.ibge.gov.br/downloads_estatisticas.htm>. Acesso em: 24 out. 2015.

_____. **Contas nacionais**. Rio de Janeiro, 1980-2014. Disponível em: <http://downloads.ibge.gov.br/downloads_estatisticas.htm>. Acesso em: 24 out. 2015.

_____. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios**. Rio de Janeiro, 1980-2010. Disponível em: <http://downloads.ibge.gov.br/downloads_estatisticas.htm>. Acesso em: 24 out. 2015.

INTERNATIONAL ASSESSMENT OF AGRICULTURAL KNOWLEDGE, SCIENCE AND TECHNOLOGY FOR DEVELOPMENT – IAASTD. **Synthesis report: a synthesis of the global and sub-global IAASTD reports**. Washington, DC: Island, 2009.

INTERNATIONAL MONETARY FUND - IMF. **World economic outlook database**.

Washington, DC, 2015. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weoselgr.aspx>>. Acesso em: 7 out. 2015.

INTINI, João M.; FERNANDES, Uelton F. Bancada ruralista: a face política do agronegócio. **Revista Brasileira de Reforma Agrária**, Campinas, ed.especial, p.87-95, 2013.

JENKINS, Rhys. China and Brazil: economic impacts of a growing relationship. **Journal of Current Chinese Affairs**, Hamburg, v.41, n.1, p.21-47, 2012.

_____; BARBOSA, Alexandre F. Fear for manufacturing? China and the future of industry in Brazil and Latin America. **The China Quarterly**, Cambridge, n.209, p.59-81, 2012.

KAGEYAMA, Ângela. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, G.G.; GASQUES, J. G.; VILLA VERDE, C.M. (Org.). **Agricultura e políticas públicas**. Brasília: IPEA, 1990. p.113-223. (Série IPEA, 127).

_____; BERGAMASCO; Sonia M. P. P; OLIVEIRA, Juliana T. A. Uma tipologia dos estabelecimentos agropecuários do Brasil a partir do Censo de 2006. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.51, n.1, 2013.

KATZ, Claudio. Mutaciones del capitalismo em la etapa neoliberal (Parte I): economías centrales. In: CORBIÈRE, Emilio. **Argenpress.info**. [S.l.], 7 mayo 2014. Disponível em: <<http://www.argenpress.info/2014/05/mutaciones-del-capitalismo-en-la-etapa.html>>. Acesso: 9 maio 2014.

_____. Mutaciones del capitalismo em la etapa neoliberal (Parte II): ascendentes, intermedios y periferia. In: CORBIÈRE, Emilio. **Argenpress.info**, [S.l.], 8 mayo 2014. Disponível em: <http://www.argenpress.info/2014/05/mutaciones-del-capitalismo-en-la-etapa_8.html>. Acesso em: 9 maio 2014.

_____. Mutaciones del capitalismo em la etapa neoliberal (Parte III): controversias. In: CORBIÈRE, Emilio. **Argenpress.info**, [S.l.], 9 mayo 2014. Disponível em: <http://www.argenpress.info/2014/05/mutaciones-del-capitalismo-en-la-etapa_9.html>. Acesso em: 9 maio 2014.

KAUTSKY, Karl. **A questão agrária**. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

KENNEDY, John J. Finance and rural governance: centralization and local challenges. **Journal of Peasant Studies**, London, n.40, v.6, p.1009-1026, 2013.

KHATOUNIAN, Carlos A. Breve história ambiental e sociocultural da alimentação no Brasil: do descobrimento a meados do século XX. **Agrária**, São Paulo, v.17, p.59-92, 2012.

KISSINGER, Henry. **Sobre a China**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011.

KJAERNES, Uni; HARVEY, Mark; WARDE, Alan. **Trust in food: a comparative and institutional analysis**. Manchester: Palgrave MacMillan, 2007.

KROEBER, Arthur. Offshore renminbi: history lessons. **China Economic Quarterly**, Beijing, Gavekal Dragonomics, p.34-39, 2012.

- KUEH, Y. Y. Mao and agriculture in China's industrialization: three antithesis in a 50-years perspective. **The China Quarterly**, Cambridge, p.701-725, 2006.
- LALIBERTÉ, André; LANTEIGNE, Marc. The issue of challenges to the legitimacy of CCP rule. In: _____; _____. (Org.). **The Chinese party-state in the 21 century**: adaptation and the reinvention of legitimacy. London; New York: Routledge, 2008. p.1-21.
- LAMARCHE, Hugues (Coord.). **A agricultura familiar I: uma realidade multiforme**. Campinas: Editora da UNICAMP, 1993.
- LAMMER, Christof. **Imagined cooperatives**: an ethnography of cooperation and conflict in New Rural Reconstruction Projects in a Chinese village. 2012. Dissertation (Master in Anthropology) - Wien University, Wien, 2012.
- LANG, Tim. Crisis? What crisis? The normality of the current food crisis. **Journal of Agrarian Change**, London, v.10, n.1, p.87-97, 2010.
- _____; HEASMAN, Michael. **Food Wars**. The battle for minds, mouths and markets. London: Earthscan, 2006.
- LAWSON, Tony. Institutionalism: on the need to firm up notions of social structure and human subject. **Journal of Economic Issues**, Salisbury, v.37, n.1, p.175-207, 2003.
- LEÃO, Marília; MALUF, Renato. **Effective public policies and active citizenship**: Brazil's experience of building a food and nutrition security system. Brasília: ABRANDH, 2012.
- LEAL, Victor N. **Coronelismo, enxada e voto**: o município e o regime representativo no Brasil. 4.ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.
- LÉLIS, Marcos T. C.; CUNHA, André M.; LIMA, Manuela G. The performance of Chinese and Brazilian exports to Latin America, 1994-2009. **CEPAL Review**, Santiago, v.106, p.55-73, 2012.
- LENIN, Vladimir I. **O desenvolvimento do capitalismo na Rússia**. São Paulo: Nova Cultural, 1983.
- LEVIEN, Michael; PARET, Marcel. A second double movement? Polanyi and shifting global opinions on neoliberalism. **International Sociology**, Berkeley, v.27, n.6, p.724-744, 2013.
- LI, Minqi. **The rise of China and the demise of the capitalist world-economy**. London: Pluto, 2008.
- LI, Cheng. Introduction: the rise of the middle class in the Middle Kingdom. In: _____ (Ed.). **China's emerging middle class**: beyond economic transformation. Washington: Brooking Institution, 2010a. p.3-31.
- _____. Chinese scholarship on the middle class: from social stratification to political potential. In: _____ (Ed.). **China's emerging middle class**: beyond economic transformation. Washington: Brooking Institution, 2010b. p.55-83.

