

OBSERVAÇÕES SOBRE A NOÇÃO DE COMPLEXO AGROINDUSTRIAL¹

*Geraldo Müller*²

RESUMO

As inter-relações entre empresas/setores/mercados criam um espaço econômico distinto, não identificável pelos conceitos usuais. Essa unidade morfológica, o complexo industrial aplicado à agricultura, é capaz de representar um espaço-outro, nem micro nem macro convencionais, mas isento enquanto tal de capacidade explicativa. Ao buscar as relações entre a morfologia e a teoria e a técnica, surgem várias questões de peso quanto ao status da noção de Complexo Industrial. O texto trata de algumas observações a esse respeito.

OBSERVATIONS ON THE NOTION OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX

ABSTRACT

The interrelations between firms/sectors/markets create a new economic space, which is non-identifiable by the usual concepts. This morphological unity, the so called Industrial Complex applied to Agriculture, is able to represent an "other-space", neither "micro" nor "macro". This way, it has no explaining capacity. When one searches for the relationship between the techniques, the theory and the morphological aspects, it do appear some important questions about the real status of the Industrial Complex concept. This text deals with some observations about this subject.

DUAS QUESTÕES BÁSICAS

Os problemas em pesquisa têm a propriedade de se multiplicarem a despeito de alguns deles terem recebido pelo menos tentativas de resposta. Mas as relações entre eles e os outros que surgem, qual efeito carambola, tecem um quadro de complicação crescente, que nos obriga remeter a questões básicas.

Das várias questões com que nos deparamos, parece conveniente indicar duas delas, que são do tipo guarda-chuva, por abrigarem outras e para elas servirem de referência.

Uma diz respeito à adoção de um determinado nível de abstração na pesquisa, que permite indicar, mapear, modelar e explicar fenômenos gerais —

¹ Apresentado no seminário Mudança Técnica e Reestruturação Agroindustrial, Núcleo de Política Científica e Tecnologia, Unicamp, Campinas, setembro 1990.

² Pesquisador da Unesp.

como a formação de preços, geração e difusão de tecnologias, investimento, expansão das empresas, etc. — que adquiriram formas particulares tidas como relevantes.

Em outros termos: como representar um espaço analítico específico que seja o mais pertinente possível de fenômenos que parecem não encontrar um encaminhamento satisfatório seja no nível macro seja no nível micro?

A outra questão refere-se à possibilidade de redução de uma unidade analítica, que representa um nível intermediário de abstração, à esfera morfológica de uma metodologia da pesquisa. Apenas a esta esfera.

Em outras palavras, admitindo-se que uma metodologia inclui as esferas teórica, morfológica, técnica, ainda que cada uma delas tenha certa autonomia, é possível o confinamento de uma unidade de análise às funções morfológicas?

A busca de um espaço de abstração intermediário parece crescente. E é sintomático que o princípio teórico do pleno emprego não mais seja aceito como encarado apenas do ângulo agregado, mas também, e de modo insistente, do ângulo setorial. Apresenta-se como sintomático que economistas de praticamente todos os matizes tendam a conviver com acerbas dúvidas quanto aos fundamentos microeconômicos da macroeconomia. O mesmo pode ser dito a propósito das preocupações em combinar o manejo de políticas macroeconômicas com políticas setoriais, com as relações entre os parâmetros médios de um sistema econômico e as condutas individuais, com os aspectos macroeconômicos do planejamento estratégico das grandes empresas e o nível de questão empresarial a ser levado em conta.

A questão reside na elaboração — a um só tempo teórica, morfológica e técnica — do nível em que micro e macro se cruzam, compondo um quadro distinto dos níveis que, em princípio, lhe deram origem. Sem que o nível intermediário cumpra finalidades substantivas, uma das sugestões que ganha força entre os pesquisadores é a de conduzir a análise a um nível de agregação intermediário entre o setor industrial e a macroeconomia.

A construção deste nível intermediário de análise implica trabalho com as teorias disponíveis, com as morfologias que buscam dar coerência às mesmas, com os aspectos epistemológicos que buscam dar pertinência, e com a esfera técnica da metodologia, que permite testar as hipóteses ao tempo em que organiza as observações como incitantes à abstração.

O pólo morfológico apresenta-se como o lugar de objetivação das hipóteses, o que pressupõe sua ligação com a esfera teórica, e como um quadro operatório, prático, da estruturação do objeto, o que mostra sua ligação como pólo técnico. Estas ligações permitem pensar que o nível intermediário de

análise pode ser expresso em um quadro configurativo, ou um espaço de representação, ou ainda, um mapa de causações, porém sem explicá-las. Mas, por outro lado, permite pensar também nos impactos prováveis da esfera morfológica sobre as hipóteses e teorias utilizadas.

Vale dizer, a exigência de coerência das hipóteses, em face do quadro operatório que se dirige às observações (fatos) de um objeto particular, permite que se indague a respeito do “afinamento” das proposições mais abstratas.

Colocando claramente: a noção de complexo industrial e de complexo agroindustrial reduz-se a uma morfologia ou, ao cumprir a função morfológica, implica ter um status de “teoria de alcance intermediário”?

As duas questões resumem o ponto de partida de um trabalho que há algum tempo estamos desenvolvendo. E que, agora, se repõem – e eivadas de novos e mais precisos problemas. Problemas de definição, de conceitualização, de delimitação do objeto do ângulo de sua estrutura e dinâmica, e outros mais, que gostaria de apresentá-los como observações associadas àquelas questões básicas.

Por certo que são observações precárias, oriundas de leituras e investigações empíricas, e que revelam, até certo ponto, o trabalho de pesquisa em andamento na UNESP publicado em vários números da publicação Rascunho (ver referências).

A NOÇÃO DE COMPLEXO INDUSTRIAL

A elaboração desta noção visa a dar conta de processos tecnoeconômicos característicos de estruturas oligopolistas, que não se circunscrevem a indústria (setores) e mercados específicos. Além disso, trata-se de processos não redutíveis a uma expectativa agregada ao sistema econômico.

