

# COOPERATIVISMO E AGRICULTURA FAMILIAR.

*Roque Lauschner*

Outubro de 1994

As linhas que seguem discutem primeiramente o futuro da agricultura familiar, apresentando razões estruturais e algumas evidências empíricas da continuidade da agricultura familiar. Discutem, num segundo momento, a agricultura familiar e o cooperativismo, mostrando razões teóricas e algumas evidências empíricas que recomendam o modelo cooperativo.

## **1. FUTURO DA AGRICULTURA FAMILIAR.**

A difusão do capitalismo a nível urbano parecia universalizar-se também a nível rural, de forma a desaparecer a estrutura familiar de exploração rural e generalizar-se a grande exploração com crescente número de assalariados. Há contudo razões estruturais e evidências empíricas que acenam para o contrário.

O capitalismo penetra sempre mais no campo não através das explorações rurais, mas através de outros segmentos do complexo rural (ou “agribusiness”), antes e após a produção rural propriamente dita.

“Complexo rural é o conjunto de todas as operações que abarcam a produção e distribuição dos insumos rurais; as operações a nível da exploração rural; e o armazenamento, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e de seus subprodutos (Davis e Goldberg, 1957, p.85)”.

O complexo rural mundial crescerá muito nos próximos anos, sem que a renda dos produtores aumente na mesma proporção (Agribusiness deve crescer, diz Goldberg, 9 dez.1990, p.16, c.5). Uma projeção mostra a tendência de, no ano 2028, o setor de insumos rurais produzir 8,8% (ou US\$ 700 bilhões), quando em 1950 produzia 17,6% (ou US\$ 44 bilhões); os produtores rurais 9,6% (ou US\$ 765 bilhões), em lugar dos 32,4% (ou US\$ 81 bilhões) de 1950; e o setor de armazenamento, processamento e distribuição final 81,6% (ou US\$ 6 535 bilhões) do complexo rural, quando em 1950 produzia 50,0% (ou US\$ 125 bilhões). A participação dos setores posteriores à produção rural em 81,6% no valor do complexo rural indica que a agroindústria, isto é, o setor que transforma a produção rural passa a ser crescentemente o setor motriz, responsável pelos êxitos e fracassos do complexo rural como um todo e dos diversos produtos rurais.

Uma análise estrutural da renda gerada por cada investimento nas explorações rurais, em todas as economias, frente a outras alternativas de investimento no complexo rural, mostra que o futuro está reservado à agricultura familiar. A título de ilustração, sobre o que acontece com o resultado dos investimentos nas explorações rurais, pode ser tomado o complexo rural norte-americano (Roy, 1967; Goldberg, 1968). Os US\$ 150 bilhões produzidos por êle em 1965 necessitaram um uso de capital de US\$ 352 bilhões. O setor de produção e distribuição de insumos rurais vendeu US\$ 32 bilhões (21%) e necessitou, para isso, US\$ 27 bilhões (8%) do capital do complexo rural. O setor de armazenamento, processamento e distribuição produziu US\$ 102 bilhões (68%) utilizando 87 bilhões (25%)

do capital. Isso significa que os produtores rurais produziram US\$ 16 bilhões (11%), mas utilizaram US\$ 238 bilhões ou 68% do capital do complexo rural. Em outras palavras, a renda gerada com o capital dos produtores não guarda proporção com a Economia, porque alcança 0,067 com cada investimento, quando o setor de armazenamento, processamento e distribuição gera 1,172, isto é, 17,5 vezes mais (do que teria obtido investindo nas explorações rurais).

Examinando a estrutura fundiária nos países considerados desenvolvidos (Europa, Japão e Estados Unidos) constata-se a concentração sempre maior das terras em poucas mãos, sem que desapareça a exploração familiar. A Europa possui o emprego de duas pessoas e 1,1 equivalentes/homem/ano por exploração (Comunidades Européias - Comissão, 1989, p.34 e 35). O Japão, em 1980, ocupava 1,17ha por exploração e contava com um assalariado por cada 10 explorações (Andermann, maio 1988, p.267-294). Em 1986, havia nos Estados Unidos um assalariado por cada 1,8 membros da família e um assalariado em cada duas explorações (U.S. Department of Commerce-Bureau of the Census, 1988, p.607 e 608).