- LI, Chunling. Characterizing China's middle class: heterogeneous composition and multiple identities. In: _____ (Ed.). **China's emerging middle class: beyond economic transformation**. Washington: Brooking Institution, 2010. p.135-156.
- LI, Jing et al. Building a new countryside: the breakthrough point of stimulating domestic demand. In: LI, X.; HU, B. (Ed.). **China's new deal: economic development under international economic crisis**. New York: Nova Science, 2011. p.35-64.
- LI, Qiang et al. China's labor transition and the future of China's rural wages and employment. **China & World Economy**, Beijing, v.21, n.3, p.4-24, 2013.
- LI, Peilin. Changes in China's social stratification since 1978. In: _____ et al. (Ed.). **Handbook on social stratification in the BRIC countries: change and perspective**. New Jersey; London: World Scientific, 2013. p.59-84.
- LIN, Limin. World geopolitics and China's choices. **Contemporary International Relations**, Beijing, p. 1-22, May/June 2010.
- LIU, Peng. Tracing and periodizing China's food safety regulation: a study on China's food safety regime change. **Regulation & Governance**, Oxford, n.4, p.244-260, 2010.
- LIU, Shucheng. China's economic growth cycles over the past 60 years and the current new cycle. In: JIN, B.; LI, G. (Ed.). **China's development pattern: exploration of Chinese economists**. Beijing: Economic Science, 2009.
- LONG, Norman. **Sociología del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor**. México: CIESA, 2001.
- _____; LIU Jinlong. The centrality of actors and interfaces in the understanding of new ruralities: a Chinese case study. **Journal of Current Chinese Affairs**, Hamburg, v.38, n.4, p.63-84, 2009.
- _____; PLOEG, Jan D. van der. Heterogeneity, actor and structure: towards a reconstitution of the concept of structure. In: BOOTH, D. (Ed.). **Rethinking social development: theory, research and practice**. London: Longman, 1994. p.62-90.
- LUCHESE, Thelma; BATALHA, Mário O.; LAMBERT, Jean L. Comportamentos do consumidor de alimentos: tipologia e representação da comida. **Agroalimentaria**, Caracas, v.18, n.35, p. 115-129, 2012.
- MA, Xiaohe. Rural institutional transformation since the foundation of PRC and its prospects. In: JIN, B.; LI, G. (Ed.). **China's development pattern: exploration of Chinese economists**. Beijing: Economic Science, 2009.
- MACHADO, Nuno M. C. **Sociedade vs. mercado: notas sobre o pensamento económico de Karl Polanyi**. 2009. Tese (Doutorado em Sociologia Económica e das Organizações) - Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa, 2009.
- MACIEL, Maria E. Cultura e alimentação ou o que têm a ver os macaquinhos de Koshima com Brillat-Savarin? **Horizontes Antropológicos**, Porto Alegre, v.7, n.16, p.145-156, 2001.

MAESTRI, Mário. A aldeia ausente: índios, caboclos, cativos, moradores e imigrantes na formação da classe camponesa brasileira. In: **Marxismo e ciências humanas**. São Paulo: CEMARX/Xamã, 2003. p.130-158.

MALUF, Renato S. J. **Segurança alimentar e nutricional**. Petrópolis: Vozes, 2007.

MALTA, Deborah C.; MORAIS NETO, Otaliba L.; SILVA JUNIOR, Jarbas B. Apresentação do plano de ações estratégicas para o enfrentamento das doenças crônicas não transmissíveis no Brasil, 2011 a 2022. **Epidemiologia e Serviços de Saúde**, Brasília, v.20, n.4, p.425-438, 2011.

MARANGOS, John. What happened to the Washington Consensus? The evolution of international development policy. **Journal of SocioEconomics**, London, n.38, p.197-208, 2009.

MARIUTTI, Eduardo B. Crise econômica e rivalidade política: características gerais da ordem internacional contemporânea. In: INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Desafios para o desenvolvimento brasileiro**. Brasília, DF, 2011.

MARQUES, Vicente; DEL GROSSI, Mauro E.; FRANÇA, Caio G. **O censo 2006 e a reforma agrária**: aspectos metodológicos e primeiros resultados. Brasília, DF: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2012.

MARTINS, José de Souza. **Os camponeses e a política no Brasil**. As lutas sociais no campo e seu lugar no processo político. Petrópolis: Vozes, 1981.

_____. **O cativo da terra**. Produção capitalista de relações não capitalistas de produção. São Paulo: HUCITEC, 1979.

_____. **O poder do atraso**. Ensaios de sociologia da história lenta. 2.ed. São Paulo: HUCITEC, 1999.

_____. **O sujeito oculto**. Ordem e transgressão na reforma agrária. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2003. (Série Estudos Rurais).

MARX, Karl. **O capital**. Crítica da economia política (v.1, v.2, v.3). 23. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

_____. **Le 18 brumaire de Louis Bonaparte**. Paris: Les Éditions Sociales, 1969. (Collection Classiques du Marxisme).

MARTINÉZ-ALIER, Joan. **Social metabolism and ecological distribution conflicts**. Palmerston North: Australian New Zealand Society for Ecological Economics, Massey University, Dec. 2005.

MAYNTZ, Renate. Mechanisms in the analysis of macro-social phenomena. **Max Planck Institute Working Papers**, Köln, 2003. (MPIfG Working Paper, 03/3). Disponível em: <<http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp03-3/wp03-3.html>>. Acesso em: 8 maio 2015.

MATTEI, Lauro F. Considerações acerca de teses recentes sobre o mundo rural brasileiro. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.52, supl.1, p.105-124, 2014.

_____. A reforma agrária brasileira: evolução do número de famílias assentadas no período pós-redemocratização do país. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, v.20, n.1, p.301-325, 2012.

McBETH, Jeniffer H.; McBETH, Jerry. **Environmental change and food security in China**. London; New York: Springer, 2010.

McMICHAEL, Philip. Agrofuels in the food regime. **Journal of Peasant Studies**, London, v.37, n.4, p.609-629, 2010.

_____. A food regime analysis of 'global food crisis'. **Agriculture and Human Values**, Amsterdam, v.26, n.4, p.281-295, 2009.

_____. **Food regime and agrarian questions**. Winnipeg: Fernwood Publishing, 2013.

_____. **Food regime for thought**. International Colloquium on Global Governance/Politics, Climate justice & Agrarian/Social Justice: Linkages and Challenges, The Hague, Feb. 2016. (Paper 56).

_____. Global development and the corporate food regime. In: BUTTEL, F.H.; McMICHAEL, P. (Ed.). **New directions in the sociology of global development**. Oxford: Elsevier Press, 2005.

_____. A food regime genealogy. **Journal of Peasant Studies**, London, v.36, n.1, p.139-169, 2009a.

_____. The land grab and corporate food regime restructuring. **Journal of Peasant Studies**, London, v.39, n.3-4, p.681-701, 2012.

_____. Rethinking comparative analysis in a post-developmental context. **International Social Science Journal**, New York, v.133, p.351-365, 1992.

MEDEIROS, Carlos A. A ascensão da China e as matérias primas. In: FUNDAÇÃO ALEXANDRE GUSMÃO. **Brasil e China no reordenamento das relações internacionais: desafios e oportunidades**. Brasília, DF, 2011, p.209-226.

_____. A China como um duplo polo na economia mundial e a recentralização da economia asiática. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.26, n.3, p.577-594, 2006.

_____. China: entre os séculos XX e XXI. In: FIORI, J.L. (Org.). **Estado e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 1999.

_____. Desenvolvimento econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China. In: FIORI, J. L.; MEDEIROS, C. A; SERRANO, F. (Org.). **O mito do colapso do poder americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008.