A noção expressa o espaço no qual a concorrência capitalista se dá e através do qual se pode recuperar as particularidades técnicas, econômicas e financeiras, não mais circunscritas à indústria e ao mercado específicos, mas em um espaço mais amplo em que se processam a geração e a apropriação do excedente. A delimitação deste espaço em que ocorre a confrontação de capitais individuais é uma das espinhosas questões a ser enfrentada, sobretudo se quisermos lançar mão dessa noção para o estudo da valorização dos grandes capitais.

Em termos amplos, são três as fontes básicas que servem para indicar e sustentar a noção de CI. Uma é a teoria da produção de Leontieff, e a matriz obtida a partir de seus supostos, em termos de indicar as relações de interde-

pendência setorial. A outra é a teoria do desenvolvimento econômico, com as contribuições derivadas do trabalho de Perroux(1965), Hirschman(s.d.), Schumpeter(1985), Chenerry & Watanabe((1958), Simpson & Tsukami(1965); Pereira(1985), que retoma estes últimos, está mais preocupado com a montagem de um modelo intersetorial que dê suporte analítico para o princípio da demanda efetiva. A terceira provém da Organização Industrial, com as contribuições e reformulações feitas por vários autores, como Sraffa (1977), Kalecki(1983), Bain(1956), Sylos-Labini(1986), Steindl(1952), Lifschitz & Allende(1985).

Do estudo feito sobre o trabalho de Leontieff, cabe reter que a construção das matrizes intersetoriais está baseada, inicialmente, em uma identidade contábil. Na verdade, a matriz é a síntese de uma teoria integrada da produção, em que as relações entre os setores da economia são postas de um ponto de vista técnico, com o suposto implícito de plena concorrência.

Leontieff permitiu a representação de uma velha idéia em economia – a das relações intersetoriais. A quantificação empírica das primeiras matrizes, fruto do aparecimento das Contas Nacionais, motivou vários outros estudos (Chenerry & Watanabe 1958), que evidenciam a existência de fortes relações intersetoriais entre subgrupos de sorte a distingui-los de outros subgrupos industriais.

O relevante aqui é que será através de hipóteses específicas que a interpretação da matriz de Leontieff e a construção de outras matrizes poderão adquirir conotação teórica. Pois, se a análise da transformação de certos bens (inputs) em outros (outputs), segundo relações fixas, ajuda na determinação dos processos pelo lado tecnoeconômico, ela própria tem suas limitações, pois persiste a indeterminação do “modelo dinâmico de Leontieff”, que é suscetível de infinitas soluções, de infinitas evoluções ao longo do tempo, entre as quais se deve escolher mediante um critério qualquer. Enfim, os supostos restritivos do modelo não seriam obstáculos intransponíveis para a utilização de matrizes intersetoriais na quantificação empírica dos CIs e em sua justificativa.

Do estudo feito em autores que trataram do desenvolvimento econômico, cabe reter, dentre outras idéias importantes, a da autonomia, ou independência de conjuntos ou blocos de setores em relação a outros conjuntos ou blocos de setores. Além desta, a idéia de relações assimétricas entre os setores que integram determinado bloco. Ganham relevância aí as características técnicas da produção, a composição do produto e seu destino, o que permite a associação de processos produtivos, hierarquizados entre si, ainda que interdependentes, que estariam na base da noção de CI.

Estamos em falta com toda uma seção da literatura sobre o tema – a dos neoschumpeterianos – notadamente Nelson & Winter(1982), e Dosi(1984), que intentam elaborar os padrões de geração e difusão tecnológicas com as estruturas de mercado e as articulações intersetoriais.

Já do estudo feito por autores que trataram de temas em Organização Industrial, cabe reter, de um lado, que eles atacaram a teoria neoclássica em dois “fronts”: a formação de preços e a teoria da firma, e, de outro, a teoria do oligopólio, desenvolvida, dentre outros, por Bain(1956) e Sylos-Labini(1986), que padece pelo confinamento imediato a mercados e empresas.³

Esta teoria não dá conta do espaço econômico formado pelas relações entre empresas, indústrias e mercados. Tudo o que transcende a esse espaço fica em aberto ou é diretamente remetido ao processo geral de acumulação de capital. As atividades interindustriais, seus mercados, indiretos mas com impactos na estrutura e na dinâmica das empresas, indústrias e mercados não são contemplados. Em outras palavras, os conceitos usuais de firma, indústria e mercado não são redefinidos à luz da admissão de que suas inter-relações criam um espaço econômico distinto.

A sugestiva idéia de Frankel de se pensar a “relação macro–micro através de um subsistema composto pelas grandes empresas dominantes”, cujas “estratégias de crescimento afetam, diretamente, por meio de parcelas de produção pelas quais são responsáveis e, indiretamente, mediante a liderança nos respectivos mercados e vinculação com os outros mercados, no comportamento agregado do sistema econômico, já se apresenta como um passo adiante. Mas deixa a descoberto a especificidade técnica – a composição do produto e seu destino – de processos produtivos particulares de outros tamanhos de empresa e de seus papéis prováveis na dinâmica intersetorial.

Vale a pena insistir: há aqui uma questão que merece ser desenvolvida. De um lado, a referida idéia repõe o papel da grande empresa (global company) enquanto líder tecnológico-econômico e financeiro do sistema econômico e, de outro, põe o desafio de se examinar, do ângulo da noção de CI, a mistura de níveis e de processos (geração e acumulação de capital) a que se fará referência mais adiante.