## **2. A AGRICULTURA FAMILIAR E O COOPERATIVISMO.**

Parece ser evidente que o produtor rural não pode centrar o problema de sua manutenção e desenvolvimento a nível das explorações rurais mas deve participar da organização do complexo rural como um todo. Por outro lado, existe a tendência de o capital, em busca do rendimento máximo, evitar os investimentos no setor de produção agropecuária e canalizar-se para os setores anteriores e posteriores à produção, deixando a produção agropecuária preponderantemente à agricultura familiar.

Há duas formas de as explorações familiares se inviabilizarem: 1) manter baixos níveis de produtividade (do fator trabalho e capital e dos insumos) a nível de exploração; 2) não integrar-se em complexos rurais (ou cadeias produtivas) eficientes. A pergunta que poderia ser feita é a seguinte: Em que medida o cooperativismo poderia ser uma das formas de organização que viabiliza a agricultura familiar? Até que ponto o cooperativismo pode modernizar a administração das explorações rurais e tornar eficiente o complexo rural de cada produto, maximizando os resultados para a agricultura familiar? Se no ano 2028 os que armazenam, processam e distribuem alcançam 81,6% do valor do complexo rural mundial, pode o cooperativismo beneficiar os produtores familiares? Como resposta convém apresentar algumas razões de tipo teórico e algumas evidências empíricas.

### **2.1. Razões teóricas da conveniência cooperativa.**

#### ***a - O modelo cooperativo.***

A cooperativa agropecuária pode reunir, como associados, produtores autônomos que compram e vendem em conjunto, através da cooperativa ou produtores que formam unidades produtivas comuns, exploradas por trabalhadores familia-

res. Seja qual for o tipo de cooperativa, o cooperativismo é um modelo de economia solidária que procura maximizar o predomínio do fator trabalho sobre o fator capital. Isso significa que o cooperativismo é uma associação sócio-econômica de pessoas (e, em certos casos, de pequenas empresas, não caracterizadas claramente como empresas de capital com fins lucrativos) que produz bens e serviços. Éle, como economia “sui generis”: 1) assegura poder econômico igual para todos, oferecendo um voto por associado (e não um poder de decisão segundo o valor das quotas integralizadas na cooperativa ou segundo o número de ações como nas empresas não-cooperativas); 2) opera apenas ao nível dos custos, isto é, elimina todo e qualquer lucro, assegurando que o excedente gerado (depois de pagos os insumos, o fator capital e trabalho e os impostos), seja distribuído segundo as operações dos associados para com a cooperativa (e não segundo o valor das quotas dos mesmos ou segundo as ações nas não-cooperativas); 3) assegura remuneração fixa ao capital em forma de juros (com ou sem correção monetária, e não remuneração segundo o excedente gerado); 4) objetiva exclusivamente beneficiar os associados (e não o capital). A redução de custos em relação às receitas e a conquista de mercados privilegiados, como resultado da eficiência gerencial da cooperativa, redundará, portanto, em benefício dos produtores, isto é, em eficácia da empresa. Reside aí, na agricultura familiar, a principal razão da conveniência cooperativa em relação a empresas não-cooperativas.

#### ***b - Fortalecimento da estrutura de mercado.***

A união de milhares de agricultores familiares em cooperativas permite gerar economia de escala a nível local e global e condições de concorrência com os setores oligopolizados do complexo rural. A união cooperativa pode dar-se a nível local, unindo produtores, e pode dar-se a níveis mais amplos unindo cooperativas em centrais e federações cooperativas. Outra alternativa é unir cooperativas como acionistas exclusivos ou majoritários de empresas não-cooperativas. As uniões cooperativas podem significar integrações verticais, exercendo funções diversas dentro de todo complexo rural, produzindo os insumos principais, mantendo armazenamento, setores de beneficiamento e agroindustrialização e canais de comercialização próprios. As uniões cooperativas podem significar também integrações em forma mais de “conglomerados” que de verticalização, unindo cooperativas de funções diversas: integrando cooperativas agropecuárias, com as de crédito, de irrigação, de máquinas, de saúde, de telefonia, de eletrificação, de consumo, de seguros, de turismo, de habitação, de transporte, de ensino, de trabalho associado e outras, segundo conveniências e interesses dos associados.