_____. A dinâmica da integração produtiva asiática e os desafios à integração produtiva no Mercosul. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v.29, n.55, p.7-32, 2011a.

_____. Instituições e desenvolvimento econômico: uma nota crítica ao "nacionalismo metodológico". **Economia e Sociedade**, Campinas, v.19, n.3, 2010.

MEDEIROS, Leonilde S. Agricultura familiar no Brasil: aspectos da formação de uma categoria política. In: MANZANAL, M.; NEIMAN, G. **Las agriculturas familiares del MERCOSUR: trayectorias, amenazas y desafíos**. Buenos Aires: Ciccus, 2010.

_____. Luta pela reforma agrária no Brasil contemporâneo: entre continuidades e novas questões. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.

_____. ‘Sem terra’, ‘assentados’, ‘agricultores familiares’: considerações sobre os conflitos sociais e as formas de organização dos trabalhadores rurais brasileiros. In: GIARRACA, N. (Comp.). **Una nueva ruralidad en America Latina?**. Buenos Aires: CLACSO, 2001.

MENG, Xiangdan. **Feminization of agricultural production in rural China: a sociological analysis**. 2014. Thesis (Rural Sociology) - Wageningen University, Wageningen, 2014.

MINTZ, Sidney W. **Sweetness and power**. The place of sugar in modern history. New York: Viking Penguin, 1985.

_____. **Tasting food, tasting freedom**. Excursions into eating, culture and past. Boston: Beacon, 1996. p.17-32.

MIRANDA, Maria I. C. **Padrão de especialização e saldo comercial da China com Estados Unidos, Europa e Ásia no início do século XXI**. 2013. Dissertação (Mestrado em Economia) - Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2013.

MONTEIRO, Guilherme; FARINA, Elizabeth; NUNES, Rubens. Food-retail development and the myth of everyday low prices: the case of Brazil. **Development Policy Review**, Oxford, v.30, n.1, p.49-66, 2012.

MOORE JUNIOR, Barrington. **As origens sociais da ditadura e da democracia: senhores e camponeses na construção do mundo moderno**. São Paulo: Martins Fontes, 1983.

MORAIS, Isabela N. **Desenvolvimento econômico, distribuição de renda e pobreza na China contemporânea**. 2011. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) - Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2011.

_____. Desigualdades e políticas públicas na China: investimentos, salários e riqueza na era da sociedade harmoniosa. In: CINTRA, M.A.M.; FILHO, E.B.S; PINTO, E.C. (Org.). **China em transformação: dimensões econômicas e geopolíticas do desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 2015.

MORATOYA, Elsie E. et al. Mudanças no padrão de consumo alimentar no Brasil e no mundo. **Revista de Política Agrícola**, Brasília, DF, v.22, n.1, p.72-84, 2013.

MORLINO, Leonardo. Problemas y opciones en la comparación. In: SARTORI, G; MORLINO, L. **La comparación em las ciencias sociales**. Madrid: Alianza, 1994. p.12-28.

MURDOCH, Jonathan; MARSDEN, Terry; BANKS, Jo. Quality, nature and embeddedness: some theoretical considerations in the context of the food sector. **Journal of Economic Geography**, London, v.76, n.2, p.107-125, 2000.

NABUCO, Paula. *Hukou* e migração na China: alguns apontamentos sobre divisão do trabalho. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.16, n.2, p. 237-258, 2012.

NASSAR, André M.; NOGUEIRA, Saulo. O papel da China no comércio agrícola mundial. **Agroanalysis**, Rio de Janeiro, dez. 2007 (Caderno Especial).

NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA - NBSC. **Data**. Beijing, 2015. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/english/Statisticaldata/AnnualData/>>. Acesso em: 7 out. 2015.

NAUGHTON, Barry. **The Chinese economy: transitions and growth**. Cambridge: MIT Press, 2007.

NAVARRO, Zander. A agricultura familiar no Brasil: entre a política e as transformações da vida econômica. In: GASQUES, J.G; VIEIRA FILHO, J.E.R.; NAVARRO, Z. **A agricultura brasileira: desempenho recente, desafios e perspectivas**. Brasília: IPEA, 2010.

_____. Agroecologia: as coisas em seu lugar (A agronomia brasileira visita a terra dos duendes). **Colóquio, Revista do Desenvolvimento Regional**, Brasília, DF, v. 10, n. 1, p.11-45, 2013.

_____. Desenvolvimento rural no Brasil: os limites do passado e os caminhos do futuro. **Estudos Avançados**, São Paulo, v.15, n.43, p.83-100, 2001.

_____; CAMPOS, Sonia K. (Org.). **A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?** Brasília, DF: CGEE, 2013.

_____; PEDROSO, Maria T. M. **A agricultura familiar no Brasil: é preciso mudar para avançar**. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2011. (Textos para Discussão, 42).

NERI, Marcelo. **Dois décadas de desigualdade e pobreza no Brasil medidas pela PNAD/IBGE**. Brasília: IPEA, 2013. (Comunicados IPEA,.159).

_____. **A nova classe média: o lado brilhante dos pobres (The bright side of the poor)**. Rio de Janeiro: Editora da FGV, 2010.

_____; MELO, Luisa C. C.; MONTE, Samanta R. S. **Superação da pobreza e a nova classe média no campo**. Brasília: MDA/Editora FGV, 2012. (NEAD Especial).

NESTLE, Marion; McINTOSH, Alex W. Writing the food studies movement. **Food, Culture & Society**, New York, v.13, n.2, p.159-180, 2010.

NIEDERLE, Paulo A. Os agricultores ecologistas nos mercados para alimentos orgânicos: contramovimentos e novos circuitos de comércio. **Sustentabilidade em Debate**, Brasília, DF, v.5, n.3, p.79-97, 2014.

_____. Desenvolvimento, instituições e mercados agroalimentares: os usos das indicações geográficas. **Desenvolvimento Regional em Debate**, Concórdia, v.4, n.2, p.21-43, 2014a.

_____. Políticas de valor nos mercados alimentares: movimentos sociais econômicos e a reconstrução das trajetórias sociais dos alimentos agroecológicos. **Século XXI - Revista de Ciências Sociais**, Santa Maria, v.4, n.1, p.162-189, 2014b.

_____; ALMEIDA, Luciano. A nova arquitetura dos mercados para produtos orgânicos: o debate da convencionalização. In: _____; _____; VEZZANI, F. M. (Org.) **Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura**. Curitiba: Kairós, 2013. p.23-68.

NOLAN, Peter; WHITE, Gordon. Socialist development and rural inequality: the Chinese countryside in the 1970s. **Journal of Peasant Studies**, London, v.7, n.1, p.3-48, 1979.

NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. New York: Cambridge University Press, 1991.

O'DONELL, Mary Ann. The cultural politics of eating in Shenzhen. **Gastronomica**, Berkeley, v.10, n.2, p.31-39, 2010.

O'HARA, Phillip A. Principles of institutional evolutionary political economy: converging themes from de schools of heterodoxy. **Journal of Economic Issues**, Salisbury, v.41, n.1, p.1-42, 2007.

OI, Jean C. Communism and clientelism: rural politics in China. **World Politics**, Cambridge, v.37, n.2, p.238-266, 1985.