Mas, em termos bem mais amplos, parece que a insuficiência maior dos modelos de estruturas de mercado em oligopólio reside, segundo Possas, na

³ Lifschitz & Allende(1985) afirmam que esta teoria analisa o comportamento das empresas em relação a mercados específicos de produtos e/ou insumos onde atuam, para estudar a lógica do comportamento destes mercados e, em contrapartida, os estudos baseados em diferentes tipos de empresa se concentram em seu comportamento nos mercados onde atuam para dar conta da lógica do funcionamento destas.

incapacidade “de centrar a análise dos determinantes a longo prazo da constituição e transformação da estrutura de mercado em oligopólio”. Ou seja, se admitirmos com Schumpeter que o problema central não é ver como o capitalismo reproduz as estruturas de mercado, mas, sim, como as cria e destrói, fica posto que o tratamento dado pela moderna Organização Industrial às questões do processo técnico e da acumulação de capital é ainda insuficiente.

A incorporação do conceito de concorrência deve, para Possas(1983), encontrar mediações que definam como unidade de análise as estruturas de mercado, cujos componentes básicos seriam a inserção das unidades de produção na estrutura produtiva e nas estratégias de concorrência.

O primeiro nos leva a localizar um conjunto peculiar de indústrias e mercados, ou seja, de um determinado corte na estrutura industrial. O que significa levar em consideração os tipos de insumos e bens de capital utilizados, vale dizer, uma estrutura específica de custos e de padrão tecnológico, bem como um padrão de relações intersetoriais, em que se processaria a dinâmica das diferentes indústrias e a concorrência entre os capitais pelo excedente. Em suma, significa levar em consideração os níveis tecnológicos, produtivos, financeiros e a recriação de mercados desse conjunto particular de indústrias e mercados no movimento conjunto da acumulação.

Emerge, desde logo, a questão de que a inserção de empresas, notadamente as grandes, na estrutura produtiva, com suas estratégias de concorrência, pode – e no mais das vezes acontece – extravasar para espaços contíguos de determinado mercado ou indústria.

Está posta a possibilidade de se levar em conta uma seqüência de estádios produtivos como, de acordo com Haguener et al.(1984), “um espaço unificado de geração e apropriação de lucro e de acumulação de capital”. O mercado reaparece como um elo entre as etapas produtivas e “como elemento de articulação entre núcleos distintos de geração e apropriação de lucro e acumulação de capital”. A articulação pelo mercado definiria, assim, um espaço novo, mais amplo que a indústria (setor), precisamente porque aparece como o elemento que reconstitui diversas cadeias produtivas, diversas indústrias.

Este espaço novo Hagenauer et al.(1984) definem como CI. Surge aqui uma questão não esclarecida de todo. Que se possa indicar um espaço interindustrial unificado pelo mercado e rastreado pela dependência técnica e produtiva, motra-se como algo bem mais evidente do que quando se junta isto com o processo de acumulação de capital. A interdependência entre plantas produtivas (quase-firmas ou estabelecimentos), através de relações

insumo-produto, situadas em várias indústrias, apresenta-se como um espaço mais claramente delineado e compatível com a noção de CI do que outro, que inclui acumulação de capital e decisões de expansão das empresas.

Haveria que se precisar melhor o CI como a base material em que o excedente é gerado, como este excedente é apropriado no CI, de sorte que se poderia ter sobreposições de níveis (firmas, empresas e grupos econômicos) sem que ocorresse a mistura espúria – do ponto de vista do CI – entre a geração do excedente e a acumulação de capital e decisões de expansão das empresas.

Com base em outros autores, sobretudo Trajtemberg(1977), e uma releitura de Perroux(1965), pode-se avançar alguns outros aspectos que concorrem para precisar a noção de CI.

Vimos que um dos elementos fundamentais para a definição de CI é a identificação de um certo conjunto de processos produtivos, associados entre si, cuja estrutura e dinâmica são distintas de outros conjuntos. Cada um desses CIs seria integrado por uma ou várias cadeias produtivas, que responderiam pela produção de mercadorias para as quais concorreriam várias indústrias. O mercado rearticulava os segmentos partidos das indústrias e das quase-firmas. O espaço assim constituído não poderia ser identificado como o setorial.

Seu reconhecimento se daria pela interdependência produtiva intersetorial, sendo que a intensidade deste aspecto indicaria a distinção entre um e outro CI. Portanto, a estrutura da interdependência produtiva e os graus de associação entre os processos produtivos podem ser considerados como um dos elementos fundamentais que definem um CI.

Contudo, visto que neste espaço ocorre a concorrência capitalista, que cria, destrói e reconstrói estruturas de mercado, há que se incorporar um outro elemento fundamental para se elaborar a definição de CI.

O sistema econômico não se compõe de “n” indústrias e setores que se relacionam passiva e, digamos, harmoniosamente entre si, através de ligações técnicas de insumo-produto. Tampouco de quase-firmas que, independentemente de setor ou setores a que pertencem, possam planejar seus investimentos, fixar suas margens de lucro tendo em vista o financiamento de sua expansão, ou ainda, decidir acerca das especificações técnicas de seus produtos e, por conseguinte, dos equipamentos e insumos a serem utilizados.

Uma característica do modelo de Leontieff é a de trocas entre iguais. Perroux sintetiza isso dizendo que teorias fundadas no equilíbrio geral reduzem as relações entre as unidades econômicas a um embate entre iguais, à relação sem arbitragem, ao contrato sem barganha e às trocas puras.

Não se pode admitir que todas as indústrias (setores) do sistema tenham a mesma capacidade de repassar todo o eventual aumento de custos aos preços e que não haja nenhum mecanismo que impeça a generalização de tal conduta. Os outros setores não são tomadores passivos de preços. As relações entre as indústrias não são relações entre iguais; assim, a capacidade de barganha não é igual.

Destas considerações emerge um outro elemento fundamental que concorre para a definição de CI: o poder de mercado. Tal poder estaria aderente ao núcleo do CI, o qual depende de duas condições: estar estruturado sob condições oligopólicas, como condição principal, e fabricar um produto cujas características permitem a separação entre um e outro setor; ou, em outros termos, o núcleo deve ser detentor de um dos processos produtivos dentro da associação de processos que definem um CI. Satisfazendo estas condições, o núcleo do CI, detentor do poder de mercado, desempenharia o papel de organizador do CI.