A cooperativa, porque opera apenas ao nível dos custos, não gerando lucro, com o fortalecimento de uma eficiente estrutura de mercado, transfere aos produtores rurais associados, sob forma de melhor preço e mais capital, a parte reservada ao lucro ao longo de toda cadeia do complexo rural; de todo abastecimento de bens de consumo e insumos aos associados; de todo fluxo financeiro unido aos processos de bens e serviços; e dos mais diversos serviços prestados aos associados. A união cooperativa em todos os níveis pode significar uma es-

estrutura de mercado eficiente a serviço da micro-empresa, eliminando todos os preços monopólicos a médio e longo prazos (porque beneficiará os produtores e consumidores em lugar dos intermediários). A grande estrutura cooperativa que compete com os oligopólios beneficia também os produtores e consumidores em geral, porque substitui uma estrutura de mercado por outra mais eficaz.

## **2.2. Algumas evidências empíricas.**

Sem detalhar as diversas experiências cooperativas de produtores familiares, podem ser referidos alguns modelos, como sugestões de solução.

### ***a - Assentamentos de grupos sem-terra.***

Os grupos que lutaram para a obtenção de terras para trabalhar compreenderam que, junto com a organização político-reivindicativa, deveriam procurar desenvolver um modelo cooperativo de produção que lhes permitisse enfrentar o futuro com autonomia e eficiência, utilizando apenas a mão de obra familiar. As 17 cooperativas filiadas, por exemplo, à COCEARGS (Cooperativa Central dos Assentamentos do Rio Grande do Sul) exploram as terras em conjunto, por grupos de associados, segundo as atividades. O resultado das vendas é distribuído conforme o tempo de trabalho de cada um; para cada atividade houve cursos de preparação e mantém-se assistência técnica para assegurar a tecnologia mais moderna e adequada; procura-se comercializar diretamente no mercado ou em conjunto com outras cooperativas; agrega-se valor aos produtos primários por meio de beneficiamento e industrialização caseira ou outra ...

### ***b - Cooperativas de colonização de Sergipe.***

É interessante a experiência da COOPERTREZE (Cooperativa Agrícola Mista dos Agricultores do Treze Ltda), no município de Lagarto, em Sergipe, fundada em 1962 por 26 parceiros assentados e que, em poucos anos, deu origem a 9 cooperativas em todo Estado que assentavam, por ano, cerca de 300 famílias (Comissão Especial de Estudos dos Problemas do Cooperativismo da Assembleia Legislativa do Estado do Rio Grande do Sul, 1981, p.36-41). O projeto inicial "TREZE 1" dividiu 2.069,8073ha em loteamento rural e 185,633ha em loteamento urbano, assentando 330 famílias. O segundo projeto assentou 75 famílias. Em 1980, logo que as cooperativas encontravam uma área boa para a compra, recorriam à SUDAP (Superintendência da Agricultura e Produção), a qual, através da COPAC (Coordenadoria de Projetos e Assuntos de Cooperativismo) avaliava as condições da área e a viabilidade do pedido para que a Cooperativa pudesse ter os dados necessários para a decisão da compra. A compra a Cooperativa realizava da seguinte forma: Mandava à SUDEP a Ata do Conselho de Administração, indicando a área escolhida. A SUDEP, que era um fundo rotativo de terras, criado pelo Estado, com recursos orçamentários, adquiria a área e a transferia à cooperativa interessada, através de Escritura Pública de Promessa de Compra e Venda, na qual constava a prazo máximo de dois anos para a realização do pagamento. Os dois anos eram necessários para a SUDAP elaborar o projeto de colonização (com delimitação de todos os lotes e o tipo de produ-

ção mais viável) e para o INCRA aprovar o Projeto. Concluído o Projeto, a Cooperativa solicitava o crédito fundiário ao Banco do Brasil S/A ou Banco do Nordeste S/A (que administravam recursos do POLONORDESTE com 12% de juros anuais, 12 anos para amortização, mais 3 anos de carência), comprava a área e devolvia, assim, o recurso adiantado pelo Estado. Cabe acentuar que uma região improdutivo dominada pelo latifúndio foi substituída por uma região agrícola com geração de muita renda por hectare. A COOPERTREZE, em 1980, contava com 820 associados colonizadores e com 1.192 que esperavam assentamento. Ela sozinha gerava 9,32% do ICM do Estado (no valor de Cr\$ 25.723.342,00), o que representava 31% de todo crédito rural estadual aplicado naquele ano.