OLEOFSE, Myles et al. Certified organic agriculture in China and Brazil: market accessibility and outcomes following adoption. **Ecological Economics**, Berkeley, n.69, p.1785-1793, 2010.

OLIVEIRA, Gustavo. The geopolitics of Brazilian soybeans. **Journal of Peasant Studies**, London, special issue, 2015.

_____. **Chinese and other foreign investments in the Brazilian soybean complex**. Haya: BICAS Initiative, 2015. (Working Paper, 9).

_____; SCHNEIDER, Mindi. The politics of flexing soybeans: China, Brazil and global agroindustrial restructuring. **Journal of Peasant Studies**, London, v.43, n.1, p.167-194, 2016.

OOSTERVEER, Peter; SONNENFELD, David A. Globalization and food production and consumption. In: _____; _____. **D. Food, globalization and sustainability**. London; New York: Earthscan, 2012.

OREIRO, José L.; PAULA, Luís F. **O novo-desenvolvimentismo e a agenda de reformas macroeconômicas para o crescimento sustentado com estabilidade de preços e equidade social**. Porto Alegre: Associação Keynesiana Brasileira, 2009.

OTERO, Gerardo. The neoliberal food regime in Latin America: state, agribusiness transnational corporations and biotechnology. **Canadian Journal of Development Studies**, Ottawa, v.33, n.3, p.282-294, 2012.

PACHECO, Sandra S. M. O hábito alimentar enquanto comportamento culturalmente produzido. In: FREITAS, M. C. S.; FONTES, G. A. V.; OLIVEIRA, N. (Org.). **Escritas e narrativas sobre alimentação e cultura**. Salvador: EDUFBA, 2008.

PAIGE, Jeffrey. **Agrarian revolution: social movements and export agriculture in the underdeveloped world**. New York: Free Press, 1975.

PALIER, Bruno; SUREL, Yves. Les “trois i” et l’analyse de l’État en action. **Revue Française de Science Politique**, Paris, v.55, n.1, p 4-32, 2005.

PAN, Jia’en; DU, Jie. Alternative responses to ‘the modern dream’: the sources and contradictions of Rural Reconstruction in China. **Inter-Asia Cultural Studies**, London, v.12, n.3, p.454-464, 2011.

PASSOS, Marcelo; TORRES, Katya. Certificação na prática: a Rede Ecovida e os desafios da implementação de sistemas participativos de garantia. In: NIEDERLE, P. A.; ALMEIDA, L.; VEZZANI, F. M. (Org.) **Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura**. Curitiba: Kairós, 2013. p.363-388.

PAULL, John. China’s organic revolution. **Journal of Organic Systems**, Sidney, v.2, n.1, 2007, p.1-11.

_____. **The greening of China’s food: green food, organic food, and eco-labelling**. Sustainable Consumption and Alternative Agri-Food Systems Conference, Liege University, Arlon, Belgium, May 2008.

PAULANI, Leda M. **A inserção da economia brasileira no cenário mundial: uma reflexão sobre o papel do estado e sobre a situação atual à luz da história**. Trabalho apresentado no Colóquio Logros e Retos del Brasil Contemporáneo, UNAM, Cidade do México, ago. 2011.

PEINE, Emelie. **The private state of agribusiness: Brazilian soy in the frontier of a new food regime**. 2009. Dissertation (Ph.D. on Development Sociology) - Cornell University, Ithaca, 2009.

PELAEZ, Victor. **O estado de exceção no marco regulatório dos organismos geneticamente modificados no Brasil**. Trabalho apresentado no 46º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, SOBER, Rio Branco, jul. 2009.

PI, Chendong; ROU Zhang; HOROWITZ, Sarah. **Fair of fowl? Industrialization of poultry production in China**. Washington: Institute for Agriculture and Trade Policy (IATP), 2014. (Global Meat Complex: The China Series).

PICOLOTTO, Everton L. Os atores da construção da categoria agricultura familiar no Brasil. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.52, supl.1, p.63-84, 2014.

_____. A formação de um sindicalismo de agricultores familiares no sul do Brasil. **Revista Sociologias**, Porto Alegre, v.16, n.35, p.204-236, 2014a.

_____. **As mãos que alimentam a nação: agricultura familiar, sindicalismo e política**. 2011. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) - Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2011.

_____; BRANDEMBURG, Alfio. Sindicalismo da agricultura familiar, modelos de desenvolvimento e tema ambiental. In: NIEDERLE, P. A.; ALMEIDA, L.; VEZZANI, F. M. (Org.). **Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura**. Curitiba: Kairós, 2013. p.105-138.

PIGATTO, Gessuir; ALBERTI, Giuliana A. **Internacionalização das empresas frigoríficas brasileiras**. Trabalho apresentado no 47º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, Porto Alegre, jul. 2008.

PILLA, Maria C. B. A. Gosto e deleite: construção e sentido de um *menu* elegante. **História: Questões & Debates**, Curitiba, n. 42, p.53-69, 2005.

PIMENTEL, Rodrigo; LEÃO, Eduardo C. P.; ACIOLY, Luciana. (Org.). **A China na nova configuração global: impactos políticos e econômicos**. Brasília, DF: IPEA, 2011.

PIRES, Murilo J. S.; RAMOS, Pedro. O termo modernização conservadora: sua origem e utilização no Brasil. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 40, n. 3, p. 411-424, 2009.

PLOEG, Jan D. van der. **Camponeses e impérios alimentares**. Lutas por autonomia na era da globalização. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008. (Série Estudos Rurais).

_____. The food crisis, industrialized farming and the imperial regime. **Journal of Agrarian Change**, London, v.10, n.1, p. 98-106, 2010.

_____. O modo de produção camponês revisitado. In: SCHNEIDER, S. (Org.). **A diversidade da agricultura familiar**. 2. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. (Série Estudos Rurais).

_____. Newly emerging, nested markets: a theoretical introduction. In: HEBINK, P.; PLOEG, J.; SCHNEIDER, S. **Rural development and the construction of new markets**. London: Routledge, 2015.

_____. El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización. In: GUZMÁN, E.S.; MOLINA, M.G. (Ed.). **Ecología, campesinado e historia**. Madrid: Las Ediciones de la Piqueta, 1992. p.153-195.

_____. Styles of farming: an introductory note on concepts and methodology. In: _____; LONG, N.A. **Born from within: practices and perspectives of endogenous rural development**. Assen: Van Gorcum, 1994. p.7-30.

_____. Trajetórias de desenvolvimento rural: uma pesquisa comparativa internacional. **Sociologias**, Porto Alegre, v. 13, n. 27, p.114-141, 2011.

_____; RENTING, Henk. Behind the “redux”: a rejoinder to David Goodman. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v.44, n.2, p.233-243, 2004.

_____; YE, Jingzhong; PAN, Lu. Peasants, time and the land: the social organization of farming in China. **Journal of Rural Studies**, New York, v.36, p.172-181, 2014.

_____; _____; SCHNEIDER, Sergio. Rural development through the construction of new, nested, markets: comparative perspectives from China, Brazil and European Union. **Journal of Peasant Studies**, London, v.39, n.1, p.133-173, 2012.