O terceiro e último elemento fundamental para a definição de CI seria o de grau de associação entre as redes de transmissão do poder de mercado. Assim, como não existe poder de mercado sem algum tipo de hierarquização – seja técnica, econômica ou financeira – assim também esse poder não existe sem redes de transmissão.

O relevante a reter aqui é que o corte da estrutura industrial do sistema econômico não é construído apenas, nem principalmente, pelos distintos graus de associação entre os processos produtivos, mas pelo âmbito do poder do núcleo do CI. De tal sorte que aí, onde os elos de integração desses processos – sob as determinações de poder de mercado detidas pelo núcleo – se esvaecem, a capacidade de transmissão do poder se mostra mais débil, e aí se encontram as fronteiras do CI.

Deve-se registrar que a noção de poder de mercado, segundo o entendimento da Organização Industrial, tal qual a empregada, por exemplo, por Lanzillotti(1960) em “The superior market power of food processing and agricultural supply”, não se coaduna com a aqui sugerida. Se bem que guarda semelhanças, pois não resta dúvida de que o poder de mercado, entendido como a posição que permite, a uma firma ou grupo de firmas, seguir políticas de preços, produtos e marketing de um modo distinto do que em uma estrutura competitiva de mercado, pode ser aceito, assim como as características estruturais dos mercados não-competitivos: o grau de concentração da indústria; as condições de entrada; os tipos de integração; as condições de oferta da indústria; a diversificação de produtos; a natureza das convenções criadas entre vendedores e produtores.

No entanto, a perspectiva dominante aí é a da firma ou grupos de firmas, as indústrias em questão e seus mercados, considerados isoladamente.

A sugestão aqui aventada é a de que o poder de mercado demarca as fronteiras do CI. E que este poder seria o resultado da unicidade do núcleo de poder do CI, ou seja, de uma rede integrada de etapas produtivas, hierarquicamente vinculadas, pelas quais o poder seria transmitido.

Não obstante o avanço em sistematizar a definição de CI, e em aclarar as diferenças entre o que se dispõe em Organização Industrial atualmente e a redefinição de seus conceitos no âmbito do espaço intersetorial, pairam no ar algumas questões.

Uma, já aventada, que convém assinalar mais uma vez. É a questão de considerar, sem maiores explicações, que o espaço do CI consiste, a um só tempo, num espaço de geração e de acumulação de excedente, não ficando claro se tudo se passa no interior do CI ou se há fenômenos externos aí, e então qual sua importância.

Outra questão se refere à unicidade do núcleo de poder, que, em última instância, definiria o CI. Mostra-se um tanto difícil entender esta unicidade sem maiores explicações, como, por exemplo, detalhar a respeito do que é que dá a unicidade, se é a firma ou a indústria (setor). Por certo que não se pode examinar uma sem a outra, mas então a contribuição de CI mostra-se mais restrita. Se é a indústria, não fica claro como é que se estrutura para ser e fornecer a unicidade do núcleo.

Associada a esta questão, deparamo-nos com a falta de maior desenvolvimento da noção de poder de mercado. Falta no sentido de maior especificidade e de pertinência à noção de CI, dado o desafio posto pela definição em Organização Industrial, sobretudo ao se considerarem as convenções que produtores e vendedores criam em termos de minimizar riscos e incertezas, o que abre a possibilidade de incorporar outros aspectos além dos técnicos e econômicos, enquanto tais aspectos, como o de associações empresariais e "lobbies", de grande importância no estudo da formação de preços.

Em termos mais gerais, pode-se dizer que admitida a existência de um espaço intermediário, e mais ou menos delineados os contornos de sua forma, com algumas justificativas teóricas, parece que as exigências morfológicas em relação às hipóteses (teorias) se dispõem como um campo a ser trabalhado.

Trata-se, assim, de considerar a esfera morfológica da metodologia não apenas como o lugar, o espaço, de objetivação das hipóteses, como um conjunto coerente de proposições que fornecem um quadro explicativo, mas de

igualmente considerar as hipóteses (teorias) disponíveis como pertinentes às exigências explicativas requeridas pelo espaço construído.

O mesmo se poderia afirmar sobre as relações entre as esferas morfológicas e técnicas, esta última entendida como não somente um espaço de testabilidade, mas também como um lugar no qual há incitantes de teorização. Neste sentido, devem-se considerar seriamente os impactos que as observações e descrições empíricas podem exercer na construção morfológica de CI. Mas tudo isso deve ser encarado como trabalho pela frente e não como descanso irresponsável.

A NOÇÃO DE COMPLEXO AGROINDUSTRIAL

Em termos lógicos, a noção de CAI pode ser elaborada mediante a simples inserção do conjunto de processos na noção de CI. Este complexo seria distinto de outros conjuntos produtivos, tanto pelas cadeias de insumos e produtos específicos, quanto pelo poder de mercado e seu núcleo de poder, quanto, finalmente, pela extensão da rede de transmissão desse poder. O que, por certo, configuraria uma estrutura própria e uma dinâmica particular dos setores industriais que operam com os insumos e produtos agrários.

Vejamos, através de algumas observações, como andam as coisas a partir da esfera morfológica do CAI, e as questões que surgem quando se têm os elementos fundamentais da definição de CI e quer-se aplicá-los ao CAI.

A morfologia produtiva do CAI consiste nas ligações que as atividades agrárias mantêm com os setores da indústria para agricultura (I_1), da agroindústria de alimentos (I_2), e de outras agroindústrias (I_3). Estas relações da cadeia insumo-produto configuram a estruturação produtiva imediata do complexo. Considerando-se que a distribuição interna (C_1) e internacional (C_2) são as extensões dos mercados que rearticulam os setores desse conjunto produtivo que trabalha com insumos e produtos agrários, deve-se inseri-los na morfologia do complexo.