*c - Experiências de união de grandes produtores com agricultura familiar.*

As cooperativas de trigo e soja do Rio Grande do Sul, procurando oferecer novas alternativas para o pequeno produtor num contexto de monocultura, criaram em 1976 a CCGL (Cooperativa Central Gaúcha de Leite Ltda). A originalidade do modelo de organização está no fato de as cooperativas terem criado uma central especializada em leite, administrada e capitalizada por cooperativas mantenedoras do processo de monocultura, formadas parcialmente por grandes produtores. De uma produção diária de leite de 15.000 litros/dia passaram a produzir 1,6 milhões de litros/dia, congregando 52.000 produtores, em 1994. A produção diária média de cada produtor são, portanto, 31 litros, o que representa grande união e estrutura empresarial complexa em função da agricultura familiar (Lauschner, 1993, p.167-293. Um grupo de cinco cooperativas produtoras de trigo e soja no Alto Uruguai, em convênio com a COOPERCENTRAL (Cooperativa Central do Oeste Catarinense Ltda), estão constituindo, em 1994, uma central cooperativa para o abate de 140.000 frangos/dia. Além do emprego direto econômico alternativo ao trigo e soja para a agricultura familiar, essa produção gerará um mercado local adicional de milho de 420.000 kg/dia ou cerca de 75.000 hectares/ano (de área plantada em milho), sem considerar outros efeitos em benefício da agricultura familiar. A utilização da marca da COOPERCENTRAL, formada de quinze cooperativas de explorações familiares, com produção de 130.000 frangos/dia e o abate de 684.234 suínos em 1993 é outra forma de reforçar as alianças dos pequenos produtores em função de seus objetivos.

### **3. BIBLIOGRAFIA**

AGRIBUSINESS deve crescer, diz Goldberg. O Estado de S.Paulo, São Paulo, 9 dez. 1990, p. 16, c.5 (Caderno de Economia).

ANDERMANN, Gerhard. Agrarwirtschaft und Agrarpolitik in Japan und in der Bundesrepublik Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg. Berichte Ueber Landwirtschaft. Hamburg, v.66, n.2, p.267-294, maio 1988.

COMISSÃO Especial de Estudos dos Problemas do Cooperativismo da Assembléia Legislativa do Estado do Rio Grande do Sul. Relatório do grupo de estudos sobre estrutura fundiária, problemas e alternativas. Porto Alegre, 1981. 70p.

COMUNIDADES EUROPÉIAS - COMISSÃO. Agricultura - Anuário Estatístico

1989. Luxemburgo, Office des Publications officielles des Communautés Européennes, 1989

DAVIS, John H. & GOLDBERG, Ray A. A concept of agribusiness. Boston, Division of Research / Graduate School of Business Administration / Harvard University, 1957.

GOLDBERG, Ray A. Agribusiness coordination: a systems approach to the wheat, soybean, and Florida orange economics. Boston, Univ. de Harvard, 1968, xix 256p.

LAUSCHNER, Roque. Agro-industria y desarrollo económico. Santiago, Universidad de Chile, 1974. 160p.

\_\_\_\_\_. Agroindústria cooperativa como agente de modernização da empresa rural. In: MINISTÉRIO DA AGRICULTURA (Subsecretaria de Planejamento e Orçamento - SUPLAN) & FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (Escola Interamericana de Administração Pública - EIAP). Anais do I Seminário de Modernização da Empresa Rural. Brasília, BINAGRI Edições, 1979, vol. I, p.155-172.

\_\_\_\_\_. Agribusiness, cooperativa e produtor rural. São Leopoldo, Editora UNISINOS, 1993. 296p.

NIELSEN, Elizabeth G. & MOREHART, Mitchell J. Farm operating and financial characteristics, 1986. Statistical Bulletin, Washington, n.772, p.1-149, jan. 1989 (Agriculture and Rural Economy Division/Economic Research Service/U.S. Department of Agriculture).

ROY, Ewell Paul. Exploring agribusiness. Danville, ILL., Interstate Printers & Publishers, 1967. 295p.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE-BUREAU OF THE CENSUS. National Data Book and Guide to Sources Statistical Abstract of the United States 1988, 108 ed. Washinton, U.S.Department of Commerce, 1988.

O texto ultrapassa em 10 linhas os 14.000 toques e é acompanhado de uma bibliografia que não gostaria que fosse omitida. (14.230 caracteres)