_____; _____; _____. Rural development reconsidered: building on comparative perspectives from China, Brazil and the European Union. **Rivista di Economia Agraria**, Roma, v.65, n.2, p.163-190, 2010.

_____ et al. Peasant-managed agricultural growth in China: mechanisms of labour-driven intensification. **International Journal of Sociology of Agriculture and Food**, London, v.21, n.1, p. 155–171, 2014.

_____ et al. Rural development: from practices and policies towards theory. **Sociologia Ruralis**, Oxford, v.40, n.4, p.392-408, 2000.

POCHMANN, Marcio. **O mito da grande classe média**: capitalismo e estrutura social. São Paulo: Boitempo, 2013.

_____. **Nova classe média?** O trabalho na base da pirâmide social brasileira. São Paulo: Boitempo, 2012.

POLANYI, Karl. La economía como actividad institucionalizada. In: _____; ARENSBERG, C. M.; PEARSON, H. W. (Ed.). **Comercio y mercado en los imperios antiguos**. Barcelona: Labor Universitaria, 1976. p.289-316.

_____. **A grande transformação**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

_____. **The livelihood of man**. London: Academic Press, 1977.

POPKIN, Barry M. Will China's nutrition transition overwhelm its health care system and slow economic growth? **Health Affairs**, New York, v.27, n.4, p.1064–1076, 2008.

POTHUKUCHI, Kameshwari; KAUFMAN, Jerome. Placing the food system on the urban agenda: the role of municipal institutions in food systems planning. **Agriculture and Human Values**, Amsterdam, v.16, p.213-224, 1999.

POULANTZAS, Nicos. **Poder político e classes sociais**. São Paulo: Martins Fontes, 1977.

PRADO JÚNIOR, Caio. **A questão agrária no Brasil**. 5. ed. São Paulo: Brasiliense, 2000.

PREBISCH, Raul. Five stages in My thinking on development. In: MEIER, G. M.; SEERS, D. (Ed.). **Pioneers in Development**. Oxford: Oxford University Press, 1984.

PRITCHARD, Bill. The long hangover from the second food regime: a world-historical interpretation of the collapse of the WTO Doha Round. **Agriculture and Human Values**, Amsterdam, v.26, n.4, p.297-307, 2009.

RADOMSKY, Guilherme. Certificações, sistemas participativos de garantia e agricultura ecológica: aspectos da relação entre agricultores e consumidores. In: NIEDERLE, P. A.; ALMEIDA, L.; VEZZANI, F. M. (Org.). **Agroecologia**: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura. Curitiba: Kairós, 2013. p.297-326.

_____; NIEDERLE, Paulo; SCHNEIDER, Sergio. Participatory systems of certification and alternative marketing networks: the case of the Ecovida Agroecology Network in South Brazil. In: HEBINK, P; PLOEG, J; SCHNEIDER, S. **Rural development and the construction of new markets**. London: Routledge, 2015.

RANGEL, Ignácio. **Questão agrária, industrialização e crise urbana no Brasil**: uma introdução à obra de Ignácio Rangel. 2.ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

- RAGIN, Charles. **The comparative method**. Moving beyond qualitative and quantitative strategies. Berkeley; Los Angeles: University of California Press, 1987.
- RAMO, Joshua C. **The Beijing Concensus**. Washington: The Foreign Policy Centre, 2004.
- RAVALLION, Martin. **A comparative perspective on poverty reduction in Brazil, China and India**. Washington, DC: World Bank, 2009. (Policy Research Paper, 5080).
- REARDON, Thomas; TIMMER, Peter. Transformation of markets for agricultural output in developing countries since 1950: how has thinking change? In: EVENSON, R.; PINGALI, P. (Ed.). **Handbook of Agricultural Economics**. New York: Elsevier, 2007. p.2808-2857.
- RIST, Gilbert. Development as a buzzword. **Development in Practice**, London, v.17, n.4-5, p.485-491, 2007.
- RITZER, George. **La McDonaldización de la sociedad**. Un análisis de la racionalización en la vida cotidiana. Barcelona: Ariel, 1996.
- ROBERTS, John A. G. **História da China**. Lisboa: Palgrave Macmillan, 2011.
- ROCHA, Cecilia. Developments in national policies for food and nutrition security in Brazil. **Development Policy Review**, Oxford, v.27, n.1, p.51-66, 2009.
- RODRIGUES, Roberto et al. “Drivers” de mudança no sistema agroalimentar brasileiro. **Parceria Estratégica**, Brasília, DF, v.17, n.34, p.7-44, 2012.
- ROKKAN, Stein. Dimensions of state formation and nation building: a possible paradigm for research on variations within Europe. In: TILLY, C. (Org.). **Formation of national states in western Europe**. Princeton: Princeton University Press, 1975.
- ROZELLE, Scott; SWINNEN, Johan F. M. Why did the communist party reform in China, but not in the Soviet Union? The political economy of agricultural transition. **China Economic Review**, Beijing, n.20, p.275–287, 2009.
- ROZIN, Paul. **Towards a psychology of food choice**. Bruxelas: Institut Danone, 1998.
- RUGGIE, John G. International regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the postwar economic order. **International Organization**, New York, v.36, n.2, p.379-415, 1982.
- SAAD-FILHO, Alfredo. Brazil: social change from import-substitution to neoliberalism and the ‘Events of June’. **Nuvole**, Rome, 2015. Disponível em: <<http://www.nuvole.it/wp/7-brazil-social-change-from-import-substitution-to-neoliberalism-and-the-events-of-june-2/>>. Acesso em: 21 out. 2015.
- _____; JOHNSTON, Deborah. (Ed.) **Neoliberalism**: a critical reader. London: Pluto, 2005.
- SADER, Emir. A construção da hegemonia pós-neoliberal. In: _____. (Org.). **10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma**. São Paulo; Rio de Janeiro: Boitempo; Flacso, 2013.

SAGE, Colin. The interconnected challenges for food security from a food regimes perspective: energy, climate and malconsumption. **Journal of Rural Studies**, New York, v.29, p.71-80, 2013.

SALATA, Adriano; SCALON, Celi. The formation of the middle class in Brazil: history and prospects. In: LI, P.; GORSHKOW, M. K.; SCALON, C.; SHARMA, K. L. (Ed.). **Handbook on social stratification in the BRIC countries: change and perspective**. New Jersey; London: World Scientific, 2013. p.339-357.

SALLUM JÚNIOR, Brasílio. Metamorfoses do Estado Brasileiro no final do século XX. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v.18, n.52, p.35-54, 2003. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbcsoc/v18n52/18065.pdf>>. Acesso em: 1 out. 2015.

SAMUELS, Warren J. The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, Oxford, v.19, p.569-590, 1995.

SANDERS, Richard. A market road to sustainable agriculture? Ecological agriculture, green food and organic agriculture in China. **Development and Change**, Oxford, v.37, n.1, p.201-226, 2006.

SANTOS, André M. Quando comparamos para explicar: desenho de pesquisa e sequencias temporais na investigação de instituições políticas. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v.27, n.80, p.203-217, 2012.

SARGESON, Sally. Violence as development: land expropriation and China's urbanization. **Journal of Peasant Studies**, London, v.40, n.6, p.1063-1085, 2013.