Pode-se apresentar esse espaço técnico-econômico particular em um gráfico (Figura 1), que representa sua estrutura produtivo-comercial.

O que a morfologia revela é que este complexo industrial distingue-se de outros, como o automotor e o eletrônico, pelo fato de levar em conta as atividades agrárias. É claro que está aí implícito que para explicar o funcionamento destas atividades deve-se necessariamente levar em conta as inter-relações setoriais. A explicação, bem como as causas desta estruturação, deve ser elaborada a partir desse mapa de causações. Não se supõe que as explicações sobre os elementos expostos no gráfico serão suficientes sem incor-

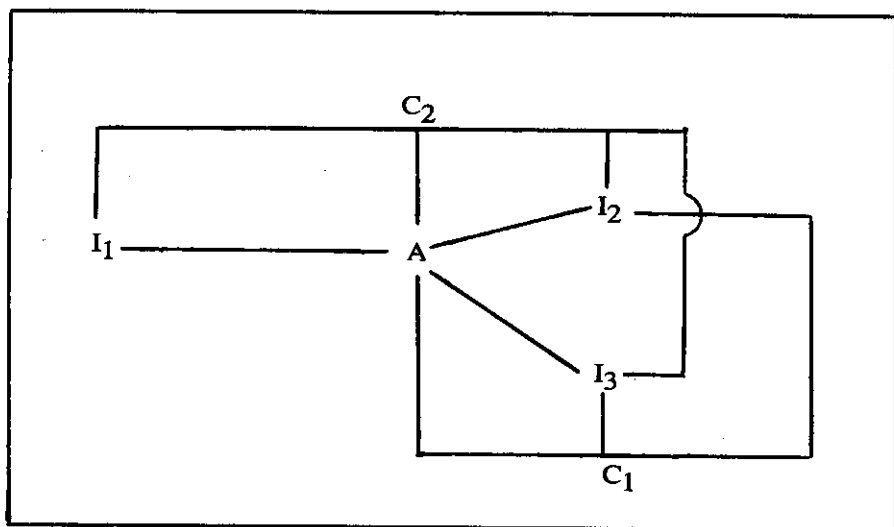


Figura 1. Estrutura produtivo-comercial do CAI.

porar outros aspectos, mas se supõe que não poderá haver explicações desta estrutura produtiva e distributiva sem que as hipóteses dêem conta destes elementos básicos do CAI.

Emerge claramente a indispensável tarefa de separar as esferas metodológicas (hipóteses, morfologia, técnica) e de articulá-las. Algumas observações podem ser feitas.

Observe-se o elevado nível de abstração com que se tratam as atividades agrárias, ao mesmo tempo em que seu papel é crucial na definição deste CI.

A abstração, o distanciamento da realidade, é um movimento relacionado com a base material agrária, que se tem como geradora de excedentes de tipo distinto de outras bases materiais do sistema econômico. Daí seu papel crucial na definição deste complexo industrial. E esta é uma das razões de considerar as atividades agrárias como pertencentes ao CAI e não a complexos agroindustriais, terminologia empregada por Trajtemberg (1978) e Vigorito (1978) e que se centrava na idéia de complexos setoriais.

Ao se reduzir o nível de abstração, ganha força a heterogeneidade da base material agrária e, sobretudo, um complexo sistema de ligações entre esta e os demais setores industriais e comerciais. Mas tudo leva a crer que toda a cautela em mexer no nível de abstração mostra-se delicada, porque as rela-

ções entre A e I_1 são mais gerais do que as relações entre A e I_2 e A e I_3 . As atividades agrárias, em sua variedade, adquirem em sua quase totalidade os mesmos insumos provenientes de I_1 , o que torna difícil construir tipologias que captem relações entre determinada linha produtiva agrária e determinada linha produtiva industrial para a atividade agrária. O que não parece ser o caso das relações entre estas atividades e as agroindústrias. Aqui já se dispõe de critérios que permitem a elaboração de alguma tipologia.

É possível que esse “desnível” de abstração, que perturba sem dúvida o manejo de variáveis nas análises, possa concorrer para que grupos de pesquisadores atenham-se às agroindústrias, deixando de lado I_1 . Contudo, esta opção deixa a descoberto um componente da determinação estrutural do complexo agroindustrial das atividades agrárias, com impactos relevantes na capacidade de se poder explicar a dinâmica destas atividades (a concorrência capitalista, a inovação tecnológica, a formação de preços, dentre outros).

Os dois níveis de abstração com que cabe examinar as atividades agrárias na estrutura do complexo requerem que se trate de modo distinto essas atividades em suas relações intersetoriais. As relações entre A e I_1 , mantêm-se em nível mais elevado, cuja concreção seria dada pela especificação das relações entre A e I_2 e I_3 . Para estas últimas, parece adequado o emprego de terminologia específica, como a de cadeia produtiva, tal que definida por Hagenauer et al. (referindo-se a distintos ramos de atividades que participam da elaboração de uma mercadoria), e de cadeia agroindustrial (referindo-se a distintos ramos que participam da elaboração de mercadorias substitutivas próximas entre si, como se verá no item seguinte).

É possível que desenvolvimentos tecnológicos já em uso ou de utilização futura possam evidenciar relações mais concretas entre determinadas linhas produtivas agrárias e I_1 (tipos de produtos e características de estrutura de mercado), permitindo visualizar uma integração específica entre esta indústria e uma cadeia produtiva, dando a possibilidade de se designar esta inter-relação de complexo agroindustrial específico. Uma questão a ser examinada, posto que conviria estar atento à compatibilização terminológica mais geral, a de CI, e de outras noções já formuladas relativas ao CAI.

Uma vez admitindo que a identificação e as ligações entre os elementos produtivos e comerciais compõem um mapa adequado para o registro das atividades agrárias, é possível elaborar algumas definições que procurem dar conta dos vários níveis de abstração de modo a manter o emprego da noção de CAI. Em outros termos, é possível avançar um pouco na linguagem utilizada a partir da esfera morfológica.