SARTORI, Giovanni. Comparación y método comparativo. In: _____; MORLINO, L. **La comparación em las ciências sociales**. Madrid: Alianza, 1994. p.29-50.

SATO, Hiroshi. **The growth of market relations in post-reform rural China: a micro-analysis of peasants, migrants and peasant entrepreneurs**. London; New York: Routledge, 2003.

SAUER, Sergio; BALESTRO, Moisés; SCHNEIDER, Sergio. The ambivalent and shaky stance of Brazil as a regional power in Latin America. **Globalizations**, Toronto, 2016. No prelo.

SAYER, Andrew. **Markets, embeddedness and trust: problems of polysemy and idealism**. Research Symposium on Market Relations and Competition, May 2003. Disponível em: <<http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/soc047as.html>>. Acesso em: 1 set. 2014.

SCALON, Celi. Social stratification and its transformation in Brazil. In: LI, P. et al. (Ed.). **Handbook on social stratification in the BRIC countries: change and perspective**. New Jersey; London: World Scientific, 2013. p.3-20.

SCHMITT, Claudia J.; GRISA, Catia. Agroecologia, mercados e políticas públicas: uma análise a partir dos instrumentos de ação governamental. **Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura**. Curitiba: Kairós, 2013. p.215-266.

_____; MALUF, Renato; BELIK, Walter. Family farming, institutional markets and innovations in the food policy: food and nutritional security as a driver for governmental

intervention. In: HEBINK, P; PLOEG, J; SCHNEIDER, S. **Rural development and the construction of new markets**. London: Routledge, 2015.

SCHNEIDER, Mindi. Developing the meat grab. **Journal of Peasant Studies**, Oxford, n.41, v.4, p.613-633, 2014.

_____. **Feeding China's pigs**: implications for the environment, China's smallholder farmers and food security. Cornell: Institute for Agriculture and Trade Policy - IATP, 2011.

_____. What, then, is a Chinese peasant? *Nongmin* discourses and agroindustrialization in contemporary China. **Agriculture and Human Values**, Amsterdam, v.32, p.331-346, 2015.

_____; SHARMA, Shefali. **China's pork miracle?** Agribusiness and development in China's pork industry. Washington: Institute for Agriculture and Trade Policy - IATP, 2014. (Global Meat Complex: The China Series).

SCHNEIDER, Sergio. Da crise da sociologia rural à emergência da sociologia da agricultura: reflexões a partir da experiência norte-americana. **Cadernos de Ciência & Tecnologia**, Brasília, DF, v.14, n.2, p.225-256, 1997.

_____. Mercados e agricultura familiar. In: MARQUES, F.C.; CONTERATO, M.A.; SCHNEIDER, S. **Construção de mercados e agricultura familiar**: desafios para o desenvolvimento rural. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016.

_____. Situando o desenvolvimento rural no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.30, n.3, p.511-531, 2010.

_____. Reflexões sobre diversidade e diversificação: agricultura, formas familiares e desenvolvimento rural. **Revista Ruris**, Campinas, v.4, n.1, p.85-130, 2010a.

_____; CASSOL, Abel. **A agricultura familiar no Brasil**. Porto Alegre: FIDA, 2013. Relatório Pobreza y Desigualdad. Contracto de consultoria de investigación código 2013-05FLI.

_____; ESCHER, Fabiano. A contribuição de Karl Polanyi para sociologia do desenvolvimento rural. **Sociologias**, Porto Alegre, v.13, n.27, p.180-219, 2011.

_____; FERREIRA, Brancolina; ALVES, Fabio. **Aspectos multidimensionais da agricultura brasileira**: diferentes visões do Censo Agropecuário 2006. Brasília, DF: IPEA, 2014.

_____; SCHIMITT, Cláudia J. O uso do método comparativo nas ciências sociais. **Cadernos de Sociologia**, Porto Alegre, v.9, p.49-87, 1998.

_____; SHIKI, Shigeo; BELIK, Walter. Rural development in Brazil: overcoming inequalities and building new markets. **Rivista di Economia Agraria**, Roma, v. 65, n.2, p.225-260, 2010.

SCHUMILAS, Theresa. **Alternative food networks with Chinese characteristics**. 2014. Thesis (Doctorate in Geography) - University of Waterloo, Ontario, 2014.

SCOONES, Ian; CABRAL, Lídia; TUGENDHAT, Henry. New development encounters: China and Brazil in Africa agriculture. **IDS Bulletin**, London, v.44, n.4, 2013.

SCOTT, Alison M. Towards a rethinking of petty commodity production. **Journal of Culture and Social Practice**, Oxford, n.20, p.93-105, 1986.

SCOTT, Stephanie et al. Contradictions in state-and civil society-driven developments in China's ecological agriculture sector. **Food Policy**, Oxford, v.45, p.158-166, 2014.

SELDEN, Mark; PERRY, Elizabeth J. Introduction: reform, conflict and resistance in contemporary China. In: PERRY, E.J.; SELDEN, M. (Ed). **Chinese society: change, conflict and resistance**. 3 ed. London, New York: Routledge, 2010.

SEYMOUR, Diane. A construção social do gosto. In: SLOAN, D. (Org.). **Gastronomia, restaurantes e comportamento do consumidor**. Barueri: Manole, 2005. p.1-26.

SHANIN, Teodor. A definição de camponês: conceituações e desconceituações – o velho e o novo em uma discussão marxista. **Revista Nera**, Presidente Prudente, v.8, n.7, p.1-21, 2005.

_____. The nature and logic of peasant economy 1: a generalization. **Journal of Peasant Studies**, London, v.1, n.1, p.63-80, 1973.

SHARMA, Shefali. **The need for feed: China's demand for industrialized meat and its impacts**. Washington: Institute for Agriculture and Trade Policy - IATP, 2014. (Global Meat Complex: The China Series).

_____; ROU Zhang. **China's dairy dilemma: the evolution and future trends of China's dairy industry**. Washington: Institute for Agriculture and Trade Policy - IATP, 2014. (Global Meat Complex: The China Series).

SHI, Tian. Ecological agriculture in China: bridging the gap between rhetoric and practice of sustainability. **Ecological Economics**, Los Angeles, n.42, p.359-368, 2002.

SHI, Yan et al. Safe food, green food, good food: Chinese Community Supported Agriculture and the rising middle class. **International Journal of Agricultural Sustainability**, Yale, n.9, v.4, p.551-558, 2011.

SI, Zhenzhong. **Alternative food networks and rural development initiatives in China: characterizations, contestations and interactions**. 2014. Thesis (Doctorate in Geography) - University of Waterloo, Ontario, 2014.

_____; SCHUMILAS, Theresa; SCOTT, Stephanie. Characterizing alternative food networks in China. **Agriculture and Human Values**, Amsterdam, v.32, p.299-313, 2015.

SILVA, José G. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. 2.ed. São Paulo: Editora da UNICAMP, 1998.

SINGER, André. Cutucando onças com varas curtas: o ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011-2014). **Novos Estudos**, São Paulo, v.102, p.39-67, 2015.

_____. **Os sentidos do lulismo: reforma gradual e pacto conservador**. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

SKOCPOL, Theda. **Los estados y las revoluciones sociales**. Un análisis comparativa de Francia, Rusia y China. México: Fondo de Cultura Económica, 1984.

_____; SOMERS, Margaret. The uses of comparative history in macrosocial inquiry. **Comparative Studies in Society and History**, Cambridge, v.22, n.2, p.174-97, 1980.

SMIL, Vaclav. **China's past, China's future: energy, food, environment**. New York; London: Routledge, 2004.

SOLARI, Stefano. Comparative institutional analysis in large economic systems: usefulness, application, and limits. **Institutions and Economic Development**, Rome, v.2, n.1, p.32-68, 2005.

SOMERS, Margareth R.; BLOCK, Frederic. From poverty to perversity: ideas, markets and institutions over 200 years of welfare debate. **American Sociological Review**, New York, v.70, p.260-287, 2005.

SONNINO, Roberta; MARSDEN, Terry K. Beyond the divide: rethinking relations between alternative and conventional food networks in Europe. **Journal of Economic Geography**, London, v.6, p.181-189, 2006.

SOUZA, Lucas M. T. A. **A implantação das reformas neoliberais no Brasil na década de 1990: a produção das revistas "Economia e Sociedade" e "Dados" em debate**. 2012. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) - Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2012.

SMITH, Anthony D. **The ethnic origins of nations**. Oxford: Balckwell, 1986.

STANFIELD, James R. Learning from primitive economics. **Journal of Economic Issues**, Salisbury, v.16, n.2, p.471-481, 1982.

_____. The institutional economics of Karl Polanyi. **Journal of Economic Issues**, Salisbury, v.14, n.3, p.593-614, 1980.

STEINER, Philippe. **Les marchés alimentaires sont-ils des "marchés spéciaux"?** Présenté au colloque "Les marchés agroalimentaires". Montpellier: INRA, mars 2007.

TAVARES, Maria C.; FIORI, José L. **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997.

TEIXEIRA, Rodrigo A.; PINTO, Eduardo C. A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco no poder e desenvolvimento econômico. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.21, n. especial, p.909-941, 2012.

THE 9 BILLION people question: a special report on feeding the world. **The Economist**, London, Feb. 26. 2011.

THE GLOBAL power of Brazilian agribusiness. **The Economist**, London, Nov 20. 2010.

THØGERSEN, Stig. Revisiting a dramatic triangle: the State, villagers, and social activists in Chinese rural reconstruction projects. **Journal of Current Chinese Affairs**, Hamburg, n.38, v.4, p.9-33, 2009.

- THOMPSON, Drew; HU Ying. Food safety in China: new strategies. **Global Health Governance**, New York, v.1, n.2, p.2-19, 2007.
- TIAN, John Q. Reorganizing rural public finance: reforms and consequences. **Current Chinese Affairs**, Hamburg, v.38, n.4, p.145-171, 2009.
- TILLY, Charles (Org.). **Formation of national states in western Europe**. Princeton: Princeton University Press, 1975.
- THOMPSON, Edward P. **A formação da classe operária inglesa**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.
- TOREZANI, Tomás A.; CAMPOS, Antonio C. **A dinâmica dos fluxos comerciais brasileiros nos anos 2000**: uma análise por conteúdo tecnológico. Trabalho apresentado no Encontro de Economia da Região Sul, Porto Alegre, 2013.
- TREGGAR, Angela. Progressing knowledge in alternative and local food networks: critical reflections and a research agenda. **Journal of Rural Studies**, New York, v.27, n.4, p.419-430, 2011.
- TRICHES, Rozane. Repensando o mercado da alimentação escolar: novas institucionalidades para o Desenvolvimento rural. In: GRISA, C.; SCHNEIDER, S. **Políticas públicas de desenvolvimento rural no Brasil**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2015.
- TUMBILI. Chinese peasant struggle from 1959 to 2013: an overview. **Nao**, Berlin, n.1, 2014.
- UNITED NATIONS CHILDREN'S FUND – UNICEF. **The state of the world's children 2014 in numbers**. New York: United Nations, 2014.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. **Statistics**. Washington, DC, 2015. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>>. Acesso em: 11 out. 2015.
- UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME - UNDP. **Human development Reports**. Washington, DC, 2015. Disponível em: <<http://hdr.undp.org/en/data>>. Acesso em: 7 out. 2015.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE - USDA. **Brazil food retail report**. São Paulo: USDA Foreign Agricultural Service, 2013. (GAIN Report BR13011).
- _____. **China food retail report**. Shanghai: USDA Foreign Agricultural Service, 2012. (GAIN Report CH12806).
- VEBLÉN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa**. Um estudo econômico das instituições. São Paulo: Nova Cultural, 1988. (Coleção Os Economistas).
- _____. Why is not economics an evolutionary science. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v.12, 1898. Disponível em: <<http://prof.mt.tama.hosei.ac.jp/~hhirano/academia/econom.htm>>. Acesso em: 25 dez. 2009.
- VEIGA, José E. **O desenvolvimento agrícola**: uma visão histórica. São Paulo: Hucitec, 1991.

_____. A reforma agrária hoje. In: STÉDILE, J. P. **A questão agrária na década de 90**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004. p.298-305. (Série Estudos Rurais).

VENNET, Bert; SCHNEIDER, Sergio; DESSEIN, Joost. Different farming styles behind the homogenous soy production in southern Brazil. **Journal of Peasant Studies**, London, 2015.

VENTURA, Flaminia; PLOEG, Jan D. van der. Rural development: some tentative conclusions. **Rivista di Economia Agraria**, Roma, v.65, n.2, p.319-335, 2010.

VILJOEN, André; WISKERKE, Johannes S.C. (Ed). **Sustainable food planning: evolving theory and practice**. Wageningen: Wageningen Academic, 2012.

VISENTINI, Paulo F. A dimensão político-estratégica dos BRICS: entre a panaceia e o ceticismo. In: FUNDAÇÃO ALEXANDRE GUSMÃO. **O Brasil, os BRICS e a agenda internacional**. Brasília, 2012. p.187-204.

_____. A novíssima China e o sistema internacional. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, v.19, n. suplementar, p.131-141, 2011.

WANDERLEY, Maria N. B. O campesinato brasileiro: uma história de resistência. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Piracicaba, v.52, supl.1, p.25-44, 2014.

_____. **O mundo rural como um espaço de vida**. Reflexões sobre a propriedade da terra, agricultura familiar e ruralidade. Porto Alegre: UFRGS, 2009. (Série Estudos Rurais).

WANG, Honglin et al. Producing and procuring horticultural crops with Chinese characteristics: the case of northern China. **World Development**, London, v.37, n.11, p.1791-1801, 2009.

WANG, Yu R. et al. The transformation of trust in China's alternative food networks: disruption, reconstruction, and development. **Ecology and Society**, Ontario, v.20, n.2, p.1-12, 2015.

WARDE, Alan. **Consumption, food and taste**. Culinary antinomies and commodity culture. London: Sage, 1997.

WEBER, Max. Classe, estamento, partido. In: GERTH, H.; MILLS, W. (Org.). **Max Weber: ensaios de sociologia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1974.

WEIS, Tony. The accelerating biophysical contradictions of industrial capitalist agriculture. **Journal of Agrarian Change**, London, v.10, n.3, p.315-341, 2010.