As relações entre I_1 e A podem ser chamadas pelo termo “industrialização da agricultura”, no sentido de as atividades agrárias participarem de mo-

do crescente na demanda intermediária de bens e serviços produtivos e comerciais. De imediato surgem algumas questões que têm implicações caso se queira avançar rumo a um modelo axiomatizado (definições precisas, de cunho operatório; e regras sintáticas e de transformação que permitam estabelecer alguns teoremas). Está suposto aí o conceito mais amplo de modernização e de padrão tecnológico, o que implica esclarecer o nível histórico em que tais termos serão utilizados. Por outro lado, como exigência da esfera técnica, supõe-se a possibilidade de explicar os atributos daquele conceito e daquele padrão, tendo em vista sua qualificação mais precisa possível e, de preferência, sua mensuração quantitativa.

Aquelas relações supõem, num modelo, digamos, "estrutural", um outro padrão agrário, que, à luz do conceito mais geral que ilumina a tarefa, pode-se designá-lo de "padrão agrário moderno". Noção que sintetiza mudanças profundas tanto no objeto de trabalho (são as atividades agrárias e/ou suas conexões estruturais?) e no processo de trabalho, quanto nos tipos e composição da força de trabalho e na gestão e controle das plantas agrárias e a distribuição do excedente aí gerado.

As relações entre A e I_2 e I_3 podem ser chamadas de "agroindustrialização da agricultura" no sentido de as atividades agrárias participarem de processos industriais em termos de oferta para a indústria e, por extensão para C_1 e C_2 . Esta participação adensa, acelera e diversifica o padrão tecnológico agrário com toda a série de repercussões econômicas no "padrão agrário moderno".

Das várias questões que requerem nossa atenção, convém indicar uma pela possível luz que possa lançar sobre o nível de abstração que toma as atividades agrárias como uma unidade, de sorte a se manter um uso unívoco da noção de complexo agroindustrial e não de complexos.

Com a noção de "padrão agrário moderno" pretende-se chamar a atenção para um processo segundo o qual, ainda que as atividades agrárias, juntamente com a indústria para agricultura e a agroindústria integrem o CAI, a agricultura não pode ser reduzida à indústria, nos termos que estamos aqui privilegiando (os técnico-econômicos).

As relações estruturais indicadas não destroem caracteres próprios da agricultura. E a noção de padrão moderno visa a preservar as especificidades da agricultura, enquanto atividade técnico-econômica (e, por extensão, em certa medida interesses sociais e políticos), vale dizer, as particularidades edafoclimáticas (clima, solos, trabalho, renda de terra) e tecnológicas (mecânicas, químicas, biológicas). Por conseqüência poderíamos incluir os grupos

sociais, os capitais e a extensão e o alcance das “redes de transmissão” do poder.

Assim como a noção de CAI visa a separar um conjunto de setores, segmentos e cadeias produtivas da economia nacional como um todo, cuja estrutura está associada às atividades agrárias, assim a noção de padrão agrário moderno visa a separar as relações que direta e necessariamente incluem a terra, e outras características indicadas, das demais relações que conformam o CAI.

Muitas questões mais estão a requerer um tratamento morfológico em distintos níveis de abstração. Basta olhar para o componente agroindustrial do modelo estrutural a que se aspira construir. De certa maneira, conforma um “mundo à parte”, notadamente por suas vinculações com os setores industriais de mecânica e química, e por seus padrões de concorrência. Mas aqui desejamos chamar a atenção à noção mais ampla de CAI.

Se do ângulo dos critérios definidores de CI, o mapeamento e as relações estruturais do conjunto de processos produtivos que compõem o CAI podem ser tidos como algo que se apresenta com relativa clareza – no nível de abstração considerado –, o mesmo não é possível afirmar quanto aos dois outros critérios: o núcleo do complexo, com seu poder de mercado, como organizador do CAI, e o grau de associação entre as redes de transmissão deste poder.

Qual seria o núcleo de poder que, por sua capacidade de se impor através de suas redes de transmissão, daria a pista dinâmica do CAI?

Os dois elementos parecem conter uma riqueza potencial para se avançar na esfera morfológica na medida em que abrem caminho às exigências a algum tipo de axiomatização com referência ao mundo empírico. Vale dizer, a um conjunto de princípios que constituiriam uma base coerente e suficiente de dedução para todas as proposições de uma teoria (que, por sinal, como se viu, está por se fazer).

Afirmações do tipo que o núcleo do CAI está na indústria para a agricultura seriam, a essas alturas das investigações, destituídas de validade e de eficácia, pois a indústria da agricultura ou, agroindústria impõe exigências técnicas e econômicas iguais senão maiores em relação às atividades agrárias. Faz falta um desenvolvimento maior de noções e conceitos aí compreendidos. Sobretudo, convém repetir, pela mescla de níveis de abstração, com graves repercussões sobre as tentativas de elaborar categorias intermediárias.

Mas faz falta também maior e mais detalhado conhecimento empírico do funcionamento dos setores industriais e comerciais. Parece que deixamos de lado uma surrada, mas sempre boa idéia, de que os “fatos são carregados de

teorias". Ou seja, de considerar as observações, suas relações, como incitantes à teorização. Certamente, um empreendimento destes, com forte feixe de luz morfológico, poderia contribuir em muito para a realização de nossos objetivos.

Estas hipóteses sugerem que o núcleo da cadeia consiste em uma articulação entre variáveis, e que ela tem impactos intra e inter-ramos e setores que são superiores a de outros produzidos por outras articulações, ou outra combinação de variáveis.

Pode-se dizer que o poder de mercado nesta cadeia consiste numa determinada capacidade de articulação, que provoca impactos generalizados na cadeia, que imprime a ela uma certa direção e que lhe impõe limites.