_____. **The global food economy**. The battle for the future of farming. Ottawa: Fernwood, 2007.

WESZ JUNIOR, Valdemar J. **O mercado da soja e as relações de troca entre produtores rurais e empresas no Sudeste do Mato Grosso (Brasil)**. 2014. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) - Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2014.

WHITING, Susan H. **Power and wealth in rural China: the political economy of institutional change**. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

WILKINSON, John. Globalization of agribusiness and developing world food systems. **Monthly Review**, New York, v.61, n.4, 2009.

_____. **Mercados, redes e valores**. O novo mundo da agricultura familiar. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2008. (Série Estudos Rurais).

_____. (Coord.). **Perspectivas do investimento no agronegócio**. Rio de Janeiro: UFRJ, Instituto de Economia, 2009a. Relatório integrante da pesquisa “Perspectivas do Investimento no Brasil”, em parceria com o Instituto de Economia da UNICAMP, financiada pelo BNDES. Disponível em: <<http://www.projetopib.org/?p=documentos>>. Acesso em: 13 jan. 2013.

_____; GOODMAN, David. Food regime analysis: a reassessment. In: ALLAIRE, G.; BENOIT, D. (Ed.) **La grande transformation de l’agriculture vingt ans après**. [S.l.], 2015. No prelo.

_____; WESZ JUNIOR, Valdemar J. Underlying issues in the emergence of China and Brazil as major global players in the new South–South trade and investment axis. **International Journal of Technology Management and Sustainable Development**, Bedfordshire, v.12, n.3, p.245–260, 2013.

_____; _____. LOPANE, Anna R. M. **Brazil, the southern cone, and China: the agribusiness connection**. Haya: BICAS Initiative, 2015. (Working Paper, 16).

WOLF, Eric. **Envisioning power**. Ideologies of dominance and crisis. Berkeley; Los Angeles: University of California Press, 1999.

_____. **Guerras camponesas no século XX**. São Paulo: Global, 1984.

WORLD BANK. **Indicators**. Washington, DC, 2015. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicator>>. Acesso em: 7 out. 2015.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. **Trade and tariff data**. Washington, DC, 2015. Disponível em: <https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm>. Acesso em: 9 out. 2015.

WU, Huifang. **Construction of new markets in China: multiple efforts**. Trabalho apresentado no II Seminário Internacional de Pesquisa Comparada de Processos de Desenvolvimento Rural no Brasil, China e União Européia, Porto Alegre, nov. 2011.

XU, Zhun; ZHANG, Wei; LI, Mingqi. China’s grain production. **Monthly Review**, New York, v.66, n.1, 2014.

YAN, Hairong; CHEN Yiyuan. Agrarian capitalization without capitalism? Capitalist dynamics from above and from below in China. **Journal of Agrarian Change**, London, v.15, n.3, p.366-391, 2015.

_____. Debating the rural cooperative movement in China, the past and the present. **Journal of Peasant Studies**, London, v.40, n.6, p.955-981, 2013.

YANG, Guobin. Contesting food safety in the Chinese media: between hegemony and counter-hegemony. **The China Quarterly**, Cambridge, n.214, p. 337-355, 2013.

YE, Jingzhong. Land transfer and the pursuit of agricultural modernization in China. **Journal of Agrarian Change**, London, v.15, n.3, p.314-337, 2015.

_____. **Pains may lead to no gains**: when peasants stand in the market economy. Trabalho apresentado no III Colóquio Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural, Porto Alegre, nov. 2011.

YE, Jingzhong; PLOEG, Jan D. van der; SCHNEIDER, Sergio. **Rural development**: actors and practices. III Seminar on Comparative Analysis of Rural Development Processes in China, Brazil and the EU, Beijing, Oct. 2012. (Position Paper).

_____; RAO, Jing; WU, Huifang. “Crossing the river by feeling the stones”: rural development in China. **Rivista di Economia Agraria**, Roma, v.65, n.2, p. 261-294, 2010.

_____; WANG, Yihuan; LONG, Norman. Farmer initiatives and livelihood diversification: from the collective to a market economy in rural China. **Journal of Agrarian Change**, London, v.9, n.2, p.175–203, 2009.

_____ et al. Internal migration and left-behind populations in China. **Journal of Peasant Studies**, London, v.40, n.6, p.1119-1146, 2013.

YEH, Emily T.; O'BRIEN, Kevin; YE, Jingzhong. Rural politics in contemporary China. **Journal of Peasants Studies**, London, v.40, n.6, p.915-928, 2013.

YU, Au Loong. The new Chinese nationalism. **Solidarity**, New York, n.136, 2008.

YU, Liu. Why did it go so high? Political mobilization and agricultural collectivization in China. **The China Quarterly**, Cambridge, p.733-744, 2006.

YING, Bin et al. **Chinese food industry and market report**. Lund; Zhongnan: LIFS, 2006.

ZHANG, Qian F. Class differentiation in rural China: dynamics of accumulation, commodification and state intervention. **Journal of Agrarian Change**, London, v.15, n.3, p.338-365, 2015.

_____. Comparing local models of agrarian transition in China. **Rural China**, Beijing, v.10, p.5-35, 2013.

_____. The political economy of contract farming in China's agrarian transition. **Journal of Agrarian Change**, London, v.12, n.4, p.460-483, 2012.

_____; DONALDSON, John A. From peasants to farmers: peasant differentiation, labor regimes, and land rights institutions in China's agrarian transition. **Politics & Society**, London, v.38, n.4, p.458-489, 2010.

ZHAO, Litao. Return rural migration in China: a source of rural instability or a force for rural transformation? **EAI Background Brief**, Singapore, n.424, 2009.

ZHAO, Suisheng. The China model: can it replace the Western model of modernization? **Journal of Contemporary China**, London, v.19, n.65, p.419–436, 2012.

ZHAO, Yuezhi. The struggle for socialism in China: the Bo Xilai saga and beyond. **Monthly Review**, New York, v.64, n.5, 2012.

ZHENG, Bijian. China's peaceful rise: speeches of Zheng Bijian (1997-2004). Washington, DC: The Brookings Institution, 2005. Disponível em:
<<http://www.brookings.edu/events/2005/0616china.aspx>>. Acesso: 8 set. 2011.

ZHENG, Yongnian. China, an emerging power, is exploring its own development model. In: JIN, B., LI, G. (Ed.). **China's development pattern**: exploration of Chinese economists. Beijing: Economic Science, 2009.

ZHOU, Zhangyue. Achieving food security in China: past three decades and beyond. **China Agricultural Economic Review**, Beijing, v.2, n.3, p.251-275, 2010.

ZHOU, Wubiao. The role of the state in making a national market: the evolution of the grain market in China (1978-2000). **China Agricultural Economic Review**, Beijing, v.2, n.3, p.276-297, 2010.

ZHOU, Xueguang. The autumn harvest: peasants and markets in post-collective rural China. **The China Quarterly**, Cambridge, n.208, p.913-931, 2011.

ZHU, Ling. Food security and agricultural changes in the course of China's urbanization. **China & World Economy**, Beijing, v.19, n.2, p.40-59, 2011.