Mas não se trata mais de poder de mercado, mas de algo mais amplo, de poder econômico, que reúne o de mercado com fortes organizações empresariais e com a capacidade de efetivar pressões lobistas. Este poder é que, segundo a análise, permitiu às quase-firmas (e às empresas) avançarem por sobre as dificuldades que ameaçaram suas posições no mercado.

A noção de cadeia agroindustrial mostra-se útil ao revelar o espaço em que o poder econômico é exercido. E mais: revela a especificidade técnica e econômica da geração, distribuição e consumo do excedente econômico. E ainda mais: mostra que, mesmo para os agentes de tipo grupo econômico, em seu planejamento estratégico, é indispensável conhecer e levar em conta a estrutura e a dinâmica técnico-econômica dos setores e ramos que compõem a cadeia; e é neste sentido que as empresas de grupos econômicos consideram, na prática, os efeitos de encadeamento.

A minimização de riscos, determinação do "mark-up", a integração horizontal e vertical, o controle dos custos, a eficiência das quase-firmas, a decisão de investir, etc., são considerados sob a ótica das relações intersetoriais e ramos, notadamente em momentos de rápidas mudanças tecnológicas e mercadológicas.

Para finalizar essas observações, gostaríamos de trazer à luz algumas questões já aventadas, mas, agora, no ângulo de uma pesquisa aplicada, tomando como exemplo um estudo de caso sobre a cadeia agroindustrial de carnes (ver Rascunho, n. 8).

A CADEIA AGROINDUSTRIAL DE CARNES

A cadeia agroindustrial de carnes mostra-se como o espaço no qual se pode observar com clareza o particular processo de concorrência entre vários capitais, condicionada pelas singularidades técnicas, econômicas, financeiri-

ras, organizacionais na geração e distribuição do excedente econômico de carnes. Pode-se observar ainda o processo de integração vertical, por parte das grandes empresas, como fruto da competição intercapitalista, e como elementos sociológicos e políticos foram indispensáveis à análise na medida em que se acirrou essa competição, notadamente quando se fizeram presentes os impactos em cadeia oriundos da abertura ao comércio internacional.

Além disso, a cadeia agroindustrial de carnes animais inclui um conjunto de mercadorias substitutivas próximas entre si, para cuja geração, transformação e distribuição concorrem distintos ramos pertencentes a distintos setores do CAI e do sistema econômico. Cabe esclarecer que esses ramos não se reduzem àqueles de caráter produtivo, mas incluem os ramos comerciais e de serviços, técnicos e financeiros, além de políticas específicas. Incluem, além disso, plantas, quase-firmas, firmas que operam com uma, duas ou todas as mercadorias da cadeia, e, até mesmo, com várias outras mercadorias de outros CIs.

A despeito de algumas dificuldades na classificação empírica, é possível, através de recurso gráfico (Figura 2), mapear os principais setores (nos quais estão os ramos que integram a cadeia) e, por suposto, as formas de organização das atividades econômicas, de modo a obter uma determinada configuração da estrutura da cadeia e suas inter-relações.

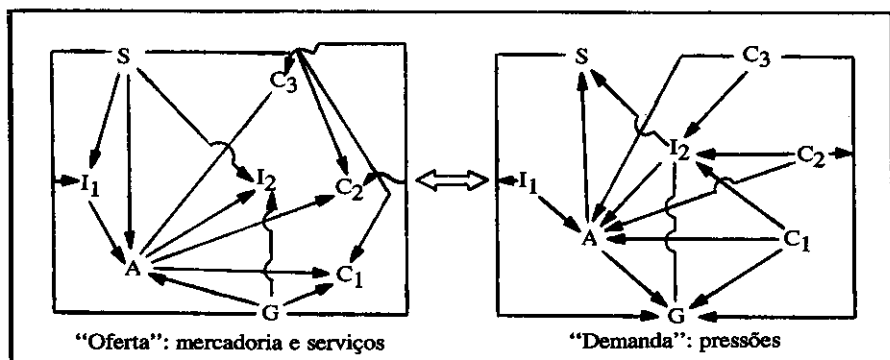


Figura 2. Estrutura produtivo-comercial da cadeia agroindustrial de carnes

- I₁ – fabricação de máquinas e implementos agrícolas; serviços de manutenção e reparação; produtos farmacêuticos e veterinários. Rações. Sementes melhoradas para rações (como milho e soja) e para capim. Matrizes. Pesquisa genética. Serviços agrônômicos e veterinários;
- A – bovinos, suínos, aves, ovinos e outros animais; extração de peixes;
- I₂ – matadouros, charqueadas, frigoríficos. Preparação e beneficiamento de carnes. Preparação de conservas de carnes. Secagem e salga de carnes e peles; beneficiamento de peles e crinas; curtumes; produção de leite, banha e ovos;
- C₁ – supermercados, feiras e casas de carne;
- C₂ – comércio exterior;
- C₃ – consumidores;
- S – serviços financeiros e bolsas de mercadorias;
- G – Governo.

Desde logo, salta à vista que somente um determinado nível de abstração, originário do objetivo de se efetuar um exame sobre a oferta de proteínas animais, possibilita a incorporação de setores e ramos tão distintos, e de agentes distintos. É esta abstração que confere “governabilidade” à homogeneidade e ao controle das relações entre as variáveis. Neste sentido, os mapas, ao comporem uma certa estrutura, facultam a “governabilidade”, abrindo a possibilidade a uma análise dinâmica da cadeia em causa.

Ao examinar as interações entre as variáveis, ganha destaque o Governo, revelando a política da economia na cadeia como algo estrutural, pelo menos, e aqui é indispensável o aspecto histórico, no período em que a cadeia foi estudada (cerca de 1950 a 1989). A seguir vêm as agroindústrias (reunidas sob I₂) e os serviços, sendo que estes se referem claramente aos bancos. Este quadro sugere a existência de estreitas relações entre o capital industrial (agrário, industrial e comercial) e o capital bancário, na estrutura da cadeia. Sugere, ademais, que estas estreitas ligações entre “ofertadores” e “demandadores” – governo, agroindústria e bancos – compõem um eixo ou um núcleo na cadeia agroindustrial de carnes, em termos de se constituírem nos elementos capazes de serem identificados na análise empírica como os principais inibidores ou incentivadores da diversificação e expansão da oferta de carnes.

Por outro lado, não se observou a localização do poder de mercado, e mais amplamente, do poder econômico como que residindo em uma determinada etapa (setor ou ramo), mas sim numa articulação de etapas(ramos)-cha-

ve. Esta articulação, à medida que se acentuava a competição na cadeia, operava como sorvedouro de investimentos, impondo às empresas barreiras para seu extravasamento rumo a outras cadeias e outros CIs.

Por fim, convém chamar a atenção para o caráter histórico do poder econômico e das articulações que ele supõe. As empresas agrárias que produzem bovinos podem pôr em prática uma estratégia que minimize seus riscos, por exemplo, persistindo em operar num patamar atrasado, o que certamente afetaria a conduta e o desempenho dos frigoríficos. Neste sentido, elas detêm algum poder de mercado e poder econômico, com impactos na cadeia de carnes. Não obstante, tal poder mostrou-se, na história recente, com menor capacidade de articulação com outras etapas (ramos) e outros agentes importantes da cadeia do que na história mais pretérita.

Enfim, o estudo de uma cadeia agroindustrial parece evidenciar o papel relevante que joga a esfera morfológica na metodologia da pesquisa, notadamente ao permitir a "governabilidade" de enormes massas de informações empíricas e teóricas, e de facilitar o mapeamento das questões e sua transmissão entre pesquisadores.

REFERÊNCIAS

- BAIN, J. **Barriers to new competition**. Cambridge: Harvard University Press, 1956.
- CHENERRY, H. & WATANABE, Y. International comparison of the structure of production. **Econometrica**, v. 26, n. 4, 1958.
- DOSI, G. **Technological paradigms and technological trajectories**. London: MacMillan Press, 1984.
- HAGUENAUER, L. et al. Os complexos industriais na economia brasileira. **Texto para discussão**, Rio de Janeiro, n.62, 1984.
- HIRSCHMANN, A.O. Desenvolvimento por efeitos em cadeia; uma abordagem generalizada. In: Estudos CEBRAP, São Paulo, s.d.
- KALECKI, M. **Teorias da dinâmica econômica**. São Paulo: Abril Cultural, 1983 (Edição original de 1954).
- LANZILLOTTI, R. The superior market power of food processing and agricultural supply. **Journal of Farm Economics**, n.5, Dec. 1960.
- LEITE, S. Estratégias agroindustriais, padrão agrário e dinâmica intersetorial. **Rascunho**, Jaboticabal, n.7, mar. 1990.
- LEONTIEFF, W. **Input-output analysis**, Boston: Harvard Economic Press, 1964.

- LIFSCHITZ, E. & ALLENDE, A. **Eslabonamientos productivos y mercados oligopólicos**. México-DF:UNAM, 1985.
- MAGALHÃES, L.C. Padrão agrário no complexo agroindustrial: concentração e expansão; o caso do Rio Grande do Sul, 1970/1980. **Rascunho**, Araraquara, n.6, jan. 1989.
- MÜLLER, G. Poder econômico e empresas líderes na cadeia agroindustrial de carnes. **Rascunho**, Araraquara, n.8, abr. 1990.
- MÜLLER, G. As relações indústria-agricultura e os padrões agrários no Brasil. **Rascunho**, Araraquara, n.2, set. 1989.
- MÜLLER, G. As relações micro-macro e indústria-agricultura e a pesquisa em ciências sociais. **Rascunho**, Araraquara, n.1, jun. 1989.
- MÜLLER, G.; MAGALHÃES, L.C. ; VIAL, S.H. As relações micro-macro e a noção de complexo industrial. **Rascunho**, Araraquara, n.4, nov. 1989.
- NELSON, R.R. & WINTER, S.G. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard Economic Press, 1982.
- PEREIRA, E. A. **Complexos industriais**: discussão metodológica e aplicação à economia brasileira; 1970-75. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1985. (Dissertação de Mestrado).
- PERROUX, F. **L'économie du XX^e siècle**. 3^{me} ed. Paris: Press Universitaire de de France, 1965.
- POSSAS, M.L. **Estruturas de mercados em oligopólio**. São Paulo: Hucitec, 1985.
- POSSAS, M.L. **Dinâmica econômica em estruturas de mercados oligopólicos**. Campinas: Instituto de Economia-Universidade de Campinas, 1983.(Tese de Doutorado).
- SCHUMPETER, J. **Teoria do desenvolvimento econômico**. 2.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- SIMPSON, D. & TSUKUI, J. The fundamental structure of input-output tables; an International comparison. **The Review of Economics and Statistics**, v. 47, n. 4, 1965.
- SRAFFA, P. **Produção de mercadorias por meio de mercadorias**: prelúdio a uma crítica da teoria econômica. Rio de Janeiro: Zahar, 1977. (Edição original de 1960).
- STEINDL, J. **Maturity and stagnation in American capitalism**. Oxford: Basil Blackwell, 1952.
- SYLOS-LABINI, P. **Oligopólio e progresso técnico**. São Paulo: Nova Cultural, 1986 (Edição original de 1964).
- TRAJTENBERG, R. **Enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas trasnacionales em América Latina**. México: ILET, 1977. Mimeo.
- VIAL, S.H. Formação de preços em complexos industriais; notas teóricas sobre poder de mercado. **Rascunho**, Araraquara, n.12, out. 1990.

- VIAL, S.H. Formação de preços em uma economia oligopólica e integrada através de relações interindustriais. **Rascunho**, Araraquara, n.4, out. 1989.
- VIGORITO, R. **Critérios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales**. México: ILET, 1978. Mimeo.